

超実践型

2017/8/26 (sat)  
アジェンダ

コンバジョニスタ

CONVERSIONISTA

Webマーケティング & Web広告

自身のビジネスの顧客を創造し、獲得していく

最短×最速×売上自動化

高成約率LP構築×超WEB広告運用術

ビジネス設計×導線×単価設定×リピート促進

# 本日のおおまかなスケジュール

- 14：00 講義（業種・業態に合わせた設計、媒体選定）
- 14：45 受講者各自紹介（自分のビジネスや事業の紹介）
- 16：00 3C分析、ビジネスプランニング見直し、  
LP構築見直し、キーワード&広告文作成等
- ※17：00 各自のワークと次月の目標と行動目標設定
- ※18：00 終了～懇親会



3ヶ月集中  
売上を爆発させるのための  
Webマーケ&広告講座  
CONVERSIONISTA (コンバジヨニスタ)



3ヶ月集中  
売上を爆発させるのための  
Webマーケ&広告講座  
CONVERSIONISTA（コンバジヨニスタ）

少ない労力と予算で状況に合わせてWEB広告を使って  
継続的に見込み顧客を集め続けましょう！

実際の取れた数値や反応を見ながらサイトを  
修正、改善し、**反応（売上）があがるサイト**を  
作っていきましょう！

高い広告予算や制作費を業者払わず、  
生涯スキルの高い知識と経験を手に入れて  
**自社で運用、改善ができるようになります！**

# 準備と順序の設定がゴールまでの地図



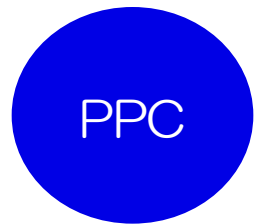
- なぜWEBマーケティングを学ぶのか？
- なぜコンセプトメイクが重要なのか？
- なぜ3C分析が必要なのか？
- なぜLPのメンテナンスが重要なのか？
- なぜ広告の予算割り（テスマ）が必要なのか？



業種・業態別Webマーケティング&設計について

# 業種・業態別のWebマーケティングの設計

- 個人事業主、講師、コンサルタント、士業など



▼LP(ランディングページ)



イベント、セミナー、勉強会など

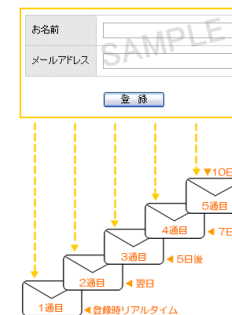


リスト取りLPなど

イベント会場



顧客教育型ステップメール構築



# 業種・業態別のWebマーケティングの設計

- ・ 中小企業のサービス、物販、ECサイトなど

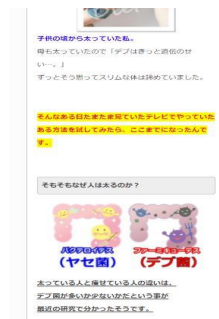
▼LP(ランディングページ)

or

記事LP



悩み系商品やコンプレックス商品を売ると、  
趣味・嗜好品などを売ると  
少し戦略が変わってくる





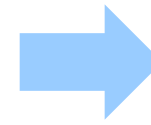
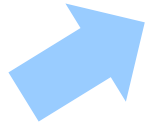
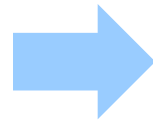
# 業種・業態別のWebマーケティングの設計

## ・実店舗など

▼LP(ランディングページ)

or

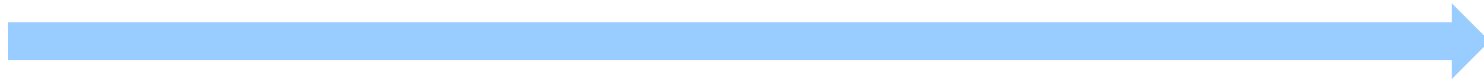
コーポレートサイト



- ・問い合わせ
- ・入会、購入、申込み等

YSS(ヤフースポンサードサーチ)、AW(グーグルアドワーズ、サーチ)、他、FB広告等

# アクセスの集め方にも手順がある



メリット：  
即効性あり、早い段階で正解がわかる  
上位表示され、ターゲットニーズに  
寄り添うためCVしやすい

デメリット：  
予算&資金とキャッシュフロー

CVしたキーワードと広告文を  
LPに反映させる  
LPOを繰り返してより高いCVRを狙う

メリット：  
資金がかからない、良質コンテンツ  
の場合、長期的に上位表示される

デメリット：  
効果が出るまで時間がかかる  
正解がわからないまま作業を行う

CVしたキーワードと広告文を  
内部施策としてコンテンツに  
盛り込んでいく

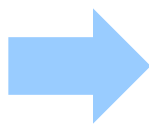
メリット：  
資金がかからない、拡散されれば  
沢山のリーチとアクセスが生まれる

デメリット：  
誰が何を発信しているのかが重要  
自動化が難しい

CVしたコンテンツを  
発信していく

# 大前提として

鉄板クリエイティブを  
見つける！！



精読率と成約率を  
上げる！！



Web広告を使って即効性をもって  
アクセスを集める意味は、、、



▲この精読率と成約率を  
高めるため！！

そのためには少額（日予算500～1000円ほど）で鉄板クリエイティブを  
見つけながら同時にアクセスを流して、LPOを繰り返していく！！

PPC

どの広告媒体から使っていくのがよいのか？



店舗系以外であれば  
フェイスブック広告がオススメ

ターゲティング精度&少額で  
テストが可能の為

# 鉄板クリエイティブを見つけるとどうなるか？

画像&見出し文のABテストを繰り返す

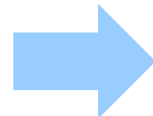


クリエイティブのチャンピオンが決まる



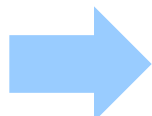
沢山リーチが伸びて安いCPC（クリック単価）で高いCTR（クリック率）が得られる

CPC  
Cost Per Click

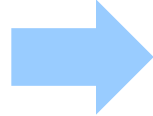


結果、沢山クリックが取れる

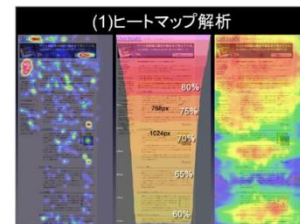
沢山クリックが取れる → 安く沢山アクセスを流せる



沢山見込顧客がサイトに訪れる



正解（CV）を動きで教えてくれる



LPOツールを使いつつ、広告との整合性を取っていく



成約率（CVR）が高まっていく



日予算を上げて成約数を上げていく



結果、安い広告費で売上を爆発させることができる！！！！

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

# ペライチ

## を使って簡易的に作成

あっ！と驚くほど早く簡単  
誰でもホームページ作成を！

豊富に用意されたテンプレート。誰にでも使いやすい編集画面。  
オリジナルホームページやランディングページが無料で作成できます。

動画を見る

ページを作ってみる

ペライチ

ペライチとは 特徴 メディア紹介 News

ペライチ

豊富な用意されたテンプレートにも使いやすい編集画面を使って、オリジナルホームページを作成しましょう。

<https://peraichi.com/>



# Strikingly (ストライキングリー)

## を使って簡易的に作成



<https://www.strikingly.com/>

その他、ワードプレスなども可

ご存じかもしれませんが、

## ヘッダーインパクトを出すための3原則として

1. メリット提示（読む人にとってのメリット）

2. 具体性（具体的な数字）

3. To Me Message → 誰向けの情報なのか？

このあたりがヘッダーキャッチに盛り込まれていればベター

HONNMONO

無料オンラインセミナーのご案内

コンサルタント、コーチ、セラピスト、カウンセラー、サロン、治療家など  
117職種の個人事業主、中小企業が成果を出した！

自分らしい人生を実現しながら  
ファンを増やし続ける  
“強み”を活かして  
売上を上げるための13ステップ

ゼロから起業を実現 集客を仕組み化 売り込まずに売れる

働く時間を減らして自然と売上を増やす方法を動画で解説します。

創業40年の歴史が積み上げた信頼と実績

一生に1本の  
花珠真珠を

自分らしさでライフスタイルを充実  
Snipで自然な美しさを創る

NATURAL BEAUTY STYLE

自分らしさを表現する 本当の美しさ  
ナチュラル×カジュアル

Snip

自分らしさでライフスタイルを充実  
Snipで自然な美しさを創る

NATURAL BEAUTY STYLE

自分らしさを表現する 本当の美しさ  
ナチュラル×カジュアル

# サービスや商品を 売るため（成約）のリサーチ

3C分析（市場・顧客分析等）

リサーチが出来ていると  
切り口がたくさんできやすい

3C分析（市場・顧客分析等）

# ペライチやStrikingly（ストライキングリー） でサイトを制作してみたら、、、

03-5348-5901 [お申込みはこちら](#)

成約率の高いLP構築方法  
×  
爆発的に売上があがる  
WEB広告運用術

コンセプトメイクおまけに分析が終わった状態からどのようにLP内に強みと差別化、優位性を身に付け、集客を実現していくのやり方の奥、そのようなWEB広告運用術を学び、活用していくのがとても面白いと思います。

セミナー&勉強会に参加する

参加費  
無料!

年野備前の高いスキルを学べば集客に困ることはなくなります。  
【高成約率LP構築×超WEB広告運用術】を学びませんか？

参加特典

今なら参加された方に参加者特典としてPDF約90ページにわたる

【FB広告のマーケティング&広告配信に関する初級認定ガイドブック】  
を無料で差し上げます！

応募条件：フォームよりお申込みをされセミナーに参加された方

Facebook 広告

Facebook広告を効果的に運用する  
超簡単ガイド！

マーケティング概念・広告  
配信設定でニギアス

1日30～50人の見込み客が簡単に集まり、  
自動的に毎月15万円以上の売上をもたせよう！

集客を徹底的に実現して、売場よく売込み額を増やす  
【初心者でもできる】を指導する！

「タグの埋め込み」欄でFBのコンバージョン設定、  
「提携サービス」にてヒートマップの設定を行う



フェイスブック広告で  
テストマーケティング

なるべく安く、大量にアクセスを集めながら  
LPO（LP最適化）を行っていく

# アカウント

アカウント単位で全てのキャンペーン、広告の請求が発生します。予算なども確認でき使用した広告費はアカウント単位になります。

キャンペーン

キャンペーン

キャンペーン

キャンペーンは広告配信の目的を設定します。これで最適化の掛かり方がわかります。キャンペーン名には【広告主】もしくは【広告キャンペーン名】で管理した方がわかりやすいかと思います。

# 広告セット

広告セットでは配信期間、配信予算、ターゲティング入札額を設定します。広告セット名には配信のターゲティング名を入力して管理した方がわかりやすいかと思います。

広告

広告

広告

キャンペーン : 目的を設定

広告セット : 予算、入札、ターゲット、  
広告配信先などを設定

広告 : 画像とテキストを組み合わせた  
スタイルの広告を設定



## アカウントの種類

個人アカウント	普段使用している、アカウント。 実名制の為、基本的には一人一つの取得になります。
個別広告アカウント	個人アカウントを取得した際に、個別の広告アカウントが自動的に作成されている。一人一つしか取得できません。 *将来的には使用できなくなる可能性有り！
Facebookページ	誰でも自由に多数のページを作成することが可能。 * Facebook広告を配信する際に、必須となります。
広告アカウント (ビジネスマネージャ)	Facebookビジネスマネージャを取得することで、複数の広告アカウントを管理できるようになります。 * 広告を配信する際には、取得することを推奨してます。

ビジネスマネージャとは

広告アカウント、Facebookページ、アプリ、担当者を一元管理するための専用ツール。

ビジネスマネージャを使用することで、1枚のクレジットカードで複数のアカウントを運用が可能になります。

<https://business.facebook.com/>

# キャンペーン選択 (Facebook広告の目的)

ビジネスを検索

株式会社ウィニングフィールド

ウィニングフィールド\_02 (5679...)

キャンペーン: 目的を選択してください。 [ヘルプ: 広告の目的](#) [既存のキャンペーンを使用](#)

マーケティングの目的は？

認知	検討	コンバージョン
ブランドの認知度アップ	<b>トラフィック</b>	<b>コンバージョン</b>
リーチ	<b>エンゲージメント</b>	製品カタログでの販売
	アプリのインストール	来店数の増加
	動画の再生数アップ	
	<b>リード獲得</b>	

※2017年8月26日時の管理画面

## コンバージョン（ウェブサイトでのコンバージョンを増やす）

ウェブサイト上でメールマガジンの登録や商品の購入といった特定のアクションを促す広告になります。この広告キャンペーンを選ぶことによって、FB広告が勝手にコンバージョン（以下CV）しやすいような人に対してだけ広告を配信していく仕組み

### 特徴

- コンバージョンにつながりやすいユーザーに最適化して広告の配信が可能
- \* 目的に最適化されて配信される為、CVが少ないアカウントだと配信が安定しない。

### 掲載可能な枠

- モバイルニュースフィード
- デスクトップニュースフィード
- デスクトップの右側広告枠
- オーディエンスネットワーク
- Instagram



株式会社ウィニングフィールド  
広告

無料メールセミナー登録の方のみ期間限定で成功事例集を無料進呈

新規の顧客をWEBから半自動的に集める方法(動画、PDF)

[詳しくはこちら](#)

## トラフィック（ウェブサイトへのアクセスを増やす）

名前の通りサイトへのアクセス数を増やす為の広告です。CVの計測ができない店舗誘導のサイトや広告画像のABテストを行う時などに使用。

### 特徴

- サイトにアクセスしやすいユーザーに配信
- 最適化がかかれば平均CPC 10~30円
- 配信量が安定しやすく、アクセスを多く集めることが可能です。

### 掲載可能な枠

- モバイルニュースフィード
- デスクトップニュースフィード
- デスクトップの右側広告枠
- オーディエンスネットワーク
- Instagram



株式会社ウィニングフィールド  
広告

無料メールセミナー登録の方のみ期間限定で成功事例集を無料進呈

新規の顧客をWEBから半自動的に集める方法(動画、PDF)

[詳しくはこちら](#)

## リード獲得 (Facebookに登録しているメアド取得)

Facebookの系列プラットフォームを作成することで、LPに移動せずにリードの登録を促すことができます。

### 特徴

- リードの項目を自由にカスタム可能
- ユーザーが登録している情報は自動で入力されるので、手間が少ない
- フォームのABテストが簡単にできる

### 掲載可能な枠

- モバイルニュースフィード
- デスクトップニュースフィード
- デスクトップの右側広告枠

リード獲得フォーム

フォーム名とオプション

フォームに名前を付けてください

フォームの言語を選択

English (US)

コンテキストカード

任意コンテキストカードで特典やスペシャルオファーをハイライトすることができます。これはフォームのランディングページのようなものです  
- フォームを送信する前に表示されます。

コンテキストカードを追加

詳細オプションを表示する

送信

戻る 下書きを保存 次へ

## エンゲージメント

「投稿でのエンゲージメント」「ページへのいいね!」「イベントへの参加を増やす」「クーポンの利用」の4種類

Facebookページを宣伝してページのファン「いいね」を獲得することができます。ページのいいね数が増えると、ページのスコア向上にもつながります。

## 特徴

- 広告広告した打ち出し方をしない
- ファン獲得ツール
- イベントへの参加などは見込み顧客獲得に使える

## 掲載可能な枠

- モバイルニュースフィード
- デスクトップニュースフィード
- デスクトップの右側広告枠

株式会社ウィニングフィールド  
広告

中小企業・店舗に特化したWEBマーケティング&WEBコンサルティングサービス

最新のWEBマーケティングとSNSを使った  
店舗集客のノウハウ情報を発信

WINNING FIELD  
お問い合わせ ▶▶▶ info@winningfield.net 03-6869-3864 (受付9:40-18:00)

株式会社ウィニングフィールド  
広告代理店  
262人がいいね!しています。

いいね!

# Facebook広告の種類

# 5種類のFacebook広告

広告を配信していく際に決まった形式があります。大きくわけて5種類になります。

## バナー広告

↳基本的な広告となり、最も多く使用します。バナーサイズは1200×628となります。

## カルーセル広告

↳マルチプロダクト広告になります。一つの広告ユニットで複数の画像やリンクを紹介できます。バナーサイズ600×600

## 動画広告

↳バナーの代わりに動画を設定して配信が行えます。広告が表示されると、動画は無音で自動再生されます。**動画で訴求を行うので【字幕】が必須!**

## スライド広告

↳バナーをスライドショーにすることができる広告です。動画と同様、動的な訴求が出来ます。

## キャンバス広告

↳モバイルに最適化されたフルスクリーンのインタラクティブなコンテンツ=「キャンバス」を素材として利用できるフォーマットです。

\*上記以外にも、コレクション、イベント・クーポン、近隣エリア、リード等の特別な広告があります。



## Facebook広告文の構成

① 店舗&企業の為のWeb集客実践会  
いいね!

WEB広告で店舗集客や企業の顧客獲得の自動化ノウハウが学べる? ②

③ 愕然としました、、HPと広告管理画面を見て  
これらのお悩みを解決いたします! 時間がない、いつも忙しい、自分が現場にいな  
④ と仕事が回らない 問い合わせ・資料請求・来店が一向に増えない ネットを使った  
プロモーションや集客に興味があるけどよくわからない...

WINNINGFIELD.NET ⑤ 詳しくはこちら

いいね! コメントする シェアする

①Facebookページ名 リンクしている  
ページの名前

②広告文 (90文字以内)

③タイトル (25文字以内)

④リンクの説明 (30文字以内)

⑤コールトゥアクション

下記のようなボタンを設定が可能

- 詳しくはこちら
- 購入する
- ダウンロード
- 登録する
- お問い合わせ

【提携している shutterstock(シャッターストック)に  
キーワードを打ち込んで検索】

画像を選択

画像ライブラリ
  **ストック画像**
 画像をアップロード

提供: SHUTTERSTOCK

一部のストック画像はFacebookのポリシーに違反している可能性があります。画像を選択する前に広告ポリシーをご確認ください。

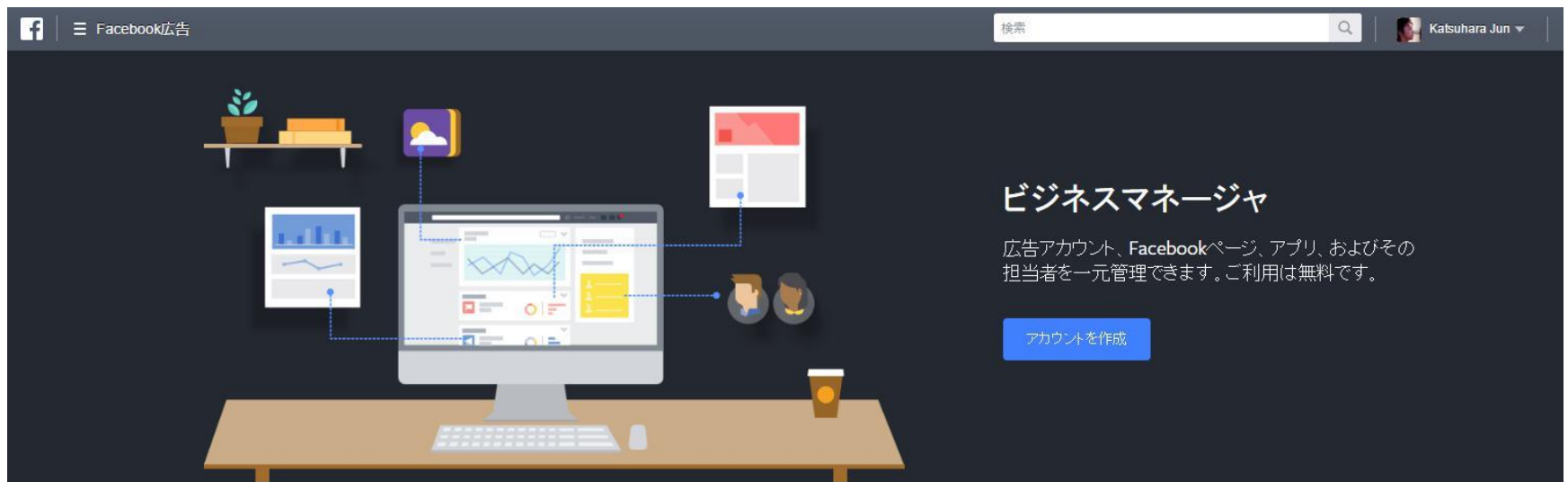
選択された画像 (6件中0件)

**完了**

## 広告出稿までの流れ

1. ビジネスマネージャーの作成
2. ピクセルの設置
3. コンバージョンタグの設定
4. (リマーケティングリストの作成)
5. (カスタムオーディエンスの作成)
6. (類似オーディエンスの作成)
7. キャンペーン、広告セット、広告の作成

# ビジネスマネージャーの作成



<https://business.facebook.com/overview/>

※Facebookの個人用アカウントが必要です

FBビジネスマネージャアカウント開設～広告アカウント設定まで  
<https://vimeo.com/204482526>

The screenshot shows the Facebook Business Manager interface for the account '株式会社ウィニングフィールド'. At the top left, there is a button 'カバー写真を追加' (Add cover photo) and a profile picture of a blue and orange sphere with a white 'f'. The name '株式会社ウィニングフィールド' is displayed below the profile picture. A red box highlights the 'ビジネス設定' (Business Settings) button in the top right corner. Below the header is a search bar with the placeholder text '名前またはIDで検索' (Search by name or ID), a 'フィルタ' (Filter) button, and a '過去7日間' (Last 7 days) dropdown menu. The main section is titled 'パフォーマンス概要' (Performance Overview) and '広告アカウント1件' (1 ad account). It displays two metrics: '合計消化金額' (Total spent amount) showing '¥0 消化金額' and '合計インプレッション数' (Total impressions) showing '0 合計インプレッション数'. Below these are two line graphs showing performance over time from October 10th to 17th. The left graph shows a tooltip for '2016年10月15日' with a value of '¥0'. The right graph shows a tooltip for '2016年10月15日' with a value of '0'. A 'JPY' dropdown menu is located in the top right of the performance section.

# タグ（ピクセル）の概念

## タグ（ピクセル）とは？



こちらをサイトに埋め込むだけで  
極端な話、サイトに訪れた人のデータをリスト化して  
再度その人だけに広告配信したり、  
いつ、**どういったタイミングでどの広告から**  
**成約に至ったのかがわかる**ようになる

# WEB広告の最大のメリット

Facebook 広告マネージャ

ビジネスを検索

株式会社ウィニングフィールド

ヘルプ

広告を作成

今日: 2017年6月20日

アカウント概要 | **キャンペーン** | 広告セット | 広告

+ キャンペーンを作成 | 編集 | キャンペーンを複製 | ルールを作成 | 他のメニュー

列: カスタム | 内訳 | **エクスポート**

キャンペーン名	配信	リーチ	インプレ...	結果	結果の...	消化金額	リンクの...	CPC(リ...	CTR..	19,800円コ...
	● アクティブ	8,424	8,617	69,300円コ...	/69,300円コ...	¥9,290	321	¥29	4.54%	1
	● アクティブ	13,879	14,293	128,700円コ...	/128,700円コ...	¥8,995	324	¥28	3.52%	5
	● アクティブ	7,397	7,578	33,660円コ...	/33,660円コ...	¥5,450	189	¥29	3.33%	3
	● アクティブ	6,235	6,442	19,800円コ...	/19,800円コ...	¥5,415	172	¥31	3.52%	2
	● オフ	—	—	リンクのク...	リンククリツ...	¥0	—	—	—	—
	● オフ	—	—	動画の3秒間...	動画の3秒間...	¥0	—	—	—	—
	● オフ	—	—	複数のコン...	複数のコンバ...	¥0	—	—	—	—
▶ キャンペーン7件の結果		34,784 : 人数	36,930 合計	—	—	¥29,150 合計消化金額	1,006 合計	¥29 /アクション...	3.72% /インプレ...	11 合計



# WEB広告の最大のメリット

三 広告マネージャ ビジネスを検索 株式会社ウィニングフィールド ヘルプ

今日: 2017年6月20日

アカウント概要 ✓ キャンペーン 選択済み1件 🗑️ 広告セット 選択済み1件 📄 広告: 広告セット1件

広告を作成 ▼ 編集 広告を複製... プレビュー ルールを作成 ▼ 他のメニュー

列: カスタム ▼ 内訳 ▼ エクスポート ▼

広告の名前	配信	リーチ	インプレ...	結果	結果の..	消化金額	リンクの...	CPC(...)	CT...	関...	19,800円..
 画像_01	● アクティブ	2,181	2,188	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥2,088	67	¥31	4.11%	8	—
 画像_06	● アクティブ	1,346	1,404	2 19,800円コ..	¥490 /19,800円コ..	¥980	32	¥31	2.85%	8	2
 動画_01	● アクティブ	934	939	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥789	27	¥29	4.37%	6	—
 画像_05	● アクティブ	558	580	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥626	18	¥35	3.45%	7	—
 画像_03	● アクティブ	506	511	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥327	12	¥27	3.13%	8	—
 画像_04	● アクティブ	264	273	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥292	7	¥42	2.56%	—	—
 画像_07	● アクティブ	299	311	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥219	6	¥37	2.57%	—	—
 画像_02	● アクティブ	113	120	— 19,800円コ..	— /19,800円コ..	¥64	2	¥32	1.67%	—	—
▶ 広告9件の結果		6,231 :人数	6,442 合計	2 19,800円コ..	¥2,708 /19,800円コ..	¥5,415 合計消化金額	172 合計	¥31 /アクション...	3.52% /インプ...		2 合計



通常、ピクセルは商品購入、サービス申込み後の  
サンクスページに埋め込む必要がある

確認

ご記入頂いた情報は無事送信されました。  
確認のためお客様へ自動返信メールをお送りさせて頂きました。  
お問い合わせ・資料請求を頂き、ありがとうございました。

## 2. ピクセルの設置

## 3. コンバージョンタグの設定

コンバージョン計測のためのピクセル実装の設定

<https://vimeo.com/191138371>

# Facebook広告の配信セグメント

## 基本設定

### 地域

市町村単位はもちろん、指定した場所から半径0kmという設定ができ、「今その地域にいる人」「その地域に住んでいる人」「その地域にいた人」など、より細かい設定も行う事ができます。

### 年齢

年齢は、13歳～65歳まで、1歳単位で設定することができます。ただ、それ以下の年齢のユーザーには広告を配信することはできず、65歳以上のユーザーはそれ以上細かくターゲティングすることができません。

### 性別

「男性」「女性」の設定を行い広告を配信できます。

### 言語

言語を設定することで、国籍のセグメントも行う事ができます。言語を設定してしまうと、広告をリーチできる人数が減ってしまう代わりに（プロフィール欄の言語設定をしているユーザーが少ないため）、特定の国籍の人に広告を配信できます。

※例えば、日本国内に広告を配信したとしても、日本にいる外国人にも広告が配信されてしまう可能性は極めて高いです。

## 利用者層

趣味・関心 エンタメやスポーツ、ビジネスやテクノロジー、ファッションなど、さまざまな興味・関心 に対してターゲティングをすることができます。

例えば、「アウトドア」という趣味・関心の中にも、  
キャンプ サーフィン ハイキング ボード マウンテンバイク  
・・・

項目が分かれており、より細かいターゲティングを行う事ができます。

例えば、、、

- 家族構成
- 子供がいる人、交際中の人
- ライフイベント（新婚、最近転居した、転職したなど）
- 趣味関心（テニス、クレジットカード、瞑想、ホラー映画など）
- 現在旅行中、2週間前に旅行から戻ってきた
- つながり（ページにいいね！した人、いいね！した人の友達など）

## その他の設定

行動 これはあまり使いませんが、ユーザーが使っているデバイスや旅行予定、アプリの利用状況などで、ターゲティングを行う事ができます。  
ただ、対象となるユーザーが少なすぎるケースが多いので、滅多に利用する事はありません。

学歴や恋愛ステータス、家族構成などを設定することも可能

### 「リーチ数が少ないと広告が配信されない」

あまり細かい設定をしてしまうと、広告が配信されないケースがありますので、セグメントは広く設定を行い、徐々に絞って配信をしていきます！

Facebookの推奨リーチ数は500,000人

**最低でも50,000人以上のリーチが理想**

カスタムオーディエンスを作成



Facebookで作成したいターゲット層のタイプを選択してください。

このプロセスは安全で、カスタムオーディエンスに関する情報が公開されることはありません。



カスタマーリスト

メールや電話番号、FacebookユーザーIDまたはモバイル広告主IDとFacebook利用者を照合します



ウェブサイトトラフィック

ウェブサイトまたは特定のウェブページにアクセスした人のリストを作成します



アプリアクティビティ

アプリまたはゲームで特定のアクションを実行した人のリストを作成します

キャンセル

**カスタムオーディエンスからの類似オーディエンス**  
 カスタムオーディエンスのターゲットリストから情報を抽出してその属性に似た顧客リストを作ることができます。



# オーデイエンスデータの概念

## オーデイエンスデータとは？



簡単に言うと見込リストのこと

自社の商品、サービスを購入・受けているなど既存顧客のリストをFBにアップロードすることでその顧客に広告を配信することができる。

### → カスタムオーデイエンス

自社リスト（メールアドレスor電話番号）に似た類似リストを自動生成してそのリストに対して広告を配信することができる

例：自社商品の購入者リストの類似リスト、自社サイトに訪れたことのあるユーザーの類似リストなど

### → 類似オーデイエンス

The screenshot shows the Facebook Audience Manager interface. At the top, there is a navigation bar with the Facebook logo, a menu icon, and the text 'アセットライブラリ'. A search bar contains 'ビジネスを検索'. To the right, there is a user profile '株式会社ウィニングフィールド' and a 'ヘルプ' icon. Below the navigation bar, a dropdown menu shows 'アカウント: ウィニングフィールド\_01 (1...)' and a list of tabs: 'オーディエンス', '画像', '所在地', and '動画'. The 'オーディエンス' tab is selected. On the left side, there is a sidebar with a search bar and a list of folders: 'すべてのオーディエンス', 'フォルダ', '最近のオーディエンス', 'アクティブな広告のオーディエンス', '使用できるオーディエンス', 'アカウントでシェアされたオーディ...', and 'アカウントでシェアされているオー...'. The main content area is titled 'ターゲットにリーチしましょう' and contains three sections: 'カスタムオーディエンス', '類似オーディエンス', and '保存済みのオーディエンス'. Each section has a brief description and a '作成' (Create) button.

アカウント: ウィニングフィールド\_01 (1...)

オーディエンス 画像 所在地 動画

検索

すべてのオーディエンス

フォルダ

- 最近のオーディエンス
- アクティブな広告のオーディエンス
- 使用できるオーディエンス
- アカウントでシェアされたオーディ...
- アカウントでシェアされているオー...

## ターゲットにリーチしましょう

オーディエンスを作成・保存して、ターゲットとなる人にリーチしましょう。詳しくはこちら

### カスタムオーディエンス

カスタムオーディエンスですすでにビジネスや製品に興味を示している人にアピールしましょう。カスタマーリストやウェブサイトトラフィック、モバイルアプリなどからオーディエンスを作成することができます。

[カスタムオーディエンスを作成](#)

### 類似オーディエンス

すでにあるオーディエンスに類似する新しいオーディエンスにリーチしましょう。ページに「いいね!」と言っている人やコンバージョンピクセル、カスタムオーディエンスなどから類似オーディエンスを作成することができます。

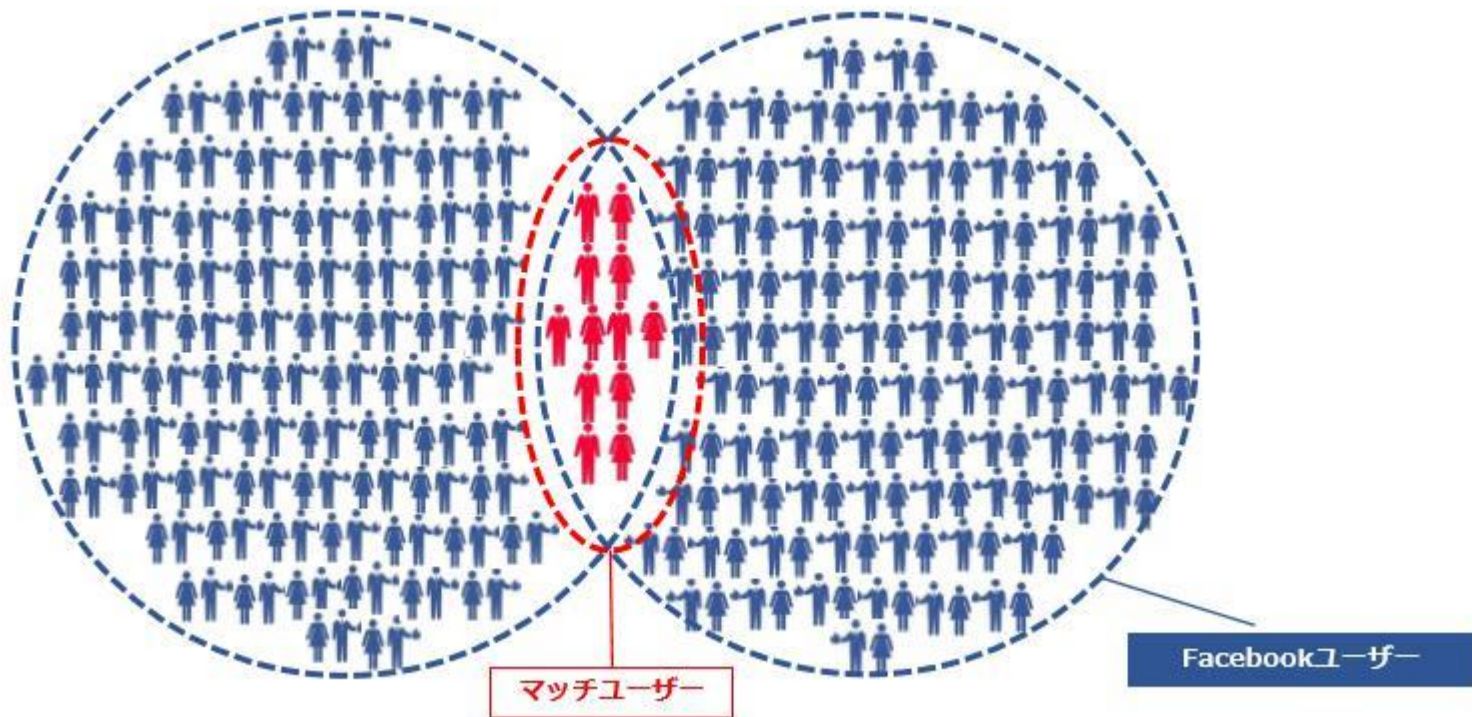
[類似オーディエンスを作成](#)

### 保存済みのオーディエンス

よく使用するターゲットオプションを保存することで、より使用しやすくすることができます。利用者層や趣味・関心、行動などを選択して、保存することで、今後の広告でそのまま使用することができます。

[保存済みのオーディエンスを作成](#)

※2017年2月28日現在の画面



自社が既に持っているリスト（メールアドレス・携帯番号）などを  
Facebookに登録を行い、マッチしたユーザーのリストを作成することが可能。

類似オーデイエンスデータ

例：自社商品、自社サービスのサンクスページに到達したユーザーの情報を溜めてそのユーザーと同じような行動をする属性（類似）のリストを生成し、そちらに対して広告配信を行うことが可能！！

オーディエンス 画像 動画

オーディエンスを作成 ▼ フィルター ▼ 列をカスタマイズ ▼ 広告を作成 アクション ▼

	タイプ	サイズ	利用可能	作成日	シェア
類似オーディエンス	カスタムオーディエンス ウェブサイト	--	● ターゲットが少なすぎます ⓘ	2017/06/16 19:16	--
保存済みのオーディエンス	カスタムオーディエンス ウェブサイト	30	● 利用可能	2017/05/20 7:31	--
サイト訪問者	カスタムオーディエンス ウェブサイト	--	● ターゲットが少なすぎます ⓘ	2017/05/20 7:30	--

アカウントでシェアされているオー...

## 類似オーディエンスを作成

既存のオーディエンスに類似するターゲット層を見つけよう。詳しくはこちら

ソース ⓘ ドットエヌ購入者

新規作成 ▼

地域 ⓘ 国 > アジア

日本

ターゲットにする国・地域を検索

参照

オーディエンスサイズ ⓘ

277.1K

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 国の比率

作成されたオーディエンス

類似(JP、1%) - ドットエヌ購入者

推定リーチ

277,000人

オーディエンスサイズは選択した国の利用者の1%~10%となります。1%は元のオーディエンス(ソース)に一番近いターゲットとなります。

詳細オプションを表示 ▼

キャンセル

オーディエンスを作成



この特定のページ（サンクスページ等）に来たオーディエンスデータを溜めて到達したユーザーに広告配信することもできるし、そのユーザーに似た属性（類似オーディエンス）を生成して、そちらに対して広告配信することもできる



## ケース01：マラソントレーナーの場合



### フェイスブック広告を3週間ほど広告出稿。

3ヶ月のマラソンスクール：料金は5万円3ヶ月に一度の開催で、毎回20名以上が参加リピートが8割で新規をほぼ取れない状態

### 売上100万円/1回開催

#### ・ 広告配信詳細

#### 【ターゲティング】

東京、神奈川、千葉、埼玉の男女30歳以上、マラソンに興味

#### 【サイト（LPの）訴求】

中級者の目標である、『サブ4』（4時間を切る事）を目指す

#### 【目的（コンバージョン）】

メルマガ読者獲得

#### 【広告出稿期間】

フェイスブック広告 2016年8月8日～8月29日

#### 【結果】

メルマガ読者獲得数：49名

広告費：17,751円

獲得単価（CPA）：362円/人



## フェイスブック広告を3週間ほど広告出稿

独自の施術方法を教える1万円の有料セミナー開催 8名が参加。  
その後、【施術の応用編】を1泊2日20万円の  
合宿+継続的サポートで案内し、8名中7名が参加

## 売上140万円/1回開催

・ 広告配信詳細

### 【ターゲティング】

治療家と呼ばれる理学療法士、柔道整復師、鍼灸師、トレーナー

### 【サイト（LPの）訴求】

運動で膝を治すというところを強みにしている

### 【目的（コンバージョン）】

メルマガ読者獲得

### 【広告出稿期間】

フェイスブック広告 2016年8月8日～8月29日

### 【結果】

メルマガ読者獲得数：194名

広告費：30,597円

獲得単価（CPA）：157円/人

## ケース02： 理学療法士の場合



## ケース03 : 青汁通販の場合

洋ナシ体系の私が、こんなにスッキリに?!

**ポッコリお腹**  
お悩みのあなた

約7.7% OFF!

すっきり!  
サイズに余裕が  
できてよかった~

30日間返金保

先着300名様限定!

ダイエットサポート 国内製 健康食品

子供の頃から太っていた私。  
母も太っていたので「デブはきつと遺伝のせい...」  
ずっとそう思ってスリムな体は諦めていました。

そんなある日たまたま見えていたテレビでやっていた  
ある方法を試してみたら、ここまにゃったんで  
す。

そもそもなぜ人は太るのか?

太っている人と痩せている人の違いは、  
デブ菌が多いか少ないかだという事が  
最近の研究で分かったそうです。

250 0

2017年4月4日

子供の頃から太っていた私。母も太っていたので「デブはきつと遺伝のせい...」  
ずっとそう思ってスリムな体は諦めていました。

そんなある日たまたま見えていたテレビでやっていたある方法を試してみたら、ここまにゃったんです。

そもそもなぜ人は太るのか?

太っている人と痩せている人の違いは、デブ菌が多いか少ないかだという事が最近の研究で分かったそうです。

青汁の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行および記事LP作成。潜在客へアプローチしていくにあたり、記事LPを作成し、誘導率を上げて、セールスページに集客。

サイト公開&広告配信開始1ヶ月(初月:2017年4月)で

CV (コンバージョン) 数が 132件!  
CPA (獲得単価) が 平均 5500円!!

※客単価は初回980円、定期購入 3400円

## ケース04 : 調理器具 通販の場合

The screenshot shows a crowdfunding page on the Makuake platform. The main image features a vacuum cooking pot on a stove with a piece of cooked meat. The text on the page includes: '自宅が高級レストランに・・・', '真空低温調理器', 'BONIQ', and '再生' (refresh) button. A progress bar shows '集まっている金額 11,074,140円' (Total amount raised) and '目標金額 500,000円' (Target amount). A 'Success!' badge is visible. Other statistics shown are '2214%' (percentage of target), '467人' (467 supporters), and '5日' (5 days remaining). A yellow button at the bottom says '支援するコースを選択する' (Select a support course). The page also has a search bar, navigation links, and social media icons.

お肉を美味しく食べられる低音調理器具の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行。

動画クリエイティブ、画像クリエイティブの差し替えとキャンペーン、広告セットのメンテナンス

サイト公開&広告配信開始1ヶ月(初月:2017年6月1日~20日まで)で

CV (コンバージョン) 数が 206件!  
CPA (獲得単価) が 平均 1409円!!

※客単価は19,800円、他33,660円、69,300円、128,700円コース等

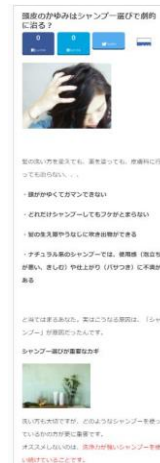
※日売上30~40万円 日広告費 32000円前後  
広告比率 8~12%

# FB広告で商品やサービスの成約をさせたい

FB広告出稿&興味を持ってもらうための広告画像&広告文



潜在的なニーズを明確にし、欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP



商品購入、サービス申込みのためのセールスLP (本サイト)



# FB広告でリード（見込顧客）やリストを 獲得していきたい

FB広告出稿



リスト取りLP



顧客教育型ステップメール構築

