

【初心者・これから向け】 Facebook広告集客勉強会



フェイスブック広告をうまく運用して見込み顧客を集めていきませんか？

FACEBOOK ADVERTISING

●勉強会アジェンダ

- 消費者行動パターンと広告媒体選定
- Facebook広告の概要と仕組み
- Facebook広告の広告種類
- Facebook広告のキャンペーン目的
- Facebook広告ターゲティングの仕方
- Facebook広告最適化配信機能について
- Facebook広告を使うことでできること
- Facebook広告を使って収益を上げた成功事例

本日の勉強会内容は こんな方々が対象です

- 実業をやられていてインターネット広告を使って見込み顧客を集客したい方
- 本や無料セミナーなどで独学でトライしてるけど、基礎が不安な人
- FB広告に取り組んでみたいけど何をしたらよいのかわからない
- 独学でやっているけど思うようにFB広告運用ができていない
- FB広告を運用しているが、費用対があっていない
- WEBのマーケティングのてはじめとしてFB広告をしっかりと学びたい

本日の勉強会内容は特に このような業種・業態がおすすめです

- BtoCビジネスをやられている会社の経営者
- 通販で自社商品を売っている会社の経営者
- 起業したばかりの方や、これから起業する方
- 店舗系ビジネスのオーナー
- PPCアフィリエイト実践者、FB広告アフィリエイト実践者
- 士業、コンサルタント、講師、インストラクターなど



社名 株式会社ウィニングフィールド
WINNINGFIELD INC. 

代表取締役 勝原 潤

設立 2014年3月

所在地 〒248-0012 神奈川県鎌倉市御成町11-37 小林ビル1F

E-mail info@winningfield.net

URL http://www.winningfield.net

取引銀行 みずほ銀行 新宿中央支店

認定資格 Yahoo!リスティング広告認定プロフェッショナル
Google Partner (Google AdWords 認定資格)
Googleインドアビューセールスパートナー



事業内容 WEB集客に関するコンサルティング事業
プロモーション支援事業
セミナー事業

サービス概要 WEBコンサルティングサービス
リスティング広告運用代行
サイト制作、LPO施策
フェイスブック広告運用代行
ツイッター広告運用代行
インスタグラム広告運用代行
動画制作、動画広告運用代行
Googleインドアビューサービス提供



お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- ブライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体

など多数！！



セミナー開催実績 : 2015年8月～2017年3月まで（約2年弱）
WEB広告に関するセミナー（リスティング、SNS広告）

主催・講師講演回数 合計 50回以上！



【第1部】

WEBマーケティング知識&理解編



- 消費者分類と広告出稿目的
- 広告に対するマインドセット
- 運用型広告と反響型広告について

消費者分類と、広告出稿目的

なんのためにWEB広告を行うのか？ といった状態の誰をターゲティングしていくのか？

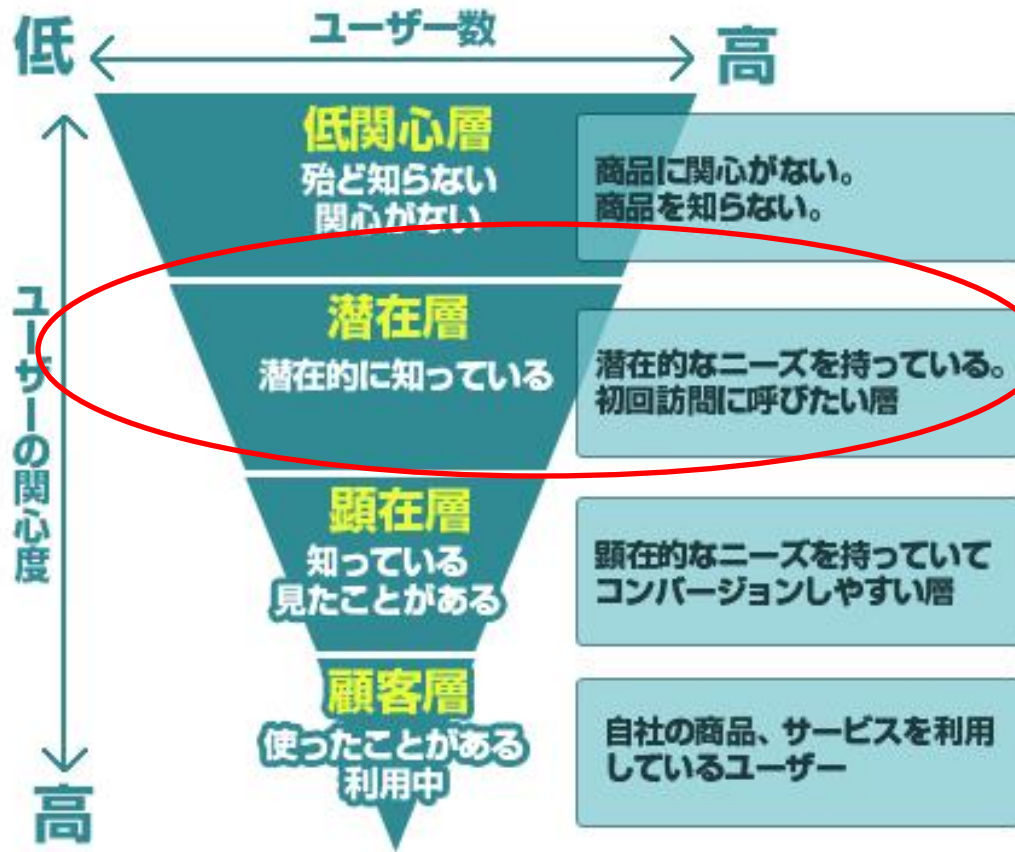


純広告（バナー広告）や
インプレッション課金型広告、
動画広告など

コンテンツ連動型広告
→ディスプレイアドネットワーク（YDN、GDN）
アフィリエイト広告、フェイスブック広告、
ツイッター広告などのSNS広告

検索連動型広告
→リスティング広告（SS、AW）、
リマーケティング広告

リマーケティング広告
メール広告（メールマガジン）、
LINE@など



純広告（バナー広告）や
インプレッション課金型広告、
動画広告など

コンテンツ連動型広告
→ディスプレイアドネットワーク（YDN、GDN）
アフィリエイト広告、**フェイスブック広告**、
ツイッター広告などのSNS広告

検索連動型広告
→リスティング広告（SS、AW）、
リマーケティング広告

リマーケティング広告
メール広告（メールマガジン）、
LINE@など

広告に対する重要なマインドセット

答えは市場に聞く

The Action is The Answer.



マーケティング最大の敵は自意識である

最もクリックされる写真はどれでしょう？



WEB広告には大きくわけて2つ種類がある

反響型広告

運用型広告

反応の良い【タイトル】はどちらでしょう？

1. 好きなだけ食べても痩せるダイエット方法が解明された
2. 注意！！73%の人が知らずにやっている太る食べ方

FB広告を使ってできること

1. サイトへのアクセスアップによるクリック型課金モデルの収益化
2. FBページへのいいね！を増やしてファンの獲得
3. イベントやセミナー集客のための見込み顧客獲得
4. 実店舗への集客やオフラインコンバージョン等
5. 成約、申込み、購入といったコンバージョンしそうな方に対しての広告配信

そのほか、、、

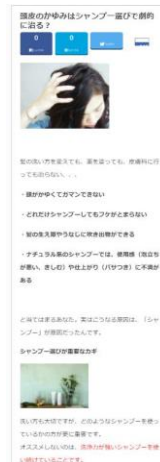
自社の既存の顧客リストから類似した顧客リストを生成することもできる！！

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
LP構築、テスト



FB広告でリード（見込顧客）やリストを 獲得していきたい

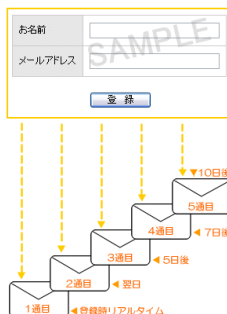
FB広告出稿



リスト取りLP



顧客教育型ステップメール構築



どちらも共通して言えるのは

注意を引いて ⇒ 教育をして ⇒ 成約



母数の少ない【今すぐ客】にアプローチして
いるのではなく、圧倒的母数の多い
【潜在客】に対してアプローチしているため、
ニーズ&ウォンツを高める必要がある



潜在層

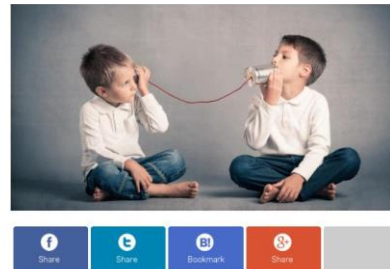
顕在層

・ 顕在ニーズ



・ 潜在

そもそも潜在層に対してアプローチしているわけで
隠れたニーズを欲求に変えるために
記事LPで教育、もしくはステップメールで教育し、
成約や購入に結びつけていく





Facebook広告の概要



Facebookは全世界で15億4,000万人を超えるアクティブユーザー^{※1}を有する、世界最大のソーシャルネットワーキングサイトです。

● グローバル

- 月間アクティブユーザー(全体): 15.4億人
- 月間モバイルアクティブユーザー: 13.8億人
- 65%のユーザーが毎日利用

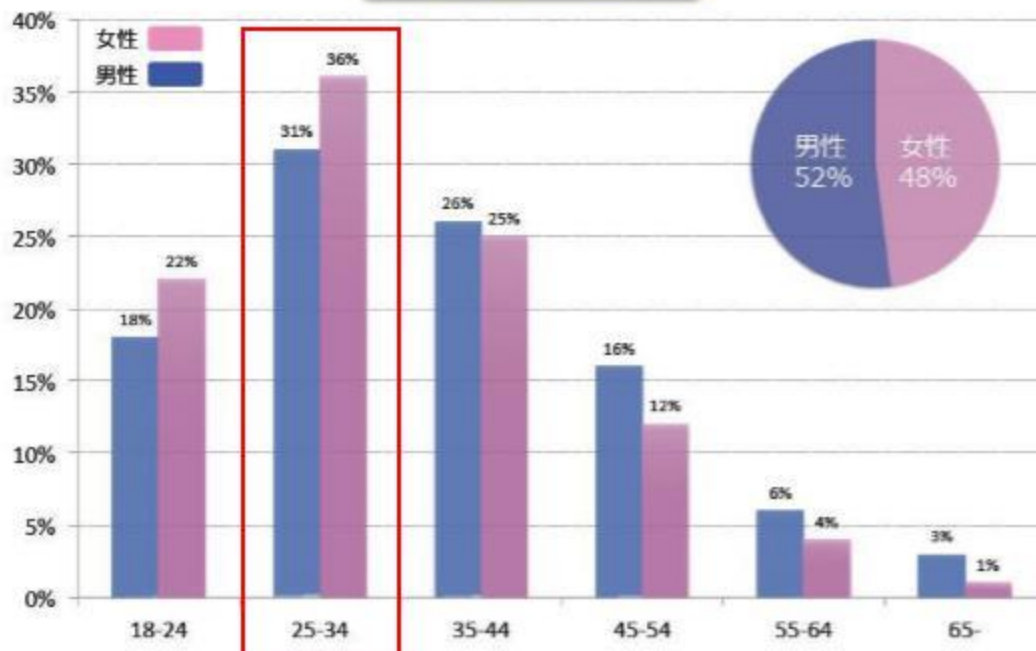
● 日本

- 月間アクティブユーザー(全体): 2,500万人(前期比+100万人)
- 月間モバイルアクティブユーザー: 2,300万人
- 70%のユーザーが毎日利用



Facebook Inc. 2015 Q3 データ参照

性別x年齢



	13-17	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
リーチ数	77万人	450万人	790万人	600万人	350万人	130万人	54万人

日本全体人口から考えると約5人に1人が利用している。

デバイス



モバイルからの利用者が多い



※スマホ最適化必須

Facebook Inc. 2015 Q3 データ参照

第2回！日本でのユーザー数

月間アクティブユーザー（全体）

2,500万人

月間モバイルアクティブユーザー

2,300万人

デイリーアクセス率

70%が毎日利用

月間滞在率

約200分

※Facebook社提供資料参照

第3回！ターゲティングの正確性

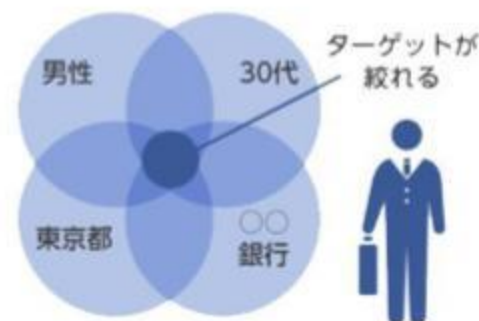
他メディアの27%のターゲティング精度と比較して、Facebookは**91%の精度**で設定したターゲットオーディエンスに正しく広告配信ができているという調査結果が発表されています。



※Facebook社提供資料参照

第4回！の豊富なセグメント

地域（市区町村単位・半径指定可能）
年齢（1歳単位）・性別・恋愛対象
恋愛ステータス・学歴・専攻
学校・大学の在籍期間・民族
世代・子供の有無とその年齢
ライフイベント（1週間以内に誕生日が来る人・新婚1年など）・役職・業界
勤務先・言語・興味・関心・行動…



※2015年5月現在

ターゲティングの種類

性別、年齢、エリア（市町村まで）、興味・関心、
交際ステータス、学歴・学校名、業種・タイトル・会社名、
ライフイベント、リターゲティング、類似ユーザー、など

例① 化粧品通販

◆最適なターゲティング設定

リターゲティング

年齢×性別×興味関心（美容）

年齢×性別×興味関心（ダイエット）

年齢×性別×興味関心（特定な有名人）

性別×婚約している人

類似ユーザーターゲティング

例② 転職系

◆最適なターゲティング設定

リターゲティング

年齢×性別×業種

年齢×性別×大学名

類似ユーザーターゲティング

大前提として、、、

そもそもFBは能動的に
情報を探してログインして閲覧しているのではなく、

時間が空いた際になんともなく流し読みで眺める媒体

ということを忘れてはいけません。



Facebookの広告掲載箇所を示すスクリーンショット。左側には開発者メニュー（アプリを管理、インサイト、ミュージシャンに...、バンドを組むなら...、趣味・関心、ページと著名人、イベント、支払い）が表示されている。中央には「Yahoo! JAPAN」の広告が掲載されている。右側には「おすすめのグループ」のセクションがあり、「ベシティローラース ぶん 倶楽部」のグループが表示されている。下部には「Googleアドワーズの担当者も見てる情報源」の広告が掲載されている。

開発者

- アプリを管理
- インサイト
- ミュージシャンに...
- バンドを組むなら...

趣味・関心

- ページと著名人

イベント

- Metal bless JAPA...
- イベントを作成

支払い

- 支払い履歴

コメントする...

Ryo Yoshizukaさん、佐藤俊晴さん、他6人がYahoo! JAPANについて「いいね！」と言っています。

Yahoo! JAPAN
広告

いいね！

Tポイントの加盟店になってリピーターの獲得を！他店との差別化で安定した集客を！会員5,300万人、加盟店約35万店舗の共通ポイントをあなたのお店のポイントカードにしませんか

YAHOO! JAPAN

集客力アップ!

Tポイント加盟店募集中

詳しい資料をお送りします。無料資料請求はこちらから

(公式) Tポイント加盟店募集中

いいね！ コメントする シェアする

おすすめのグループ

ベシティローラース ぶん 倶楽部
友達3人・メンバー200人

+ 参加

すべて見る

広告 広告を作成

Googleアドワーズの担当者も見てる情報源

WEB集客に立ち止まったら・・・
ppc-master.jp
WEB集客で【勝ち組】に入る方法とは！？たった15日でGoogleアドワーズ広告を攻略！！もう色んな参考書・情報収集は不要です。なぜ、多くの方がWEB集客で失敗するか？その理...

日本語・プライバシー・規約・Cookie・広告・AdChoices・その他

Facebook © 2016

SoftBank 4G 10:35

Takahiro Iwakamiさん、すずき しょうたさんが株式会社フィードフォース/ff_socialte...



株式会社フィードフォース/
ff_socialteam

広告 · 地球

高い効果で人気！くるくる動く「Criteo広告」
特徴から配信に必要なものまで解説した資料を公開中。



今さら聞けない「Criteo広告」を徹底解説！

ダウンロード



30

シェア3件 再生4,405回



いいね！



コメントする



シェア



SoftBank 4G 10:36



Instagram



netflixjp

広告 ▾



詳しくはこちら



▶ 再生66,843回



PC（デスクトップ）



ダイレクトレスポンスに有効な広告配信手法として

- 左側のタイムライン上（ニュースフィード）
- 右側の欄

タイムライン上（ニュースフィード）へ広告が配信・露出できてログインしているユーザーが普段目にする位置に 広告を表示させて訴求する事が可能。クリック率も比較的高く、認知させるための効果は最適。

スマホ（モバイル）



フェイスブックのスマホサイトでは
タイムライン上（ニュースフィード）のみに表示されます。

1クリック辺りの単価が非常に安く、
上手に運用を行う事で1クリックあたり
数円～十数円で運用が可能です。
理由として競合が少なく、個人レベルのターゲ
ティングが正確

通称、

パーソナルマッチ広告

と呼ぶことができる

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

フェイスブック広告にはキャンペーンに対して複数の入札方法がある。

CPC

上限をCPCの単位を選んでユーザーが広告をクリックする度に課金される。

広告の種類にもよるが、一般的には一番やりやすいが配信結果によつての最適化がかけにくい

CPM

上限CPMの単価を選び、1000回の広告表示に合わせて課金される。

こちらはCTRが高ければ高いほど結果のクリック単価が安くなり、CTRが低くなれば低いほど結果のクリック単価が高くなるため、手動の設定変更によって最適化をかける事が出来る。

最適化CPC/CPM (oCPM)

フェイスブックがキャンペーンの配信目的に合わせて独自の自動配信の最適化アルゴリズムを使って、目的に応じた最適な入札額で広告配信を行う。

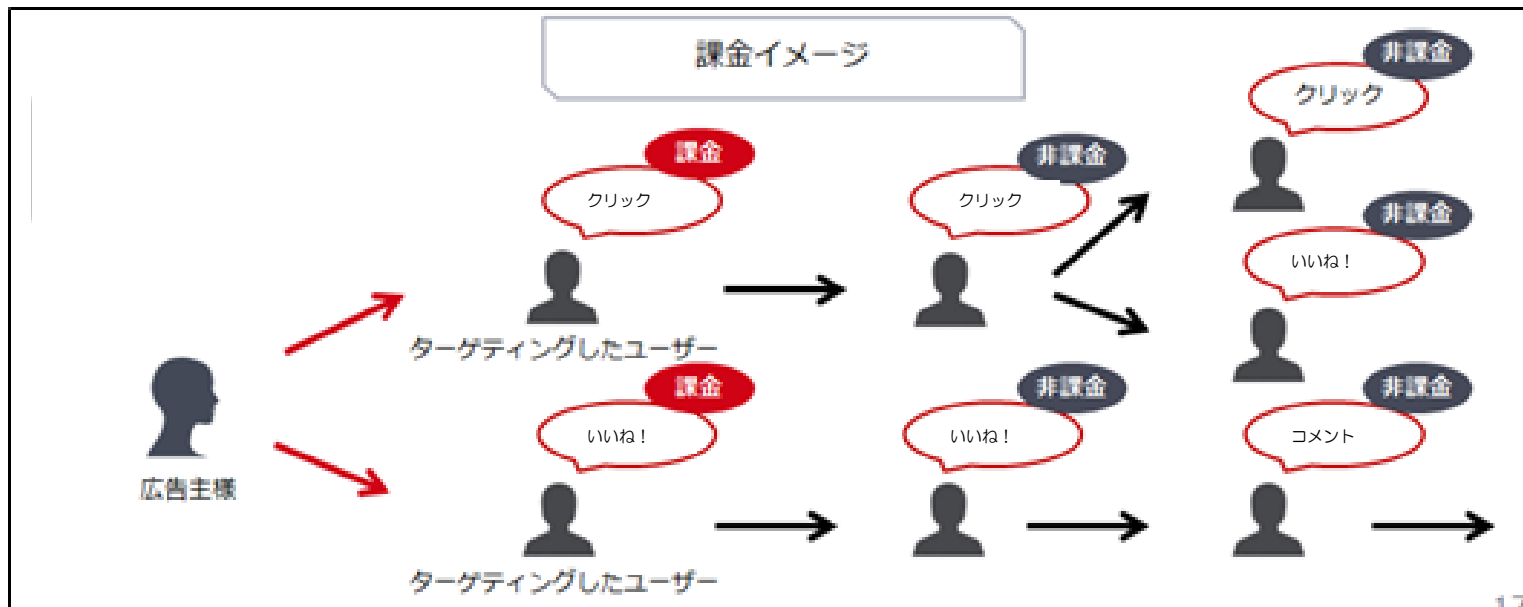
配信単価がフレキシブルな場合はこちらの自動最適化を使う事が出来る。

ある程度上限クリック単価など決められている場合はオススメしない。



※2017年1月31日時の管理画面

2次拡散される程、広告費用をかけずに広告の配信が可能!!

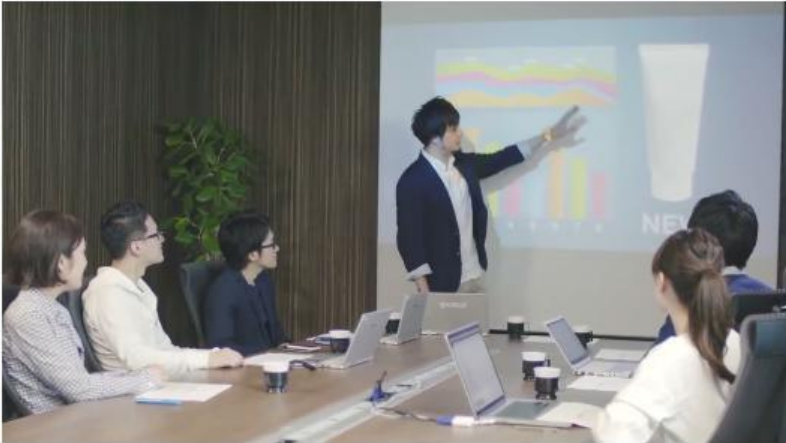


2次拡散される程、広告費用をかけずに広告の配信が可能!!

根津 裕さん、千野 雅之さんがミルトークについて「いいね！」と言っています。

ミルトーク
広告 · ③

マクロミルが開発した無料の定性調査ツール。10分の1の費用でリアルタイムにインタビュー調査も可能。アイデア募集・意見募集・質問ができます。



100の意見が無料で集まるアイデア発見サイト

詳しくはこちら

36人 再生7,957回

いいね! コメントする シェアする

Yusuke Watanabeさん、嶋 耕作さんがメディア活用コンテンツブランディングについて「いいね！」と言っています。

メディア活用コンテンツブランディング
広告 · ③

【無料】10年で書籍売上1000万部超のフォレスト出版元編集長が明かす。多くのベストセラー著者を生み出したコンテンツ集客術。AmazonとAppleの力を活用した新規客獲得術



AmazonとAppleの力を活用した集客の秘訣

編集者歴10年で書籍売上1000万部超教材部門を5年で年商15億円規模に作り上げた

DNAPUBLISHING.JP

詳しくはこちら

3人

いいね! コメントする シェアする

2次拡散される程、広告費用をかけずに広告の配信が可能!!

ビジネスを検索

株式会社ウィニングフィールド

83835)

winningfield

検索 フィルタ 今日: 2017年4月10日

キャンペーン 選択済み1件 (x) 広告セット 選択済み1件 (x) 広告: 広告セット1件

広告を複製... プレビュー ルールを作成 他のメニュー

列: WFカスタム 内訳 エクスポート

	配信	結果	リーチ	インプレ...	結果の...	関連..	消化金額	リンクの...	CPC(...)	CTR..	ウェブサ...
	● アクティブ 広告素材は..	21,257 動画の3秒間の...	39,192	39,192	¥0.01 動画の3秒...	10	¥248	2,033	¥0.1	8.67%	—
	● アクティブ 広告素材は..	8,096 動画の3秒間の...	13,344	13,344	¥0.01 動画の3秒...	10	¥83	1,978	¥0.04	15.89%	—
	● アクティブ 広告素材は..	2,554 動画の3秒間の...	4,784	4,802	¥0.01 動画の3秒...	10	¥30	468	¥0.1	10.33%	—
		31,907 動画の3秒間の...	56,112 人数	57,338 合計	¥0.01 動画の3秒...		¥361 合計消化金額	4,479 合計	¥0.1 アクション...	10.49% インプ...	— 合計

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

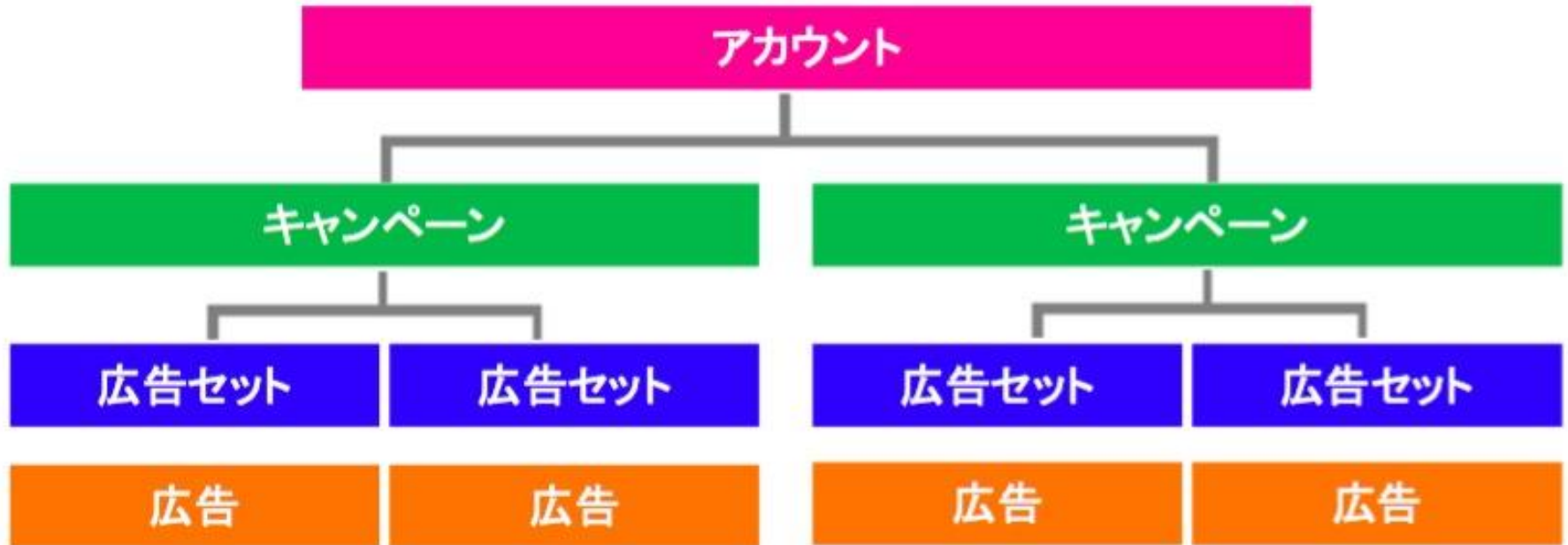
広告アカウント、Facebookページ、アプリ、担当者を一元管理するための専用ツール。

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/>

Facebook広告キャンペーン目的

Facebook広告のアカウント概要



Facebook広告にリスティング広告で使っているような、
広告グループや、キーワードという概念はない。

winningfield (11596865673838... ▼)

📌 キャンペーン

📌 広告の目的

📌 広告セット

📌 ターゲット

📌 配置

📌 予算と掲載期間

📌 新しい広告

📌 フォーマット

📌 メディア

📌 テキスト

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？

認知度	検討機会	コンバージョン
 ブランドの認知度アップ 	 トラフィック 	 コンバージョン 
 リーチ	 エンゲージメント 	 製品カタログでの販売
	 アプリのインストール	 来店数を増やす
	 動画の再生を増やす	
	 リード獲得	

※2017年1月31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



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
- ・平均CPC100~300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



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

近隣エリアへのリーチ

営業拠点の周辺にいる人々にリーチする広告を作成できます。

特徴

- 地図と電話発信を選択できます。
- Facebookページで設定しているURLがリンク先になります。
- ※ 基本的にはスマホでの配信がメインです。



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



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**

特化したWEBコンサルティングサービス

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。

広告イメージ

バナー広告

 株式会社ウィニングフィールド
広告 · 写真

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](#)

カルーセル広告

 Popcorn
広告 · 写真

今日行けるサロン・マッサージを予約しよう！



今日行けるマッサージ・整体
東京都 マッサージのサロンを当...



今日行けるネイルサロン
東京都 ネイルのサロンを当日予...



今日行ける
東京都 まつ

いいね！ · コメントする · シェア · 

広告イメージ

動画広告/スライド広告

店舗 & 企業の為のWeb集客実践会
広告

あなたならこの女性たちの気を引くためにどのような広告やキャッチコピーを作りますか？



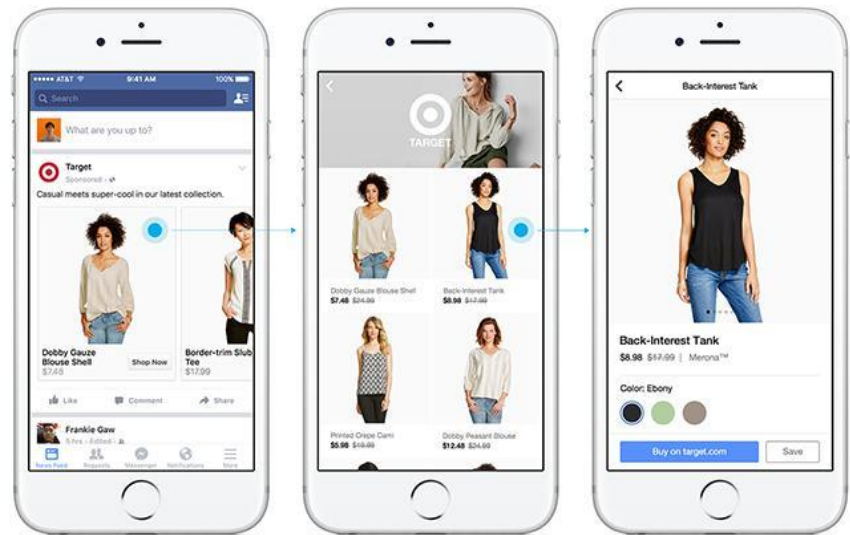
WEB経由で新規客はどんな感じで来ているのか？

詳しくはこちら

いいね！ 1件

いいね！ コメントする シェアする

キャンバス広告



カルーセル広告

カルーセル広告の活用方法

リンク先ページを変更して複数の商品を紹介する。

↳お客様の選択肢を増やし、クリック率を増加させる。

1つの製品が持つ複数の機能にスポットライトを当てる。

↳商品をさまざまな角度から見せたり、細部を見せたりすることで、顧客にわかりやすく紹介する。

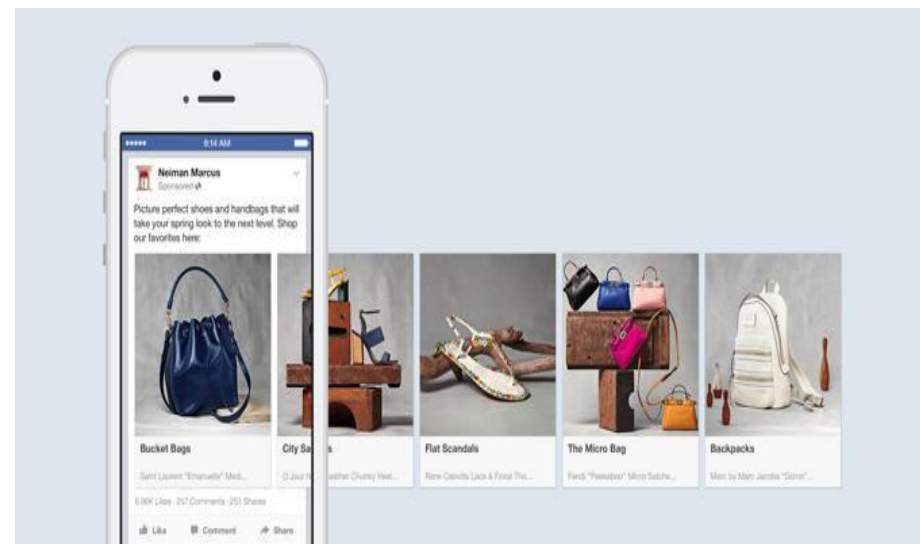
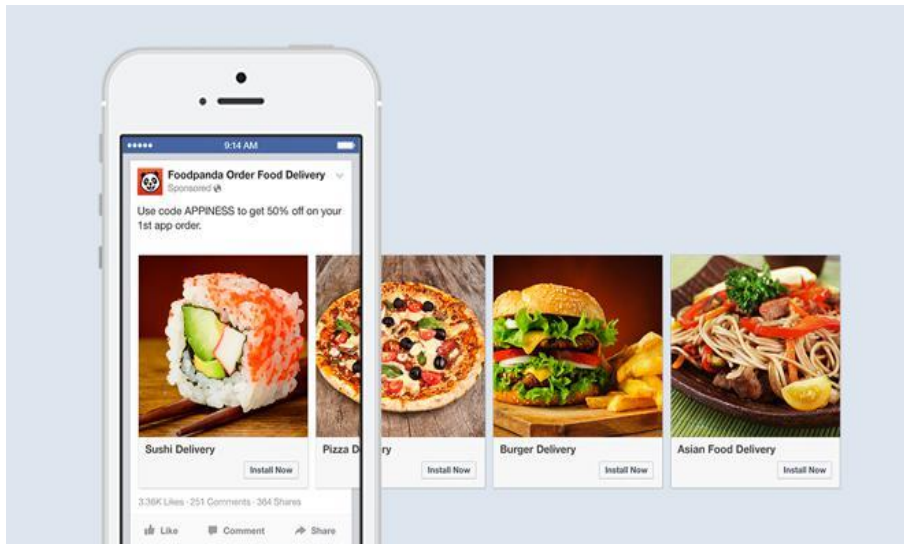
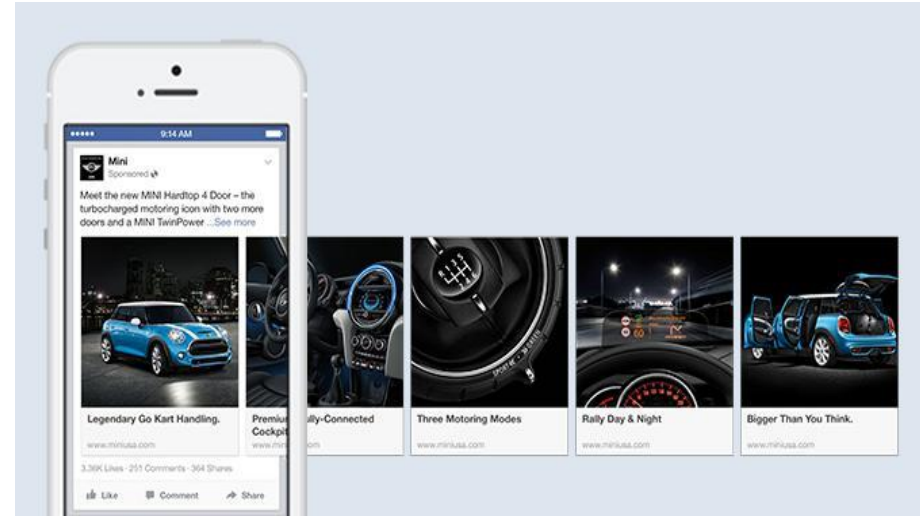
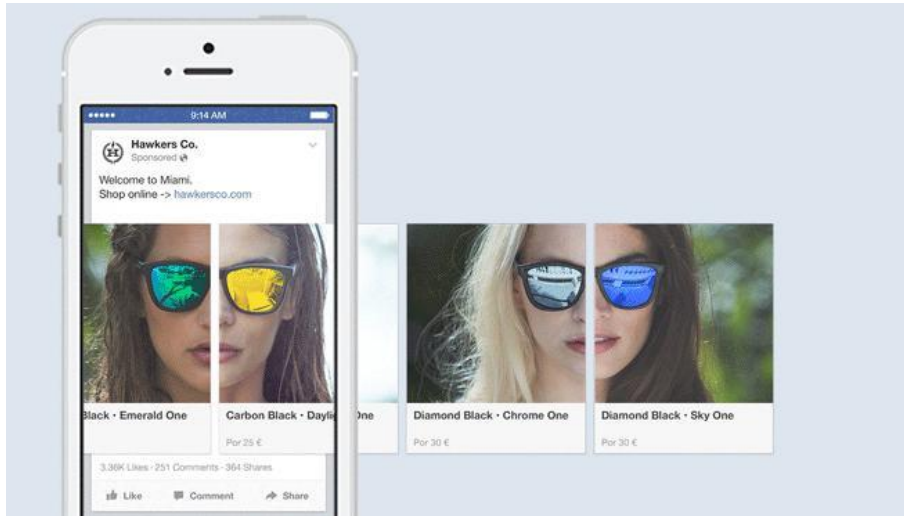
ストーリーを伝える。

↳連続する複数の画像や動画を使用して、魅力的なストーリーを描写します。

大きなキャンバスとしてバナーを作成する。

↳すべてのフレームを使用して1つの大きな画像を表示し、見る人を引きこむ広告にします。

カルーセル形式の広告も活用



SoftBank 4G 21:21

角田 慶樹朗さん、Takuma Horiuchiさん、
他48人がpairs - ペアーズについて「いいね...

 **pairs - ペアーズ**
広告・*

Facebookでかわいい彼女を見つけませんか？

まずは写真を見てみる！
<http://bit.ly/290LTGj>



彼女を

探せ

フィード リクエスト Messenger お知らせ その他

SoftBank 4G 21:21

角田 慶樹朗さん、Takuma Horiuchiさん、
他48人がpairs - ペアーズについて「いいね...

 **pairs - ペアーズ**
広告・*

Facebookでかわいい彼女を見つけませんか？

まずは写真を見てみる！
<http://bit.ly/290LTGj>



ご近所で

バレずに

フィード リクエスト Messenger お知らせ その他



動画広告/スライド広告

動画広告の効果

毎日1億時間以上の動画がFacebookで再生されており、ビジネスや商品を利用者に宣伝するのに効果的な広告になる。

「テレビCMと比較すると、リーチ単価が安い」

また、テレビと異なり不特定多数への配信ではなく、性別・年齢やユーザーの趣味をターゲットすることで、届けたい。バナー広告

11/1~11/14

平均CTR 4.20%

スライドショーの概要

スライドショーを使うと、モバイルで、動画を作成、宣伝、編集、アップロードすることも、ページの写

スライド広告

11/15~11/21

平均CTR 8.42%

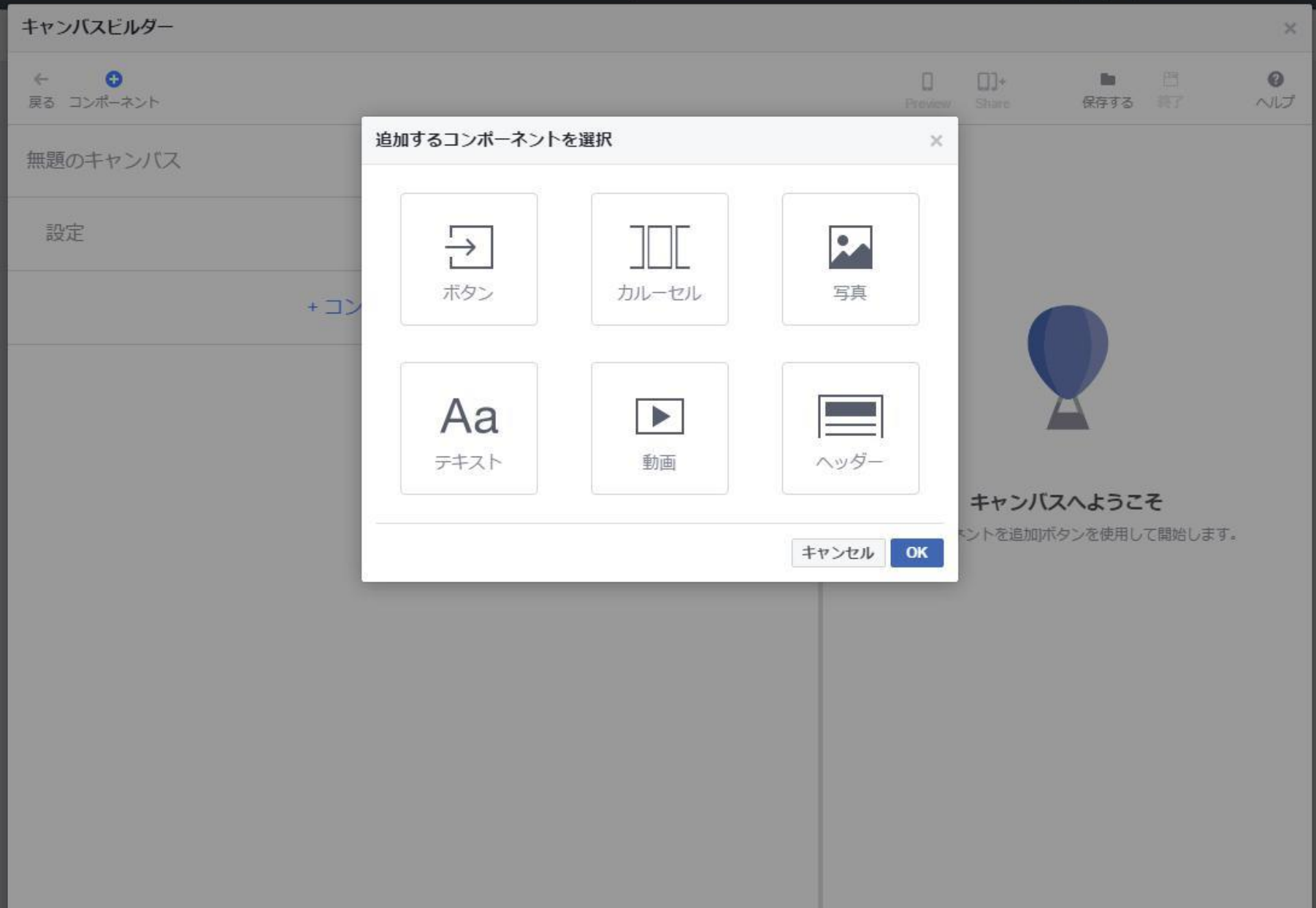
をすばやく簡単に作成しスライドショーにすること
自分の写真をアップロードできる。

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Facebook広告の新しいフォーマット。ユーザーが、携帯電話やタブレットなどのモバイル・デバイスで、キャンバスを含む広告をタップすると、Facebookから移動することなく、タップ、パン、スワイプといった操作で、インタラクティブなコンテンツを閲覧することができる。

キャンバス自体は、画像（単一、カルーセル表示）、動画（GIFアニメ、シネマグラフ）、テキスト、リンクを組み合わせ、コンテンツとして作成出来るので、ブランドや商品をカタログ的に紹介したり、ゲームやアプリの世界観や使用法、デモプレイ見せるなどの広告体験を、インタラクティブに提供することが出来ます。

https://business.facebook.com/ads/creativehub/home/gallery/?act=567994613219703&business_id=1700530166854458



Facebook広告文の構成

① 店舗&企業の為のWeb集客実践会

いいね!

広告

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

【Facebook広告の画像の最適な活用方法】

ターゲティング×画像 で広告の効果の8割は決まる！



オーディエンスターゲティングの場合は人の画像
リマーケティングの際には商品・サービス名や値段など
軽く入れるのも効果的

【Facebook広告の画像の最適な活用方法】

ターゲティングに沿った年齢・性別の画像使用について

20代～50代 女性写真例



20代～50代 男性写真例



※Shutterstockの写真で外人写真を使用するとCPCが高くなる傾向あり

【Facebook広告の画像の最適な活用方法】

〇〇をやっている人～ 〇〇を持っている人～

クリエイティブに行動力を持たせる



暗い写真よりは明るい写真の方がアイキャッチ効果が高い



【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×ターゲティングの組み合わせ

【Facebook広告の画像の最適な活用方法】



20～24歳 女性

25～29歳 女性

30～34歳 女性

20～39歳 美容属性

【Facebook広告の画像の最適な活用方法】

親近感や商品やサービスを申し込むためのゴールや得られる満足感訴求

例1 18～23 男女 学生

合コンで部分脱毛したスベスベなお肌をほめられたい



部分脱毛も初回キャンペーン中！
詳しくはこちら

例2 20～39 婚約者

最高の結婚式にするために！部分脱毛
だけでもやっておきたいっ



部分脱毛も初回キャンペーン中！
詳しくはこちら

例3 25～39 女性 職種・業種

いつも残業ばかり、、、
そんな自分へのご褒美



今なら50%オフ！
詳しくはこちら

広告マネージャ
検索

winningfield (11596865673838... ▼)
新しい広告: 新しい広告を作成

既存のキャンペーン

170212_朝活@富山_FBページEG_アクセス流す

既存の広告セット

朝活@富山_FBのEGの類似2%

新しい広告

フォーマット

メディア

ページとリンク

MESSANGER

メッセージ本文

ボタンなし

申し込む

予約する

お問い合わせ

寄付する

ダウンロード

詳しくはこちら

予約リクエスト

メニューを表示

購入する

登録する

他の動画を視聴

詳しくはこちら ▼

広告プレビュー

テキスト

ニュースフィードリンク説明文

ディスプレイリンク

閉じる

Facebook広告文の構成

Facebook広告はネイティブ系の広告文を考える必要があります！

「ネイティブ広告とは」

ネイティブ広告とは広告掲載面に広告を自然に溶け込ませることで、ユーザーにコンテンツの一部として見てもらうことを目的とした広告です。

FacebookやInstagramやTwitter広告などのSNS広告は基本的にネイティブ系の広告になります。

また、身近な媒体だとYahooのTOP（モバイル版）等もネイティブ広告になります。

Facebook広告＝広告にみえない広告の作成

Facebookページの作成

広告出稿するためには

- Facebookページの作成
- Facebookアカウントの作成

Facebookページとは

Facebookページは、企業とユーザーが相互コミュニケーションを取れる場として、活用されており、企業はユーザーに向けて、自社の商品やサービスの情報を発信することができ、ユーザーは自分が好きなもの、興味のある情報を得ることができます。

Facebookページと個人アカウントの違い

	友達申請	管理者	インサイト *Facebookの解析	アカウント作成	有料広告
個人アカウント	可能	本人のみ	インサイト機能無	1アカウントのみ	広告の配信不可
Facebookページ	Facebookページでは 友達を作れません。	複数人で管理可能	インサイト閲覧可	無制限で作成可能	広告の配信可能

Facebookページのメリット

- 無料で簡単に作成が可能

- ↳ 5分～10分前後で作成が可能

- タイムリーな情報発信が簡単にできる

- ↳ 今すぐ伝えたいことをファンに伝えることができる優れた情報発信ツール

- ユーザーと交流しながら情報の拡散が可能

- ↳ 記事に対して、ユーザーが「いいね」や「シェア」などを行うと、ユーザーの友人へ拡散することが可能。

- インサイトにより顧客分析が可能

- ↳ インサイトで、ユーザーの年齢、性別、アクセスしている時間、人気の記事などを分析することが可能。

- いいねユーザーのリスト化が可能

- ↳ 「いいね」しているユーザーのリストを作成して、リストに対して広告の配信を行うことが可能。

4.Facebookページ情報設定



Add a Button to Your Page

What would you like people to do on your page?

サービスを予約

お問い合わせ

詳しく

購入

アプリまたはゲームを利用

Add a Button to Your Page

What would you like people to do on your page?

[Choose a Button](#)

サービスを予約

携帯電話からワンタップで電話できるようにできます。

お問い合わせ
ウェブサイトのフォームに利用者を誘導して、セールスリードを獲得できます。

メッセージを送信
利用者がページにFacebookメッセージを送信しやすくなるようにできます。

アカウント登録
利用者をウェブサイトに誘導して、リードや登録者を増やすことができます。

メールを送信
利用者がページにメールを送信しやすくなるようにできます。

FB広告はFBページのページランクも重要になってくるため
FBページの充実と投稿、ユーザーとのやり取りや
エンゲージメントを高めるように運営していく！

■社名以外（媒体名&サイト名）が比較的クリック率、反応率が高い

例）～事務局、～研究所など

- ・女性アイコン&女性の名前 →FBは認めてない
（いまは大丈夫でも後にBANされる可能性あり。）

脳と心を動かす販売戦略！脳科学マーケティング
グ1day講座
広告・🌐

購買心理が手に取るように理解できる！
世界最先端の脳科学マーケティングセミナー、無料開催！

¥1,980 ◀ 売上が上がる 表記はどっち？ ▶ 1,980円

顧客に「買いたい」と思わせる技術とは

LIVE-PR1.COM

詳しくはこちら

👍❤️😄 あんどう よしえさん、他90人

コメント2件 シェア2件

👍 いいね！

💬 コメントする

➦ シェアする

SoftBank 4G 12:44

Adventure Incについて「いいね！」と言...

skyticket 格安航空券検索 skyticket 国内・海外航空券をお得に予約
広告・🌐

航空券最大<70%OFF！>
東京発 沖縄行き 6,870円～
東京発 福岡行き 5,380円～
<100万DL突破>の格安航空券検索アプリ
旅行・出張・帰省などに便利！

とってもおトク!

skyticketで最安値の航空券を比較！
269,584人が利用して...

インストールする

👍❤️😄 3,407

コメント15件 シェア69件

👍 いいね！

💬 コメントする

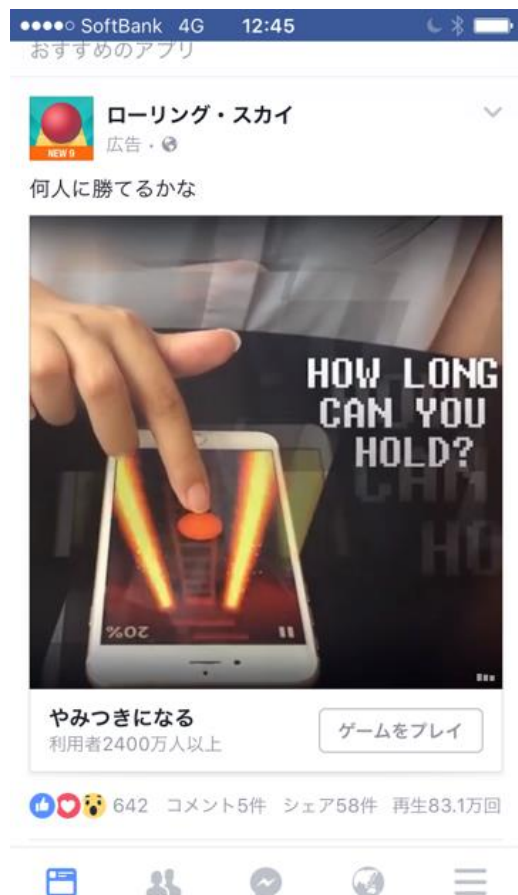
➦ シェア

📅 👤 💬 🌐 ☰

■社名以外（媒体名&サイト名）が比較的クリック率、反応率が高い

例）～事務局、～研究所など

- ・女性アイコン&女性の名前 →FBは認めてない
(いまは大丈夫でも後にBANされる可能性あり。)



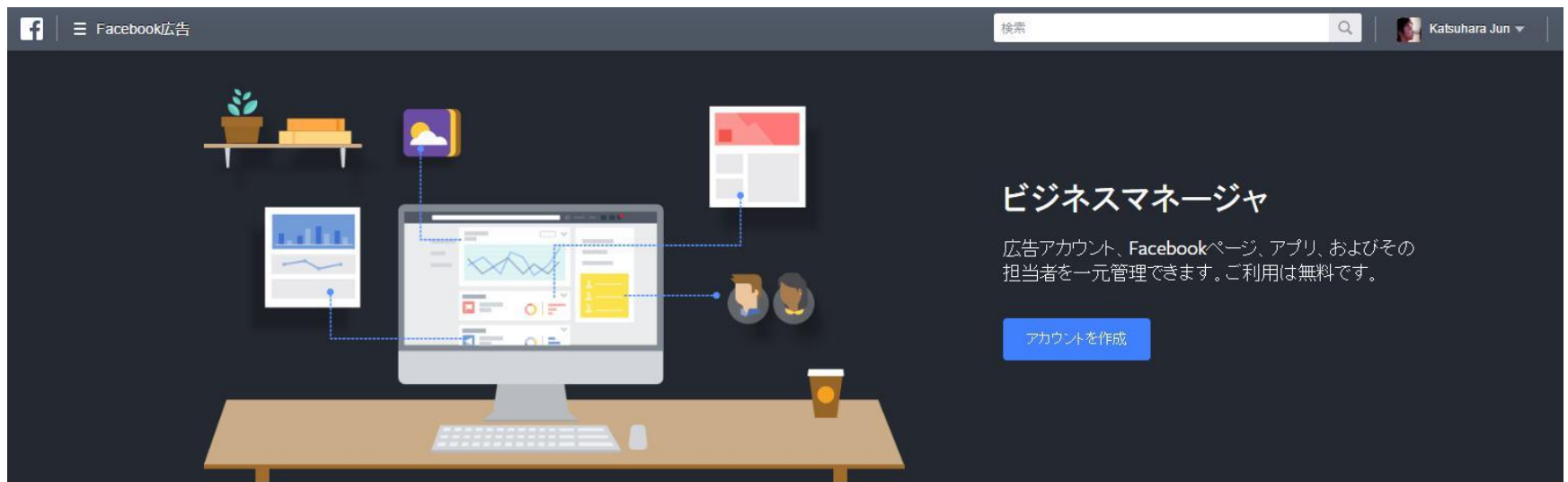
広告出稿するためには

- Facebookページの作成
- Facebookアカウントの作成

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ーアカウント開設～広告アカウント設定まで
<https://vimeo.com/204482526>



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、こ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

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

検索 フィルター 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...	2 /19,800円コ...	¥2,708 ¥5,415	172	¥31	3.52%	2
☐	☐	● オフ	—	—	リンクのク...	リンククリッ...	¥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

広告を制作

検索 ▼ フィルター ▼ 今日: 2017年6月20日 ▼

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 ×

四 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...	開...	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



札幌医科大学附属病院 看護部
SAPPORO MEDICAL UNIVERSITY HOSPITAL

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〇km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。

オーディエンスデータの概念

オーディエンスデータとは？



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。

→ カスタムオーディエンス

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

→ 類似オーディエンス

カスタムオーディエンス&類似オーディエンス

The screenshot displays the Facebook Business Manager interface. At the top, there's 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's a dropdown menu showing '株式会社ウィニングフィールド' and a 'ヘルプ' link. Below the navigation bar, a breadcrumb trail shows 'アカウント: ウィニングフィールド_01 (1...)' followed by tabs for '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 sidebar, there's a search bar with '検索' 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 includes a sub-header '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'. It then lists three types of audiences: 'カスタムオーディエンス' (Custom Audience), '類似オーディエンス' (Lookalike Audience), and '保存済みのオーディエンス' (Saved Audience). Each type 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。

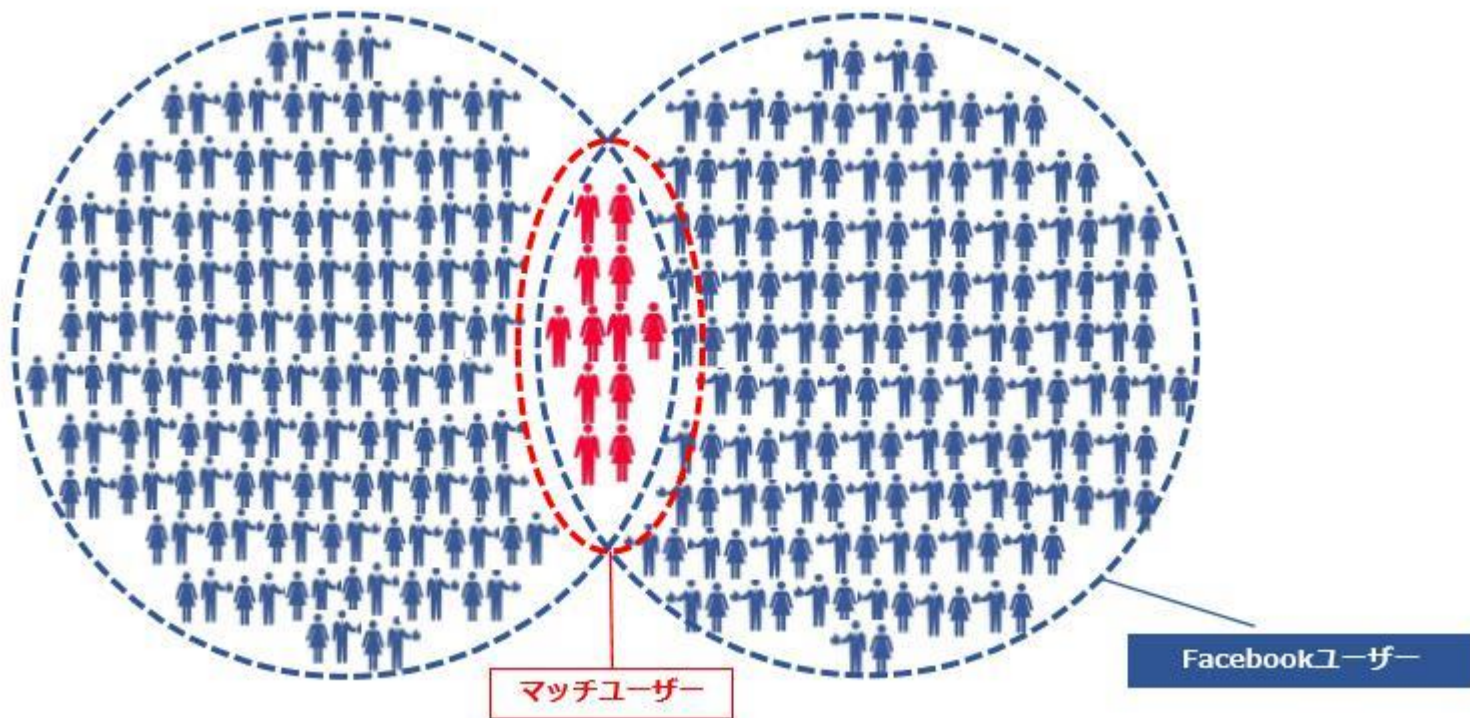
[類似オーディエンスを作成](#)

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。

類似オーディエンスデータ

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



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、こんなにスツキリに？！

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！

青汁と
乳酸菌

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。2017年4月4日

子供の頃から太っていた私が1ヶ月で11キロ体重減としたTVで話題の●●ダイエットがスゴイ！

250 0

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。

そんなある日ふとまた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、ここまになっただです。

そもそもなぜ人は太るのか？

バクテリア (ヤセ菌) デブ菌 (デブ菌)

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

TOP > プロジェクト一覧 > プロダクト > 欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

プロジェクト **Success!** 活動レポート **NEW!** 応援コメント **48**

♡ お気に入り追加

BONIQ

自宅が高級レストランに...
真空低温調理器

▶ 再生

🔔 集まっている金額 **11,074,140円** **Success!**
目標金額 500,000円

2214%

👤 サポーター **467人**

🕒 残り **5日**

支援するコースを選択する

欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

#テクノロジー #グルメ #料理 #キッチン #肉

👁 プロダクト

👍 いいね! 2,454 🐦 ツイート 🍻 G+ 📺 Amebaに投稿 <> 埋め込み

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%

グーグル広告（グーグルアドワーズ、GDN）とヤフープロモーション広告（YDN）とフェイスブック広告を出稿

■11月

★売り上げ件数：591件
売上額：8,274,000円
粗利： 4,473,559円

★広告費

GoogleAdWords ¥56,447
Yahoo!スポンサードサーチ ¥12,401
YDN ¥13,662
Facebook広告 ¥171,931
合計 ¥254,441

ケース03： PC機器の輸入販売者の場合



■12月

★売り上げ件数：862件
売上額：12,068,000円
粗利： 5,951,239円

★広告費

GoogleAdWords ¥124,503
Yahoo!スポンサードサーチ ¥24,414
YDN ¥43,557
Facebook広告 ¥752,287
合計 ¥944,761

この方はPC機器を自社で輸入し製品を仕入れて複数の広告媒体を戦略的に絡めて売上の自動化に成功した事例となります。

在庫切れになるほど爆発的な売上があがり、1月は在庫の関係で売上は下がってしまったようですが、2月は月利1000万円が見込まれているようです。

手順としてはFB広告で安く大量にサイトに見込顧客を集めて、**※オーディエンスデータを溜めて**ヤフープロモーション広告やグーグルアドワーズの追跡型広告（リターゲティング広告）で追いつつ、成約した顧客情報に類似したリストを再度生成、再度アプローチを繰り返して自動化させた結果となります。

広告で失敗する人・成功する人

どんぶり勘定
感情的
結果をすぐに求める
飽きっぽい
遊びたがり



疑り性
我慢強い
執念深い
学習意欲が高い
ビジネスに真剣

最後に

◆WEB広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）



月額広告費合計50万未満のお客様 運用代行費：100,000円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担とさせて頂いております。

※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※10万円以上の広告費をご用意頂く事をお願いしております。

月額広告費合計50万以上のお客様 運用代行費：月額広告費 × 20%円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担です。

例) 月額広告費100万の場合、代行費用として20万円がかかります。

※50万以上のお客様は20%の料金内ですべての広告配信が管理可能。

※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※月500万円の広告費を超える場合は別途パーセンテージおよび制作物含むグロス契約等、相談

◆WEBコンサルティング



3ヶ月 通常25万円/月 ⇒ **3ヶ月で25万円（税別） 月々8万円**
年間保証 通常20万円/月（税別） ⇒ **半年で45万円（税別） 月々7万ちょっと**

ヒアリング&3C分析、WEBマーケティング戦略とWEB広告運用のインハウス支援（アドバイジング）

週一スカイプもしくはお電話でのデータ共有（もしくはレポート）

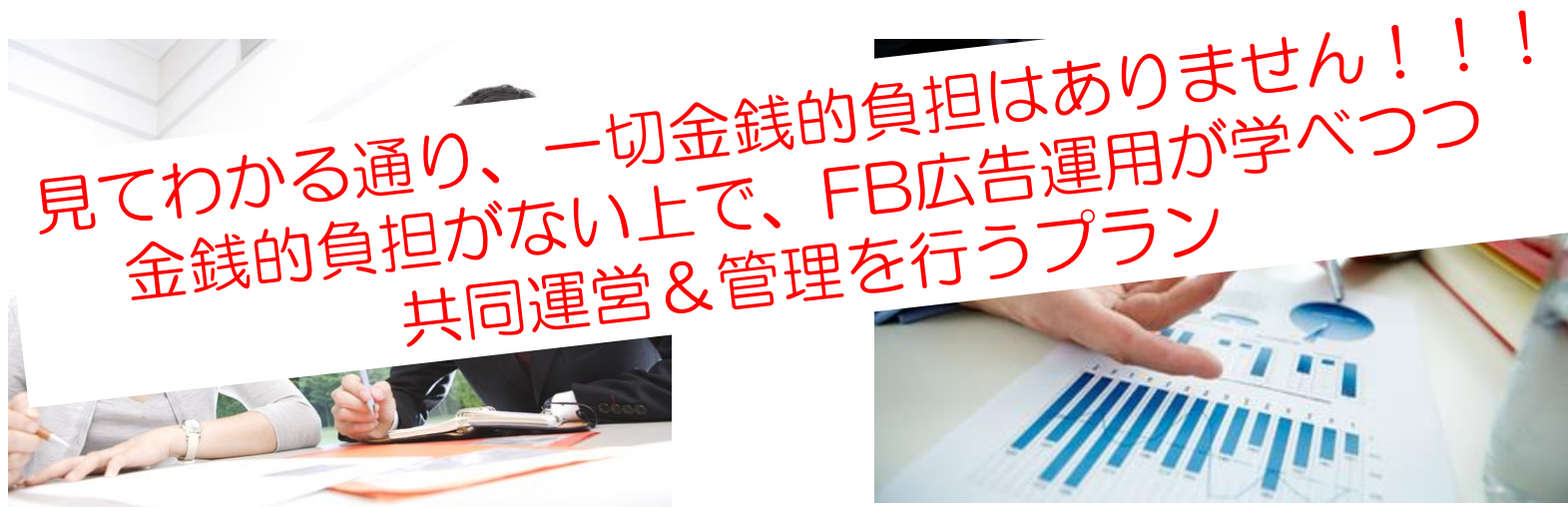
広告運用に対するLP改善（ヒートマップ）とCV件数アップとCPA削減支援

オーディエンスデータの運用支援 状況に合わせて3～4半期に1回ベースでの対面打ち合わせ

週報として簡易レポート提出、月1の詳細レポート提出および対面によるMTG

ご紹介&共同運用プラン

ご紹介頂いた顧客が先ほどお伝えしたFB広告運用代行サービスをご契約した場合、運用手数料の3割を継続的にお支払しつつ、広告アカウントを共同で管理・運営しながらどのようにターゲティング、メンテナンス、画像クリエイティブを選定しているかなど一緒に学びながら実践できるプランです。



顧客とのフロント（応対や交渉など）は紹介者、
バック（広告運用管理）は弊社というイメージ

他の講座のご案内

ご自身のビジネスやサービス、商品を拡販するためのFBアカウント構築、ターゲティング、広告文&画像選定など講義と実践ワーク型

- 【実践・ワーク型】Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会
- 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
- 新規顧客を2.2倍獲得する為のWEB集客セミナー【実践ワーク型】
- 自由自在にアクセスを操ることのできるWEB広告講座【初心者向け】



勉強会も開催しておりますので
興味がありましたら是非ご参加ください。