

爆発的に売上があがるWEB広告運用術

【高成約率LP構築×超WEB広告運用術】を学びませんか?



~WEB集客の正しい概念と自分が選ぶべき集客方法を見つけましょう~

コンテンツ

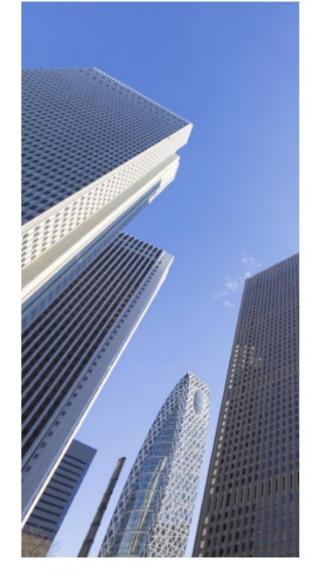
- 1.・・・コンセプトメイクが成功要因の7割を占める
- 2. • Webマーケティングにおける3C分析の手順とリサーチ方法
- 3. • テストマーケティングのためのLP制作
- 4. • Web広告によるランスルーと答えをヒアリング
- 5.・・・取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る
- 6.・・・CVを爆発させるためのLP外部発注
- 7. • アクセルを吹かすタイミングと広告予算追加、他オフライン施策等





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









株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括す る部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本 数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業~編集長代行~副社長と 経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企 画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開 催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広 告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500~2000万円の運用経 験を持つ。







facebookを活用して







様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献 してきた実績を元に起業。

多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWFBマ ーケティングやWEB広告を使ったWEBコンサルティングと物販、WEB広告に関する講座な どを展開中。

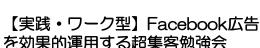
http://winningfield.net/

1 Udemy

- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格(ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得)
- ◆GoogleAdwords認定試験合格(基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告)グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格(セールスパートナー)保持







講師 参加総数延べ 80名

FB広告の概要と仕組み、広告種類、 キャンペーン目的、ページ作成ワー ク、FBページランクの効果的な上げ 方、重要なペルソナ設計、画像クリ エイティブのテスト手順、予算割り 概念など1DAY講座



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 勉強会

講師 参加総数延べ 150名

どのように自社のサービスやコンテンツを競合他社と差別化と優位性を持たせてLPに反映させるのか?また、効果的なWeb広告の使い方など



WEBコンサルタント養成講座 講師 参加総数延べ 70名

様々なWEB集客の方法を学び、プロモーションスキルやサイトの解析、顧客分析などを一通り学びながら自店舗や多店舗に限らず、様々な業種・業態の手助けができるようなWEBコンサルタントの養成をする講座

【その他、主な講演実績】

2015年、2016年 リスティング広告プロフェッショナル養成講座(PPC WORKS)講師6ヶ月間集中講座 第1期、第2期 参加総数延べ 550名以上 受講者 177名

2016年 集客特化型WEB広告講座(SPECIAL FORCES)講師 3ヶ月間集中講座 第1期 参加総数延べ 350名以上 受講者 65名

2017年 朝活@富山、朝活@富山プレミアム 講師 公益財団法人 富山県新世紀産業機構 講演

参加総数延べ 35名 参加総数 55名



セミナー開催実績 : 2015年8月~2017年10月まで(約2年少し)

WEB広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告)







- 1. インターネット集客における全体像と手順
- O. コンセプトメイク
- 1. 3C分析
- 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



なぜコンセプトメイクが重要なのか?



顧客単価・利益率が低い案件をweb広告で回しても赤字になる可能性がある。 キャンペーン立案というよりは、自社にとってのウリとなるような企画やメニューを 作り、そこをマネタイズするような形で考える。

例:OO特化 \sim OO限定の \sim OOは日本唯一の \sim OO+体験(イベント)企画など







なぜ3C分析が必要なのか?

WEBマーケティングには手順があり、3C分析にも手順があり、 戦略的から戦術的に3C分析を行うには以下をおさえていきます。



顧客分析

顧客のニーズを明らかにし、どのニーズをターゲットにするのかを決めるための材料を集めること



競合分析

ターゲットとする顧客ニーズに 対して競合がサイト上で何を、 どのような表現でアピールして いるのかを丸裸にすること



自社分析

競合分析の結果を踏まえて、自社が打つべき対策を立てること

WEBマーケティングにおける3C分析は分析を行って、 後出しのじゃんけんを行って、

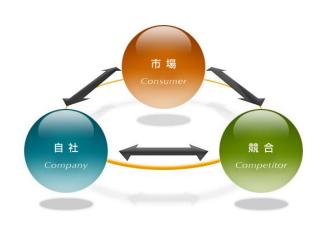
少なくとも「あいこ」か「確実に勝つ」サイトや広告施策を取る!



1. 3C分析

Company • • • 自社

Competitor • • 競合



Costmer • • 顧客

※直接競合と間接競合の存在確認



30分析の手順

「顧客分析」 「競合分析」 「自社分析」



サービスや商品を 売るため(成約)のリサーチ



◆見込顧客に対してのリサーチ項目

- 悩みは?
- ・悩みに隠れた感情
- ・悩みの原因
- 失敗談
- ・悩み以外の興味は?
- 原因
- 解決策は?



悩みの裏の感情を見つけるテクニック



快楽を得る



痛みを避ける



キーワード+感情で検索

etc ダイエット、薄毛

怒り:ムカつく、殺意、悔しい、不愉快、不機嫌

悲しみ:哀れ、みじめ、虚しい、残念、失望、がっかり

恥:屈辱、情けない、かっこ悪い、みっともない

驚き;衝撃、慌てる、予想外

憎しみ:嫉妬、見下す、うっとうしい

恐怖・不安:心配、不気味、青ざめる

※自分の感情だけではなく、相手が感じる感情キーワードもアリ

etc デブ+ウザイ



- 商品LP、ライバル商品LP
- •Q&Aサイト、コミュニティ、
- 掲示板(知恵袋、教えてgoo、発言小町、お悩み掲示板、 ガールズチャンネル、ガールズトーク、ミクル、etc)
- アンケート募集サイト(ミルトーク)
- 書籍、雑誌 書店やdマガジン等
- ・ 家族や知人、友人の経験
- ・ 自身の経験

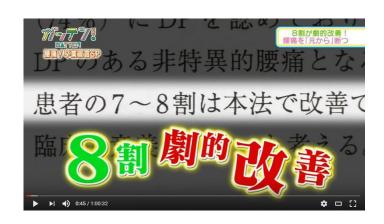
【掲示板を見つける方法】

悩み単語+掲示板 悩み単語+BBS 悩み単語+コミュニティ



「知らなかった!」「実は間違いなの!?」 という読み手にとって斬新な情報を探る

- TV番組(you tubeで 「ホンマでっか腰痛」、「試してガッテン」)
- ・新聞記事(先生の話、研究成果、"健康 日経"検索)
- 論文("健康 研究""健康 論文")
- 専門家のHP (All Aboutなど)
- 書籍、雑誌
- 商品LP、ライバル商品LP



https://www.youtube.com/watch?v=MtCUYo591Dw

▲ 試してガッテン





アンケート募集サイト(ミルトーク)





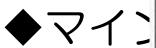
商品やサービスを深堀したい際に 使う手法として

マンダラート

体のケア	サブリメント をのむ	FSQ 90kg	インステップ 改善	体幹強化	軸を ぶらさない	角度を つける	上から ボールを たたく	リストの 強化
柔軟性	体づくり	RSQ 130kg	リリース ポイント の安定	コントロール	不安をなくす	力まない	キレ	下半身 主導
スタミナ	可動域	食事 夜7杯 明3杯	下肢の 強化	体を関かない	メンタル コントロール をする	ポールを 前で リリース	回転数アップ	可動域
はっきり とした目標、 目的をもつ	一喜一優 しない	頭は冷静に 心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	帕でまわる	下肢の強化	体重增加
ピンチ に強い	メンタル	雰囲気に 流されない	メンタル	ドラ1 8球団	スピード 160km/h	体幹強化	スピード 160km/h	肩周り の強化
波を つくらない	勝利への執念	仲間を 思いやる心	人間性	運	変化球	可動域	ライナー キャッチ ボール	ピッチンク を増やす
感性	愛される 人間	計画性	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	カウント ボールを 増やす	フォーク 完成	スライダー のキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を 大切に使う	運	審判さんへの態度	遅く落差 のある カーブ	変化球	左打者への決め球
礼儀	信頼 される人間	継続力	プラス思考	応援される 人間になる	本を読む	ストレートと 同じフォーム で投げる	ストライク からボールに 投げる コントロール	奥行きを イメージ

(注)FSQ、RSQは筋トレ用のマシン (出所)スポーツニッポン





深堀したいアイ

体のケア	サブリメント をのむ	FSQ 90kg	インステップ 改善	体幹強化	軸を ぶらさない	角度を つける	上から ボールを たたく	リストの 強化
柔軟性	体づくり	RSQ 130kg	リリース ポイント の安定	コントロール	不安を なくす	力まない	キレ	下半身 主導
スタミナ	可動域	食事 夜7杯 朝3杯	下肢の 強化	体を 関かない	メンタル コントロール をする	ポールを 前で リリース	回転数アップ	可動域
はっきり とした目標、 目的をもつ	一喜一優しない	頭は冷静に 心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	帕でまわる	下肢の強化	体重增加
ピンチ に強い	メンタル	雰囲気に 流されない	メンタル	ドラ1 8球団	スピード 160km/h	体幹強化	スピード 160km/h	肩周り の強化
波を つくらない	勝利への執念	仲間を 思いやる心	人間性	Œ	変化球	可動域	ライナー キャッチ ポール	ピッチング を増やす
感性	愛される 人間	計画性	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	カウント ボールを 増やす	フォーク 完成	スライダー のキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を 大切に使う	運	審判さんへの態度	遅く落差 のある カーブ	変化球	左打者への決め球
礼儀	信頼 される人間	継続力	ブラス思考	応援される 人間になる	本を読む	ストレートと 同じフォーム で投げる	ストライク からボールに 投げる コントロール	奥行きを イメージ



リサーチが出来ていると 切り口がたくさんできやすい





- 0. コンセプトメイク
- 1. 30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. 30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



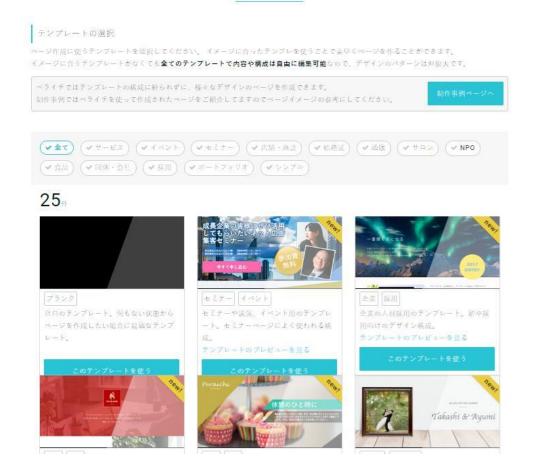
ペライチ を使って簡易的に作成



https://peraichi.com/



新しいページの作成







Strikingly (ストライキングリー) を使って簡易的に作成

strikingly The Hammy	♥ □ <i>0</i> /1>
オンラインで、自分を表現しよう 自分の活動やビジネスについて、美しいデザインのサイトをすぐに作成。 HTMLやデザインの知識は必要ありません。	7000 p.
タ	E /
The Karsenty #U< 9.3	
多くの起業家やクリエイターから支持されています	

https://www.strikingly.com/



strikingly MA

ドメイン

STRIKINGLYでできること

料金プランとアップグレード



多くの人々が、新たな可能性を手にしています。

誰もがすばらしいウェブサイトを持てるようにすること、それがStrikinglyのミッションです。 何千ものプロジェクト、アイデア、ポートフォリオがStrikinglyを使って情報を発信中!さぁ、あなたも。

【エンジョイ】 ビジネス】 ポートフォリオ】 ストア】 パーソナル】 ブログ】 イベント】 グループ・組織



JEWELRY DESIGN FROM SHANGHAI-IINING www.iining.cn 👂 Shanghai, China



WERENOVATENEWYORK

werenovateny.com 👂 New York, USA





http://ayurveda-online.strikingly.com/ 参考





悩みに対して隠れている<u>感情に対して訴求</u>する





- 0. コンセプトメイク
- 1. 30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. 30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



広告運用までのフローとイメージ

市場調査

(ニーズの把握)



他社調查

(競合の把握) - 相対値





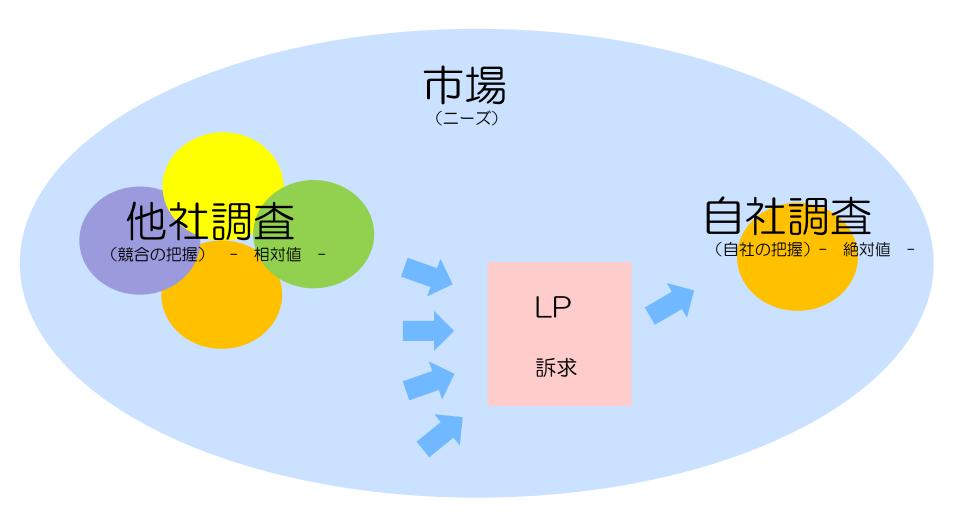
LP作成



広告運用



5. 広告運用までのフローとイメージ





3つのWEB集客手法の価値基準を理解する

情報的価値 相手のニーズに合わせる 相手を導いていく PPC SEO SNS



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 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、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 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



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

大前提として

鉄板クリエイティブを 見つける!!



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、、、



精読率と成約率を上げる!!



▲ここの精読率と成約率を 高めるため!!

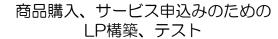
そのためには少額(日予算500~1000円ほど)で鉄板クリエイティブを見つけながら同時にアクセスを流して、LPOを繰り返していく!!



アクセスから成約に至るまで



SEO





















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





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





SEC

PPC

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





無近の研究で分かったそうです。



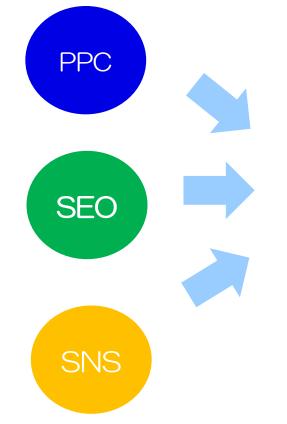
業種・業態別のWebマーケティングの設計

・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



En Dance Studio





6. 代表的なWEB広告の種類と役割を理解する









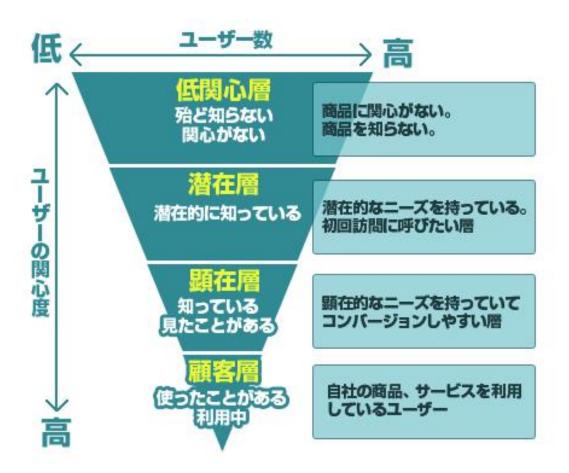




アクセスを集める場所は同じであるが、ユーザーの前提状況の違いを理解する。

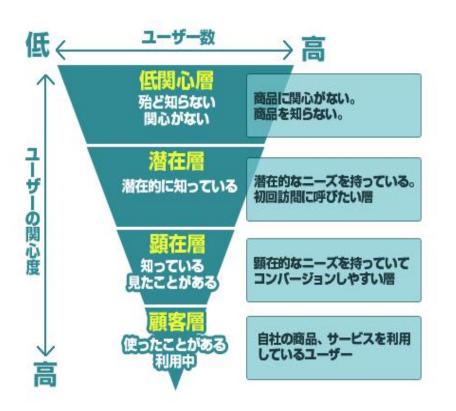


市場についての補足





市場についての補足



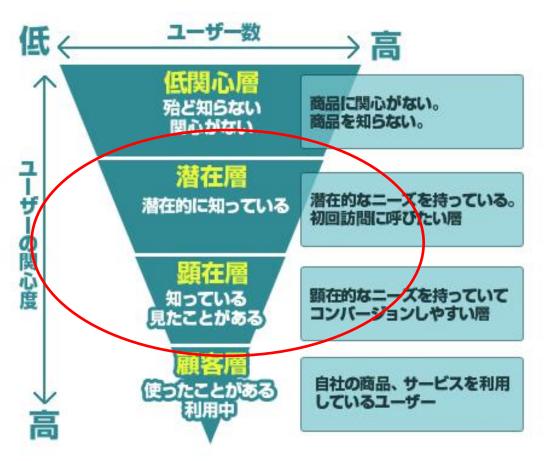
純広告(バナー広告)や インプレッション課金型広告、 動画広告など

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





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 テスマが可能の為



6. • • FB広告によるランスルーと答えをヒアリング





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!!



オーデイエンスデータとは?

Facebookはターゲティングの精度が圧倒的に高い!



うと見込リス

登録情報

など既存顧客

クロスデバイス

に似た類似リス

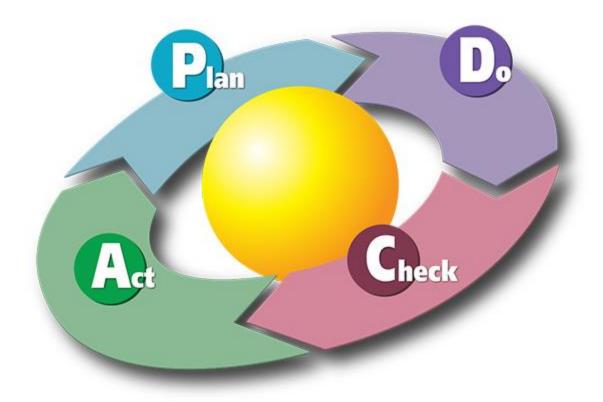
広告を配信することができる

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



FB広告の成功の近道は、、、



PDCAサイクルのスピードが鍵!!



どのようにパフォーマンスを上げるのか?

- 1. 画像テスト
- 2. タイトルテスト
- 3. 最強のクリエイティブができ次第
- 4. スライド&動画クリエイティブで低単価で 大量に見込み顧客を集める

PDCAサイクルはだいたい1~2日がのぞましい



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?











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



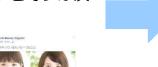
鉄板クリエイティブを見つけるとどうなるか?

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



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



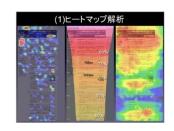


沢山見込顧客がサイトに訪れる





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





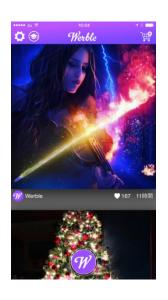


静止画で反応のよかったクリエイティブをシネマグラフ加工 などにして正方形(1:1)で配信が可能!⇒ 目立つ!



おすすめスマホアプリ :Werble (ワーベル)

Werble





FB広告を使って売上を爆発させるには

安い単価で見込顧客を大量に集める

FB広告の機能に置き換えると、、、

動画広告×類似オーディエンス×記事LP

この組み合わせが強い



記事LPについて

広告とLPの間に挟む記事風のページ

Web広告

記事LP

LP





facebook Ads



知ってた? 第一印象の7割は「髪」で 決まってしまうって























記事LP

ブログ、キュレーションサイトにあるような記事



原因や悩みの顕在化 ニーズ&ウォンツを高める



こうやって解決すればよい、といった具体的な解決方法など結果を伝える

記事LP

通常LP



ファーストビューに商品の説明感はない



ファーストビューに 商品の説明がある



ケースO1: オンライン上の某企業のWiFiの新規顧客獲得CPの場合



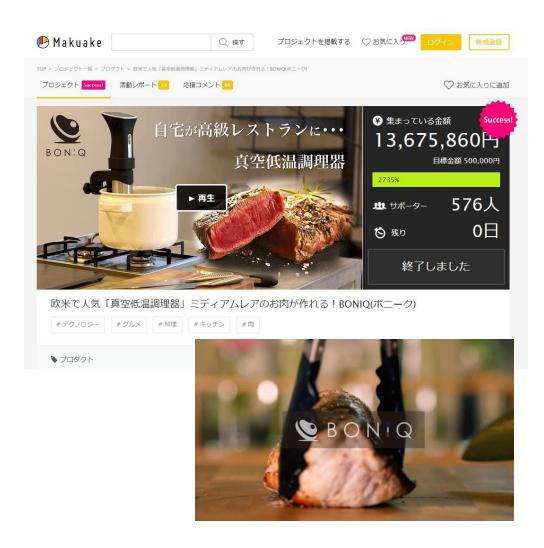
LP制作、記事LP制作を行い、フェイスブック広告にて配信。獲得に対してエリア制限などもあったため、途中で範囲を変えたにも関わらず初月(約3週間)にて上記数値を達成。

CV (コンバージョン) 数が 平均75件/月 CPA (問合せ単価) が 平均3500円前後!



ネットし放題

工事不要! すぐに使える ケース04: 調理器具 通販の場合



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%



いつ、どんなキーワードと広告文で成約したのかがわかる





動画広告にて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!!



1クリックあたり0.04円!合計83円で約2000アクセスに成功!





- 0. コンセプトメイク
- 1. 30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. 30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



LP 精読率 確認ツール

Ptengine (ピーティーエンジン)

ヒートマップなどコンバージョンを増加させる為のサイト分析ツール





LP ユーザーのクリック箇所確認ツール

Mouseflow (マウスフロー)

マウスなどを止めた滞在箇所やクリック箇所などの確認





LP ペルソナ&ABテスト 確認ツール

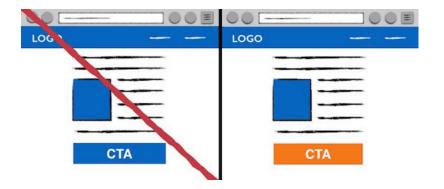
Juicer (ジューサー)

Webサイトに訪問したユーザーを人口知能(AI)で視覚化させる





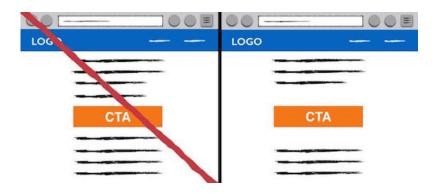
◆ボタンカラーはコントラストがある色に



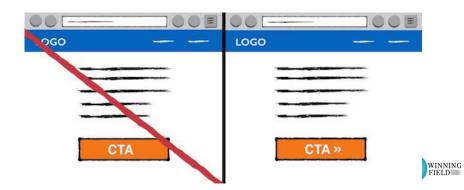
◆太枠・斜角・影を使う



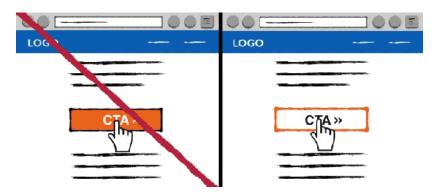
◆余白を増やす



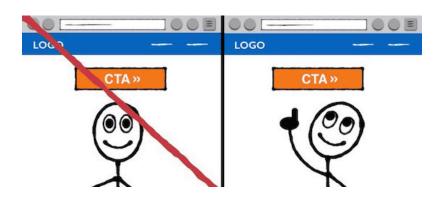
◆矢印を入れる



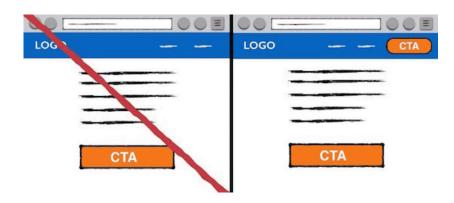
◆マウスオーバー時に変化をみせる



◆ボタンを見つめる

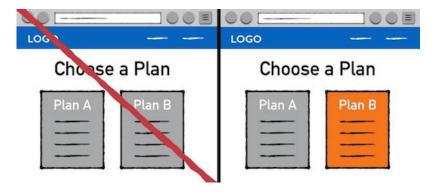


◆ボタンを複数設置

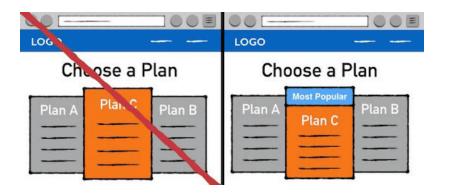




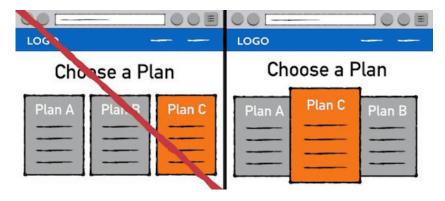
◆コントラストを強調



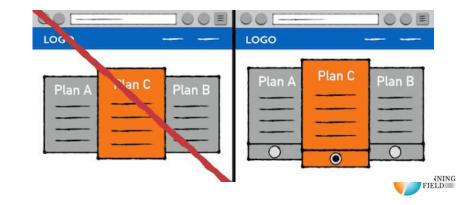
◆選んでもらいたいプランを「一番人気」にする



◆選んでもらいたいプランは真ん中に



◆デフォルトオプションを作る



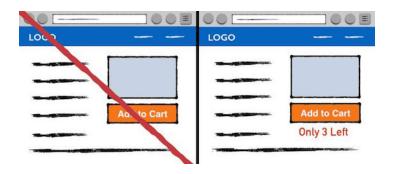
◆精神的相互作用を持たせる



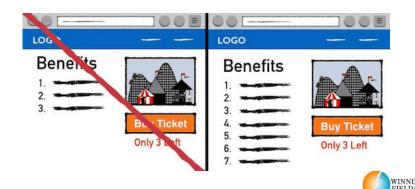




◆残り時間や残り数を明記する

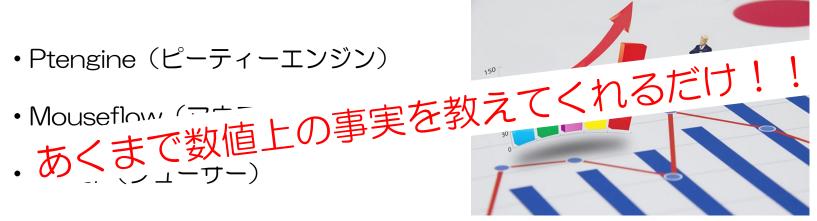


◆商品説明は長くする



LPOまとめ

• Ptengine (ピーティーエンジン)





いつの時代も、ユーザー(見込顧客)の 立場に立った視点でサイトに対して頂く 気持ちや不安点を書き出してみる必要がある



まとめ

- FB広告にて安く大量にアクセスを集める
- 正しい手順で広告運用のメンテナンスを行う
- 見込顧客に対してのリサーチの元、お悩み&不安のボリュームゾーンを確認し、受け皿となるLPを構築する
- ・アクセスを流しながらどこが見られていて、クリックされているのか 3つのLPOツールを用いて特定し、LPを修正改善していき、 精読率&成約率を高める



広告費用対効果が最大限に発揮され、売上が最大化していく!!





- 0. コンセプトメイク
- 1. 30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(無料で作れるせか)ませんか? 中間とご一緒につりませんか?
 - 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





















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ることができます

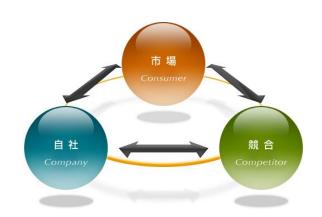
実際の取れた数値や反応を見ながらサイトを 修正、改善し、反応(売上)があがるサイトを作れます

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。



コンセプトメイク&Web 3C分析







CV (コンバージョン) が高い LP構築&制作







WEB広告に必要なすべてのノウハウ

















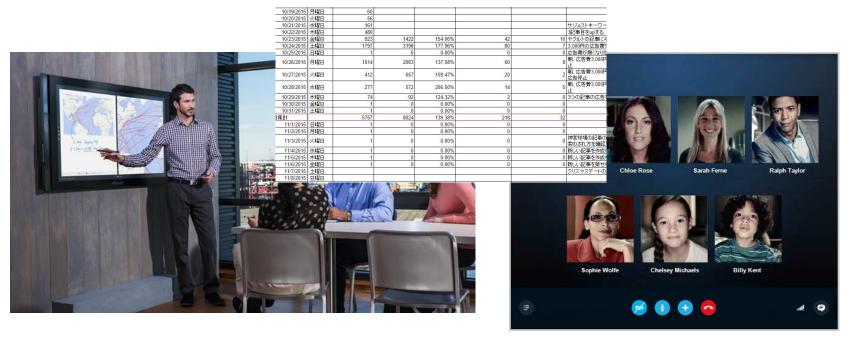


ヒートマップ、マウスフロー JuicerでLP改善

Ptengine 機能 ブラン 事例 サポート&サービス バート



業種・業態もしくは広告媒体別のチーム分けにより、 週に1回のデータを見てのスカイプMTG





広告運用の際のレポーティングの チェックとディレクション

		2015/09/22	火曜日							_						
		2015/09/23	水曜日	549	48	87.61%										
		2015/09/24	木曜日	386	853	3 220.98%						_ /				
		2015/09/25	金曜日	548	470	6 86.86%										
		2015/09/26	土曜日	724	584	80.66%		削除り	ードを							
		2015/09/27	日曜日	905	709	9 78.34%		スカイ	خ – رار				,			
		2015/09/28	月曜日	530	601	0 113.21%										
		2015/09/29	火曜日	483	692	2 143.27%										
		2015/09/30	水曜日	2611	2519	9 96.48%		MSNO	記事							
		川集計		11581	1298	6 112.13%	0	0								
		2015/10/01	木曜日	6037	5313	3 88.01%		本日か	SMSI							
		2015/10/02	金曜日	4300	3470	0 80.70%		ログイ	ハサ ィ				1			
		2015/10/03	土曜日	8490	8063	3 94.97%		なぜか	グーグ							
		2015/10/04	日曜日	4,190	4,35	3 104%		朝方ブ	口野球		_					
		2015/10/05	月曜日	3065	292	7 95.50%		ブロ野	非が悪		V					
60			1-11-		1	5.72%		MSN	ホット:		•					
56						8.83%		MSN								
161					サジ:	エストキーワー8.31%		ホットメ	ール							
480 923	1422	154.06%		40	362#	事目をupする ルトの記事にキ 0円の広告費<4.00%		プロ野	求 マイ							
1797	1422 3198	154.06%		42 80	7 3.00	シトの記事にす。 の円の広告費/4.00%		MSN		_						_
1	0	0.00%		0	0 広告:	費が無くなりが8.90%		MSN				_				
1514	2083	137.58%		60	8朝、万	広告費3,000円7.49%		MSN3	方ごろ			-			_	
***	057	150 1701		20	朝。	広告費3,000円2.62%		MSN3	方ごろ							'K
412	657	159.47%		20	← 広告	停止 9 39%		MSN		_			-	V / L		
277	572	206.50%		14	5 朝、万	広告費3,000円2.10%		MSN+	浅草:				WI			
74	92			2	0 3:50	の記事の広告? ^ ^ - ^ - ^ - ^ - ^		erer :	W#					_		
1	0			0	0											
5757	0 8024	0.00%		218	32											
1	0024	0.00%		0	0											
1	0	0.00%		0	0											
1	0	0.00%		0		「球場の記事の され方を確認」										
1	0	0.00%		0		い記事を作成す										
1	0	0.00%		0	0 新しし	い記事を作成す										
1	0	0.00%		0		い記事を策せ										
				_	<u> 2UZ</u>	スマスデートの										

10/21/2015 水曜日 10/22/2015 木曜日 10/23/2015 金曜日 10/24/2015 土曜日 10/25/2015 日曜日

10/28/2015 水曜日 10/29/2015 木曜日 10/30/2015 金曜日 10/31/2015 土曜日

11/6/2015 金曜日



メール、スカイプサポート、電話サポートは無制限





PC遠隔操作サポート





養成講座専用フェイスブックコミュニティ参加





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(コンバジョニスタ) specialforcメンバーシップスタン

講座カリキュラム











ChatWorkスマホ用アプリ



最初にPCにダウンロードして おきたい無料ツール集



作業効率をアップするための音 楽選



セゾンプラチナ・アメリカン・ エキスプレス・カード 担当 素紹介と発行の手順



講座サポートについて



リスティング広告運用資格取得 方法について









月1回の対面によるセミナー講座を開催



2月某日 日中~懇親会

3月某日 日中~懇親会

4月某日 日中~懇親会



希望者は月1回の勉強会とワークを開催





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 (コンバジョニスタ) セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・ エキスプレス・カードの担当者をご紹介とカード 発行





- ・WEB広告に必要な知識と設定方法、すべての運用ノウハウ
- ヒートマップ、マウスフロー、Juicerを使ったサイトのLPO
- ・メール、スカイプサポート、電話サポートは無制限
- PC遠隔操作サポート
- ・広告運用の際のレポーティングのチェックとディレクション
- ・業種・業態別のチーム分けにより、週に1回のデータを見てのスカイプMTG
- メンバーシップサイトへの参加
- ・養成講座専用フェイスブックコミュニティ参加
- キックオフ合宿の開催とインフラ整備
- ・月1回の対面によるセミナー講座&フォローワークを開催
- セゾンプラチナアメックスの担当者をご紹介と作成
 - ・社員など連れて2名受講の場合は2名分の受講料ではなく、 2人目は半額で受講可
 - ・ 全額返金保障制度 (クーリングオフ)
- ・本講座を申し込む際にIT講座助成金制度を使えば29~50万円の助成金が得られるので受講費がまるまる無料になる ※ 書画を







- ・WEB広告に必要な知識と設定方法、すべての運用ノウハウ
- ヒートマップ、マウスフロー、Juicerを使ったサイトのLPO
- メール、スカイプサポート、電話サポートは無制限
- PC遠隔操作サポート
- 広告運用の際のレポーティング(日報)のチェックとディレクション
- ・業種・業態別のチーム分けにより、週に1回のデータを見てのスカイプMTG
- メンバーシップサイトへの参加
- 養成講座専用フェイスブックコミュニティ参加
- キックオフワークショップと勉強会
- ・月1回の対面によるセミナー講座&フォローワークを開催
- セゾンプラチナアメックスの担当者をご紹介と作成
 - ・社員など連れて2名受講の場合は2名分の受講料ではなく、 2人目は半額で受講可
 - ・ 全額返金保障制度 (クーリングオフ)
- ・本講座を申し込む際にIT講座助成金制度を使えば29~50万円の助成金が得られるので受講費がまるまる無料になる ※審査あ

【コンバジョニスタコース】

一括支払い:298,000円 (税込)

決済方法:クレジット決済、銀行振込

クレジット決済:24回支払いまで選択可

1ヶ月 13,000円×24回払い

銀行振り込み:

分割12回払い: 27,000円×12ヶ月

分割6回払い: 56,000円×6ヶ月

分割3回払い:117,000円×3ヶ月

【コンバジョニスタライト コース】

「業種・業態別のチーム分けにより、

週に1回のデータを見てのスカイプMTG」がないコース

198,000円(税込)

※決済画面で24回支払まで選択可



◆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ヵ月以上とさせて頂きます。
- ※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ヵ月以上とさせて頂きます。
- ※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



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、

<u>運用手数料の3割を継続的にお支払しつつ</u>、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

<u>一緒に学びながら実践できるプランです。</u>



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

