

# 【実践・ワーク型】 Facebook広告を 効果的運用の超集客勉強会



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？

# FACERBOOK ADVERTISING

## ●セミナーアジェンダ

- 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ページのページランクの効果的な上げ方
- 広告配信における重要なペルソナ設計
- 画像クリエイティブのテスト手順
- タイトル、テキストの作成方法とテスト手順
- ビジネスマネージャーを使用したアカウント作成
- パワーエディタを使用して広告入稿の手順
- 広告分析、広告マネージャーの見かたや分析
- ソーシャルメディアを活用したインターネット集客の成功方程式
- Facebook広告の種類と審査に落ちない具体的な方法
- Facebook広告の実践データを共有
- Facebook広告の結果の出るノウハウ

# 【第1部】

## Facebook広告運用に関する設定、テクニック



- Facebookページの作成
- ビジネスマネージャを使用してFacebook広告アカウントを作成
  - Facebook広告の配信セグメント
  - FB広告におけるクリエイティブ
- パワーエディタを使用して広告の入稿
  - 広告の分析、広告マネージャの見方

広告出稿のために  
事前にやること

## 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

## Facebookのアカウントの種類

### アカウントの種類

個人アカウント	<p>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。</p>
個別広告アカウント	<p>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！</p>
Facebookページ	<p>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。</p>
広告アカウント (ビジネスマネージャ)	<p>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。</p>

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/>

GMOアカウント（エージェンシーアカウント）

## 広告費後払い決済代行サービス

Facebook広告、Twitter広告、リスティング広告の  
利用代金を1枚の請求書に一括＆後払いに！

**GMO** PAYMENT GATEWAY



## GMOアカウント（エージェンシーアカウント）

### 広告費後払い決済代行サービスとは

このような課題を解決いたします！

01

毎月媒体ごとへのお振込み、入金作業が発生するので請求作業が煩雑…

→各媒体、まとめてお支払いが可能に！

媒体ごとにアカウントの発行、請求作業、お支払い手続きが発生するところを弊社で代行、貴社の工数削減となります。

02

広告費が発生する前から媒体社に入金する必要があって困る…

→お支払いは60～最大90日サイクルの後払いモデル！

本サービスでは広告を出稿した翌月に請求書を発行し、翌々月末までに入金いただく「60～最大90日サイクル」となっています。キャッシュフローに余裕をもって広告を出稿することが可能です。

03

クレジットカード、アカウントの上限にあたってしまい広告が途中で止まってしまう…

→上限額を気にする必要がなくなる！

クレジットカードの限度額、アカウントの上限額にあたって広告が出稿できないという悩みを解決できます！※ご利用にあたり、審査が必要となります。

04

はじめて広告を出稿するので不安…

→代理店だからこそそのサポートも充実！

数多くのお客さんの広告を運用してきたGMO-PGだからこそそのサポートプランをご用意しています！※オプションサービスプランをご参照ください。



# 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/239077636/742bb446a6>

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 shows '広告アカウント1件' (1 ad account). It features two summary cards: '合計消化金額' (Total spent) 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 charts for the month of October (10月), with a tooltip for the first chart showing '消化金額 ¥0' for '2016年10月15日'.

# ビジネスマネージャー設定 ワーク

- クレジットカード設定
- フェイスブックページ設定

## 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

# 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

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	—	—	¥9,290	321	¥29	4.54%	1
	● アクティブ	13,879	14,293	—	—	¥8,995	324	¥28	3.52%	5
	● アクティブ	7,397	7,578	—	—	¥5,450	189	¥29	3.33%	3
	● アクティブ	6,235	6,442	2	2	¥5,415	172	¥31	3.52%	2
	● オフ	—	—	—	—	¥0	—	—	—	—
	● オフ	—	—	—	—	¥0	—	—	—	—
	● オフ	—	—	—	—	¥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	—	—	¥2,088	67	¥31	4.11%	8	—
画像_06	● アクティブ	1,346	1,404	2	¥490	¥980	32	¥31	2.85%	8	2
動画_01	● アクティブ	934	939	—	—	¥789	27	¥29	4.37%	6	—
画像_05	● アクティブ	558	580	—	—	¥626	18	¥35	3.45%	7	—
画像_03	● アクティブ	506	511	—	—	¥327	12	¥27	3.13%	8	—
画像_04	● アクティブ	264	273	—	—	¥292	7	¥42	2.56%	—	—
画像_07	● アクティブ	299	311	—	—	¥219	6	¥37	2.57%	—	—
画像_02	● アクティブ	113	120	—	—	¥64	2	¥32	1.67%	—	—
▶ 広告9件の結果		6,231 : 人数	6,442 合計	2	¥2,708	¥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://youtu.be/G1Za--GUqCO>

カスタムコンバージョンの設定方法

<https://youtu.be/WnZINB20b9I>

フェイスブック広告 キャンペーン作成と出稿手順

<https://vimeo.com/239075592/caf583b882>

# タグ（ピクセル）埋め込みワーク

# Facebook広告の配信セグメント

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	<b>コンバージョン</b>
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

winningfield (11596865673838... ▼)      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

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランドの認知度アップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トラフィック</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> コンバージョン</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>リーチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンゲージメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品カタログでの販売</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリのインストール</li> <li>動画の再生を増やす</li> <li>リード獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>来店数を増やす</li> </ul>

17●●●●\_飛び先LPの案件名もしくはサービス名\_キャンペーン目的

## コンバージョン

支払い方法の追加や購入など、ウェブサイトやアプリでのアクションを促すことができます。また、Facebookピクセルまたはアプリイベントを使用してコンバージョンをトラッキング・測定できます。

**新しい目的: コンバージョン**  
 ウェブサイトコンバージョンの目的を使用した場合やアプリでのコンバージョンを増やすためにアプリエンゲージメントの目的を使用した場合は、この目的を選択してください。詳しくはこちら。

広告キャンペーン名

次へ

閉じる

アカウント: winningfield (1159... ▼)

広告セット: ターゲット設定、予算、掲載期間を設定

既存の広告セットから開始

## 📌 キャンペーン

広告の目的

## 📄 広告セット

- コンバージョン
- ターゲット
- 配置
- 予算と掲載期間

## 📄 広告

- フォーマット
- メディア
- ページとリンク

### コンバージョン

デモ視聴や製品の購入など、**※事前にカスタムコンバージョン等設定が必要**を使用してコンバージョンをトラッキングしたい、広告で興味を示すことが重要です。

コンバージョン ⓘ

### オーディエンス

広告を配信するターゲットを設定してください。詳しくはこちら。

前回の広告セットがコンバージョンを兼ねた

カスタムオーディエンス ⓘ

次を除外する:

新規作成 ▼

地域 ⓘ

日本

📍 日本

📍 次を含める: ▼ 地域を追加

所在地の一括追加...

年齢 ⓘ  -

性別 ⓘ

言語 ⓘ

### オーディエンス



オーディエンスが少々広すぎます。

#### オーディエンス詳細:

- 地域:
  - 日本
- 年齢:
  - 18歳~65+歳
- 配置:

モバイル機器のニュースフィード、デスクトップニュースフィード、デスク右側広告枠、モバイル機器で開いたパーティアプリとウェブサイトまたはInstagramフィードを見ている

- Placements:
  - Facebook フィード、Facebook 右側広告枠、Instagram、オーディエンスネットワーク

潜在リーチ: 25,000,000人

#### 1日の推定リーチ



数値は選択されたオーディエンスをターゲットにした広告の平均パフォーマンスに基づいた推定値です。

広告セット期間: 30日間



アカウント: winningfield (1159...)

## 広告セット: ターゲット設定、予算、掲載期間を設定

既存の広告セットから開始

言語 言語を入力...

キャンペーン

広告の目的

広告セット

コンバージョン  
ターゲット   
配置  
予算と掲載期間

広告

フォーマット  
メディア  
ページとリンク

詳細ターゲット設定 以下のいずれかの条件に一致する人がターゲットになります

利用者層、趣味・関心、行動を追加

おすすめ 最近使用 ブラウズ

▶ 利用者層

▶ 趣味・関心

▶ 行動

▶ その他のカテゴリ

つながり

### 配置

適切な場所で適切なターゲット層に広告を配信できます。

自動配置(推奨)

広告は自動的にパフォーマンスが高くなる可能性が高い場所で配信されます。詳しくはこちら。

配置を編集

### 予算と掲載期間

広告で使用する予算と配信する期間を設定してください。詳しくはこちら。

予算 1日の予算 ▼ ¥2000

¥2000 JPY

実際の消化金額は日によって異なります。

閉じる

### オーディエンス



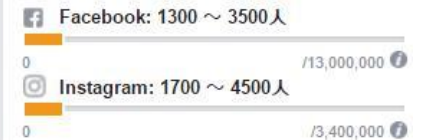
オーディエンスが  
少々広すぎます。

#### オーディエンス詳細:

- 地域:
  - 日本
- 年齢:
  - 18歳~65+歳
- 配置:
  - モバイル機器のニュースフィード、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、モバイル機器でのサードパーティアプリとウェブサイトまたはInstagramフィードを見ている
- Placements:
  - Facebook フィード、Facebook 右側広告枠、Instagram、オーディエンスネットワーク

潜在リーチ: 25,000,000人

#### 1日の推定リーチ



数値は選択されたオーディエンスをターゲットにした広告の平均パフォーマンスに基づいた推定値です。

広告セット期間: 30日間

性別 **すべて** 男性 女性

言語 言語を入力...

詳細ターゲット設定 以下のいずれかの条件に一致する人がターゲットになります

つながり

利用ユーザー層、趣味・関心、行動を追加	おすすめ	参照
代表取締役社長：経営者		役職
中小ビジネス		趣味・関心
グルメ・食通		趣味・関心
ストリートダンス		趣味・関心
お酒		趣味・関心
クッキング		趣味・関心
剃毛		趣味・関心
ヒップホップ (ダンス)		趣味・関心
祭り・フェスティバル		趣味・関心

配置  
適切な場所で適切なターゲット層

● **自動配置(推奨)**

広告は自動的にパフォーマンスが高くなる可能性が高い場所で配信されます。この目的では、次の配置を使用できます：Facebook、Instagram、オーディエンスネットワーク。詳しくはこちら。

○ **配置を編集**

配置を削除すると、リーチ人数が少なくなり、目的を達成しにくくなる可能性があります。詳しくはこちら。

詳細ターゲット設定 ① 以下のいずれかの条件に一致する人がターゲットになります ①

利用者層、趣味・関心、行動を追加

おすすめ 参照

除外

つながり ①

つながりの種類を追加 ▼

Facebookページ

アプリ

イベント

詳細設定

あなたのページに「いいね！」した人

あなたのページに「いいね！」した人の友達

あなたのページに「いいね！」した人を除外

## 配置

適切な場所で適切なターゲット層に広告を配信できます。

### ● 自動配置(推奨)

広告は自動的にパフォーマンスが高くなる可能性が高い場所で配信されます。この目的では、次の配置を使用できます: Facebook、Instagram、オーディエンスネットワーク。詳しくはこちら。

### ○ 配置を編集

配置を削除すると、リーチ人数が少なくなり、目的を達成しにくくなる可能性があります。詳しくはこちら。

## 配置

適切な場所で適切なターゲット層に広告を配信できます。

### ○ 自動配置(推奨)

広告は自動的にパフォーマンスが高くなる可能性が高い場所で配信されます。この目的では、次の配置を使用できます：  
Facebook、Instagram、オーディエンスネットワーク。詳しくはこちら。

### ● 配置を編集

配置を削除すると、リーチ人数が少なくなり、目的を達成しにくくなる可能性があります。詳しくはこちら。

機器タイプ

プラットフォーム

▶ Facebook	<input checked="" type="checkbox"/>
Instagram	<input checked="" type="checkbox"/>
オーディエンスネットワーク	<input checked="" type="checkbox"/>

詳細オプション

特定のモバイル機器とOS

オーディエンスネットワークで除外するカテゴリ

オーディエンスネットワークにブロックリストを適用

## オーディエンス



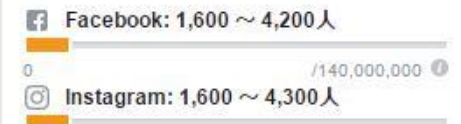
オーディエンスが少々広すぎます。

### オーディエンス詳細:

- 地域:
  - 米国
- 年齢:
  - 18歳~65+歳
- 配置:
  - モバイル機器のニュースフィード、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、モバイル機器でのサードパーティアプリとウェブサイトまたはInstagramフィードを見ている
- Placements:
  - Facebook フィード、Facebook 右側広告枠、Instagram、オーディエンスネットワーク

潜在リーチ: 193,000,000人

### 1日の推定リーチ



## 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**

# FB広告におけるクリエイティブ



## Facebook広告文の構成

① 株式会社ウィニングフィールド  
広告(デモ)

Webの広告が凄いのではなく、かけた広告費が多いからではなく、重要なのは【自分の見込顧客はどこにいるのか?】それを理解していないと確実に【時間】と【お金】と【労力】を失います。

②

③ 高成約率LP構築方法×超集客Web広告運用術  
時間がない、いつも忙しい、自分が現場にいないと仕事が回らない、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がよくわからないなどの問題を解決します。

④

PERAICHI.COM

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**

## 広告文の基本的な6パターン

- **潜在ニーズへの訴求**  
↳潜在的なニーズを気づかせるフレーズ ⇒ その臭いやバイかも、、、
- **限定の訴求**  
↳「今だけ」「〇〇キャンペーン」などの訴求 ⇒ 本日限りの限定販売
- **ターゲットへの訴求**  
↳「自分のこと」だと思ってもらえる広告 ⇒ 30歳から始める肌ケア
- **感情への訴求**  
↳感情が伝わる広告文 ⇒ ちくしょう転職だ
- **未来への訴求（ポジティブフレーム）**  
↳サービスを使った結果を伝える ⇒ たった2ヶ月で-10kg達成！
- **ユーザーを煽る訴求（ネガティブフレーム）**  
↳「ヤバイ」と思わせる広告 ⇒ まだ、〇〇やってないの？

## 基本以外のパターン

### 証言風の広告文

↳私がTOEICで800点を取った勉強方法とは

### 読み手を試す広告文

↳あなたは1分いないにこの問題が解けますか？

### 相手に語り掛ける広告文

↳あなたらしい住まいを一緒に探します！

### 質問形式の広告文

↳安全な資産運用をご存知ですか？

### ベネフィットを数字で伝える

↳1日5分の運動で-5kg達成！

**「広告文作成の4つのポイントを意識して作成を行うことが大事です」**

自社のサービスや商品の広告文を  
実際作成、設定してみよう

## Facebookの画像（クリエイティブ）の3つのポイント

### 1.高画質、高精彩のものを使う

↳Facebookは基本的にバナーをみられ、興味が出たらタイトル⇒広告文の順番に目がいくので、まずは綺麗なバナーを使用しましょう。

### 2.クリエイティブの中にテキストは極力少なく ←全く無しでよい

↳テキストを記載する際はブランドを想起させるキャッチコピーを利用しましょう。

### 3.必ずしもサービス内容と親和性を高めないといけないわけではない

↳広告文同様にリンク先の内容と異なるバナーを使用してしまうと、関係ない人たちにターゲティングされるのでは？と思いがちだが  
まずは広告をクリックしてもらおうという【アイキャッチ的な要素】と捉えるべき

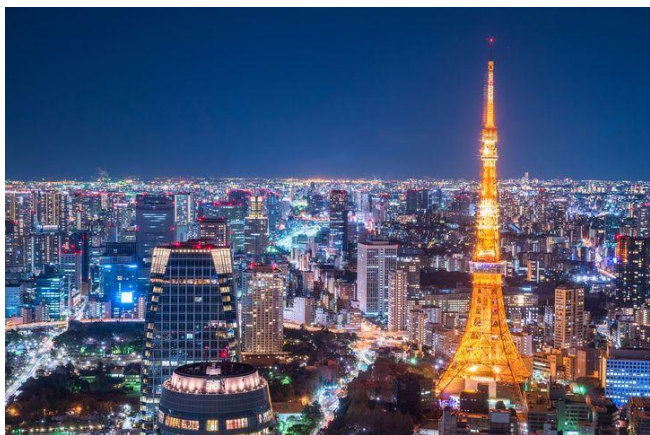
## A/Bテストのポイント

Facebook広告に限らず、広告で成果を出すにはA/Bテスト正しく行う必要があります。

1. 画像

2. タイトル

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

# パワーエディタを使用して 広告の入稿

## パワーエディタと広告マネージャの使い分

### ●パワーエディタ

- アカウントの構築
- 新規キャンペーン
- 広告セットの追加
- 広告文
- バナーの追加
- 変更

### ●広告マネージャ

- 広告のオン、オフ
- 1日の予算の変更

パワーエディタでは、各階層ごとに作成・複製・削除などの作業を行っていきます。

- ①キャンペーン
- ②広告セット
- ③広告
- ④作成
- ⑤複製

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, there's a navigation bar with the Facebook logo, the text 'パワーエディタ', a search bar, and the user's name 'Katsuhara Jun'. Below that, there's a dropdown menu for the account 'winningfield(1159686567383835)'. A toolbar contains buttons for '+ キャンペーンを作成', '編集', 'クイック編集', and other actions. A red circle with the number '5' is placed over the '+ キャンペーンを作成' button. Below the toolbar, there's a search and filter section. A table titled '広告キャンペーン' (Ad Campaigns) is displayed, with columns for 'ステ...', '配信', '結果', 'コスト', 'リーチ', and 'インプレ...'. A blue rectangular area highlights the 'キャンペーン名' (Campaign Name) column, with a red circle '3' next to it. On the left side of the table, there are red circles with numbers '1', '2', and '3' corresponding to the legend. The table contains several rows of campaign data, including 'リード(フォーム)', 'コンバージョン', and 'ページのいいね!'.

広告キャンペーン		パフォーマンス			
結果	コスト	リーチ	インプレ...	ステ...	配信
9	¥2,207	4,999	6,729	● アクティブ	リード(フォーム)
32	¥1,295	71,349	112,250	● アクティブ	コンバージョン
0	¥0	628	840	● オフ	リード(フォーム)
18	¥428	9,459	23,274	● オフ	コンバージョン
19	¥188	485	660	● オフ	ページのいいね!
0	¥0	8,418	10,668	● オフ	コンバージョン
0	¥0	2,963	3,769	● オフ	コンバージョン
0	¥0	22,543	24,596	● オフ	コンバージョン
4	¥1,769	7,006	12,280	● オフ	コンバージョン
5	¥1,454	10,052	12,718	● オフ	コンバージョン
64	¥100	5,544	6,566	● オフ	リンクのクリック

# パワーエディタを使用した ワーク

## A/Bテストのポイント

Facebook広告に限らず、広告で成果を出すにはA/Bテスト正しく行う必要があります。

1. 画像
2. タイトル



画像のA/Bテスト



## A/Bテストのポイント

Facebook広告に限らず、広告で成果を出すにはA/Bテスト正しく行う必要があります。

1. 画像
2. タイトル

Natural Beauty Organic  
広告

髪がキレイな人がほとんど行っているあることとは??

かゆみ原因は実は●●だった？皆が間違っていた認... [詳しくはこちら](#)

nature-3n.com

タイトルのA/Bテスト

Natural Beauty Organic  
広告

髪がキレイな人がほとんど行っているあることとは??

まだ恋したいあなたへ、そのパサパサな髪質は愛さ... [詳しくはこちら](#)

nature-3n.com

1人

## ■ABテスト手順

画像 ⇒ 訴求文（見出し文）のテストを行いどれが一番クリック率（CTR）、リーチ、クリック単価（CPC）が  
いいのを確認し、  
最後にチャンピオンが決まったらそれだけに絞っていく





1. 「トラフィック（ウェブサイトへのアクセスを増やす）」 → 「ウェブサイトへの誘導」
2. 新規でキャンペーン「ウェブサイトでのコンバージョンを増やす」 → 「ウェブサイトへの誘導」
3. 2. の「ウェブサイトへの誘導」 → 「コンバージョン」

The screenshot displays the Facebook Ads Manager interface. On the left, there are navigation menus for 'Campaigns', 'Ad Sets', and 'New Ads'. The main area is titled 'Marketing Objective?' and contains a table of objectives. The 'Traffic' objective is circled in red. Below the table, the 'Audience' section is visible, with the 'Website Conversion' targeting option also circled in red. The right sidebar shows audience targeting details, including location (Japan), age (25+), and placement (Facebook, Instagram).

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	製品やサービスの購入
	アプリのインストール	未
	動画の再生を増やす	
	リード獲得	

オーディエンス

- 地域: 日本
- 年齢: 25歳~
- 配置: モバイル、デスクトップ、タブレットのすべてのプラットフォーム
- Placements: Facebook 広告枠、ネット

潜在リーチ: 20

1日の推定リ: Facebook, Instagram

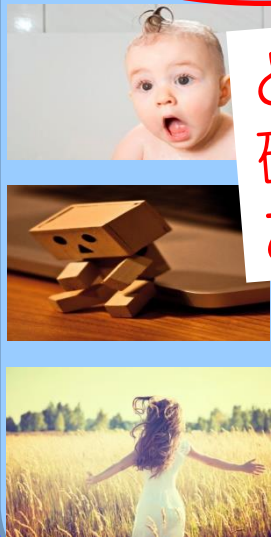
数値は選択された

画像クリエイティブと訴求文のチャンピオンを決める

キャンペーン

広告セット

見出し文A



広告セット

見出し文B



広告セット

見出し文C



ど  
の  
見  
出  
し  
文  
が  
よ  
か  
っ  
た  
の  
か  
が  
確  
認  
で  
き  
た  
ら  
そ  
の  
コ  
ン  
テ  
ン  
ツ  
が  
ヘ  
ッ  
ダ  
ー  
部  
分  
に  
あ  
る  
よ  
う  
に  
L  
P  
を  
修  
正  
・  
改  
善  
を  
行  
う  
な  
ど  
す  
る

1. 「トラフィック（ウェブサイトへのアクセスを増やす）」 → 「ウェブサイトへの誘導」
2. 新規でキャンペーン「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）」 → 「ウェブサイトへの誘導」
3. 2. の「ウェブサイトへの誘導」 → 「コンバージョン」

winningfield (11596865673838...)

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランドの認知度アップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トラフィック</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンバージョン</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>リーチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンゲージメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品カタログでの販売</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリのインストール</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画の再生を増やす</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>リード獲得</li> </ul>	

広告は30日間掲載されます。この期間の最大予算は¥60,000です。

広告配信の最適化対象 **ウェブサイトへの誘導**

- 入札額
  - コンバージョン - 推奨  
低価格でウェブサイトコンバージョンを増やすため、適切なターゲット層に広告が配信されます。
  - インプレッション  
ターゲット層に含まれる人にできるだけ多く広告が配信されます。
  - ウェブサイトへの誘導  
低価格で広告からウェブサイトへのクリック数を増やすため、適切なターゲット層に広告が配信されます。
  - オーディエンスリーチ  
オーディエンスに1日1回まで広告が配信されます。
- 請求のタイミング
- 広告スケジュール
- 配信タイプ **標準 - 1日を通して広告を配信 - 推奨**  
その他のオプション  
詳細オプションを非表示にする

地域: 日本  
年齢: 25+

配置: モバイル、デスクトップ、タブレット

Placements: Facebook Feed

潜在リーチ: 0

1日の推奨: 0

Facebook: 0  
Instagram: 0

数値は選択した推定値です

広告セット名 JP - 25-60

CV実績を貯める

1. 「トラフィック（ウェブサイトへのアクセスを増やす）」 → 「ウェブサイトへの誘導」
2. 新規でキャンペーン「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）」 → 「ウェブサイトへの誘導」
3. 2. の「ウェブサイトへの誘導」 → 「コンバージョン」



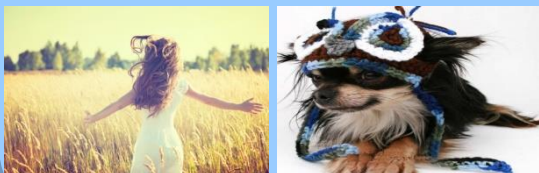
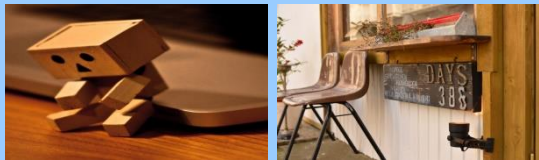
CVしやすい人への積極的配信

1. 「トラフィック（ウェブサイトへのアクセスを増やす）」→「ウェブサイトへの誘導」  
→ 画像クリエイティブと訴求文のチャンピオンを決める
2. 新規でキャンペーン「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）」→「ウェブサイトへの誘導」  
→ CV実績を貯める
3. 2. の「ウェブサイトへの誘導」→「コンバージョン」 CVしやすい人への積極的配信

## キャンペーン

### 広告セット

#### 見出し文A



### 広告セット

#### 見出し文B



### 広告セット

#### 見出し文C



最後に



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)  
※少人数・定員制



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

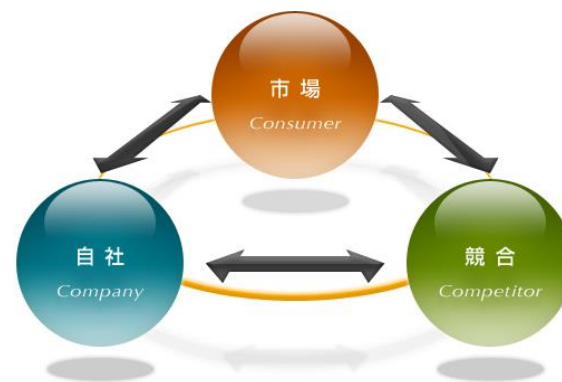
実際の取れた数値や反応を見ながらサイトを  
修正、改善し、**反応（売上）があがるサイト**を作れます

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。**



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)

コンセプトメイク&Web 3C分析



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)

CV (コンバージョン) が高い  
LP構築&制作



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)

WEB広告に必要なすべてのノウハウ



Google Analytics



Google  
AdWords



# 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)

## ヒートマップ、マウスフロー JuicerでLP改善

Ptengine 機能 プラン 事例 サポート&サービス パートナー

GOOD DESIGN | ユーザーのサイト内での行動をヒートマップ機能もついた次世代

2分で完了、今すぐ使える。  
メールアドレスをご入力ください  
パスワード  
パスワード  
 利用規約に同意する  
今すぐ無料で登録

登録数80,000アカウント以上  
世界中で選ばれているのは理由があります

サイトのデータをすぐ確認できる

閲覧数	226	UV	187	PV	278	転入率	82.3%	転出率	17.7%
滞在時間	1.21'	PV/UV	1.49'	セッション	00:01:00"	セッション成功率	85.78%	セッション時間	353ms"

mouseflow Heatmap Recorder APOLOON 機能 価格 実績 サポート ブログ お問い合わせ ログイン 無料トライアル

ヒートマップ・セッションリプレイ・フォーム最適化  
Mouseflow (マウスフロー)  
Cookieの管理・オプトアウト機能  
Cookieの管理・オプトアウト機能

見込み客可視化ツール  
Juicer  
あなたのWebサイトに訪れた匿名ユーザーを人工知能で視覚化します。

100,000社以上の企業に導入  
Microsoft  
Costco

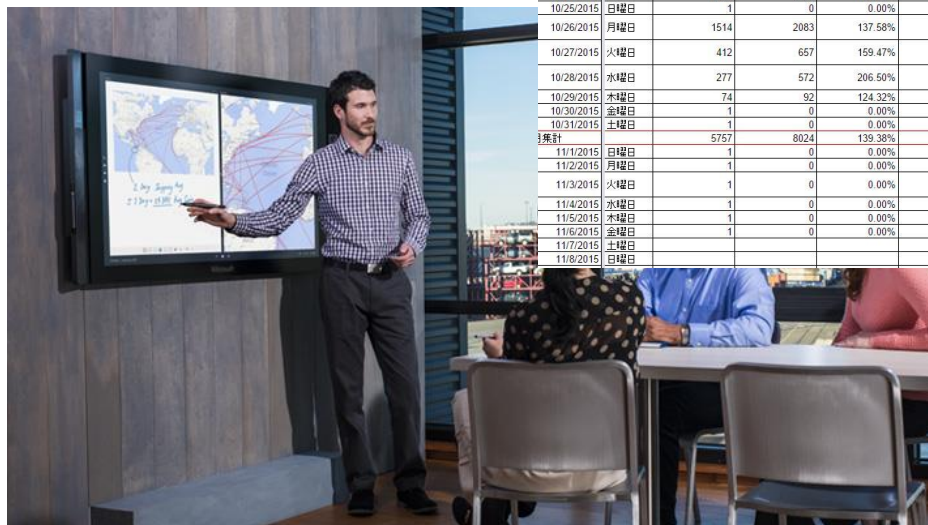
見込み客可視化ツール  
Juicer  
あなたのWebサイトに訪れた匿名ユーザーを人工知能で視覚化します。

クリックヒートと目線のヒート

# 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)

業種・業態もしくは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

10/19/2015	月曜日	60								
10/20/2015	火曜日	56								
10/21/2015	水曜日	161								サジェストキーワード 記事目にする
10/22/2015	木曜日	480								キーワードの記事に
10/23/2015	金曜日	923	1422	154.06%	42	10				7,3,000円の広告費
10/24/2015	土曜日	1797	3198	177.96%	80	7				0 広告費がなくなり
10/25/2015	日曜日	1	0	0.00%	0	0				額、広告費3,000円 止
10/26/2015	月曜日	1514	2083	137.58%	60	8				額、広告費3,000円 止
10/27/2015	火曜日	412	657	159.47%	20	2				額、広告費3,000円 止
10/28/2015	水曜日	277	572	206.50%	14	5				額、広告費3,000円 止
10/29/2015	木曜日	74	92	124.32%	2	0				3つの記事の広告
10/30/2015	金曜日	1	0	0.00%	0	0				神宮球場の記事の 高のされ方を確認
10/31/2015	土曜日	1	0	0.00%	0	0				新しい記事を作成
11/1/2015	日曜日	5757	8024	139.38%	218	32				新しい記事を作成
11/1/2015	月曜日	1	0	0.00%	0	0				新しい記事を作成
11/2/2015	月曜日	1	0	0.00%	0	0				新しい記事を作成
11/3/2015	火曜日	1	0	0.00%	0	0				クリスマスデーの
11/4/2015	水曜日	1	0	0.00%	0	0				
11/5/2015	木曜日	1	0	0.00%	0	0				
11/6/2015	金曜日	1	0	0.00%	0	0				
11/7/2015	土曜日	1	0	0.00%	0	0				
11/8/2015	日曜日	1	0	0.00%	0	0				



# 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)

## 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	481	87.61%									
2015/09/24	木曜日	386	853	220.98%									
2015/09/25	金曜日	548	476	86.86%									
2015/09/26	土曜日	724	584	80.66%								削除ワードを スカイツリーと	
2015/09/27	日曜日	905	709	78.34%									
2015/09/28	月曜日	530	600	113.21%									
2015/09/29	火曜日	483	692	143.27%									
2015/09/30	水曜日	2611	2519	96.48%									MSNの記事が
月集計		11581	12986	112.13%	0	0							
2015/10/01	木曜日	6037	5313	88.01%									本日からMSN
2015/10/02	金曜日	4300	3470	80.70%									ログイン、サイ
2015/10/03	土曜日	8490	8063	94.97%									なぜかグループ
2015/10/04	日曜日	4,190	4,353	104%									朝方プロ野球
2015/10/05	月曜日	3065	2927	95.50%									プロ野球が豊

10/19/2015	月曜日	60													
10/20/2015	火曜日	56													
10/21/2015	水曜日	161													
10/22/2015	木曜日	480													
10/23/2015	金曜日	923	1422	154.06%	42	10									
10/24/2015	土曜日	1797	3198	177.96%	80	7									
10/25/2015	日曜日	1	0	0.00%	0	0									
10/26/2015	月曜日	1514	2083	137.58%	60	8									
10/27/2015	火曜日	412	657	159.47%	20	2									
10/28/2015	水曜日	277	572	206.50%	14	5									
10/29/2015	木曜日	74	92	124.32%	2	0									
10/30/2015	金曜日	1	0	0.00%	0	0									
10/31/2015	土曜日	1	0	0.00%	0	0									
集計		5757	8024	139.38%	216	32									
11/1/2015	日曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/2/2015	月曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/3/2015	火曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/4/2015	水曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/5/2015	木曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/6/2015	金曜日	1	0	0.00%	0	0									
11/7/2015	土曜日														
11/8/2015	日曜日														



chatwork

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)

メール、スカイプサポート、電話サポートは無制限



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)

PC遠隔操作サポート





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)

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) メンバーシップサイトへの参加

## 講座カリキュラム



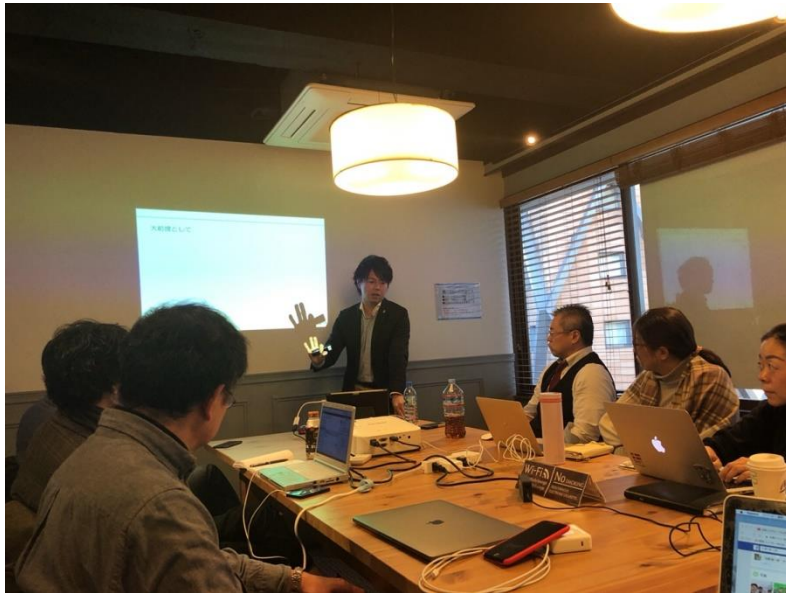
## インフラ・チェック項目一覧

- 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・エクスプレス・カード 担当者紹介と発行の手順
- 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



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)

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

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)  
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・  
エクスプレス・カードの担当者をご紹介とカード  
発行



# 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）

- 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ト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 ※審査あり

~~598,000円（税込）~~

本日お申込み&3日以内のお申込み

99,300円×3ヶ月（税込）

本日だけの  
限定特典

※定員最大5名 限定

# 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）

- 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ト（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 ※審査あり

## 【コンバジヨニスタコース】

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

## 【コンバジヨニスタライト 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