

# 【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？

# FACERBOOK 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&インスタ広告の概要と仕組み
- Facebook広告&インスタ広告の広告種類
- Facebook広告&インスタ広告のキャンペーン目的
- Facebook広告&インスタ広告ターゲティングの仕方
- Facebook広告&インスタ広告最適化配信機能について
- Facebook広告&インスタ広告を使うことでできること
- Facebook広告&インスタ広告を使って収益を上げた成功事例



**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spartner



**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！！





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。

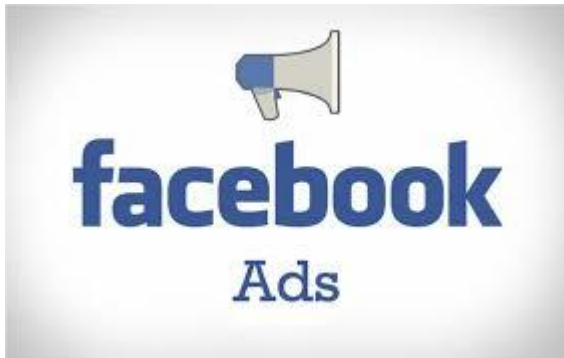
様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。

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WEB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/>



- ◆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



【実践・ワーク型】Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会

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、予算割りの概念など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 参加総数延べ 35名  
公益財団法人 富山県新世紀産業機構 講演 参加総数 55名

セミナー開催実績 : 2015年8月~2018年8月まで(約3年)  
WEB広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告、LP×広告)

主催・講師講演回数 合計 100回以上!



## 【第1部】

## Webマーケティング知識&amp;理解編

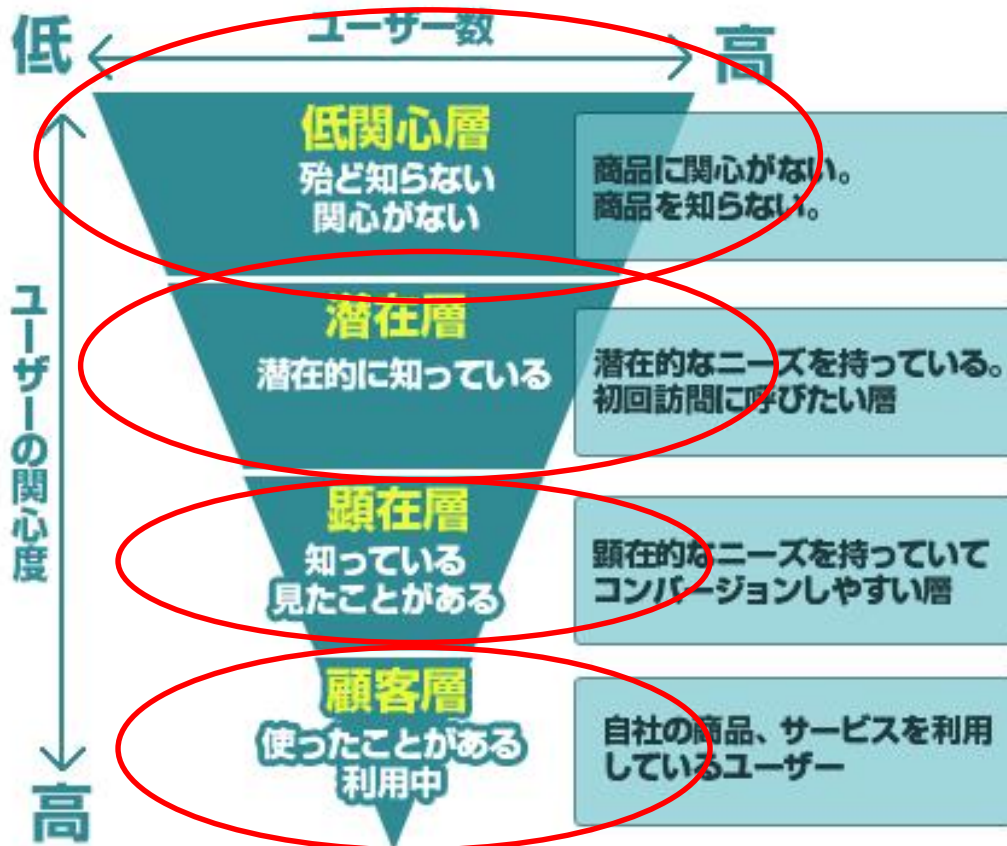


- 消費者分類と広告出稿目的
- 広告に対するマインドセット
- 運用型広告と反響型広告について



## 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？

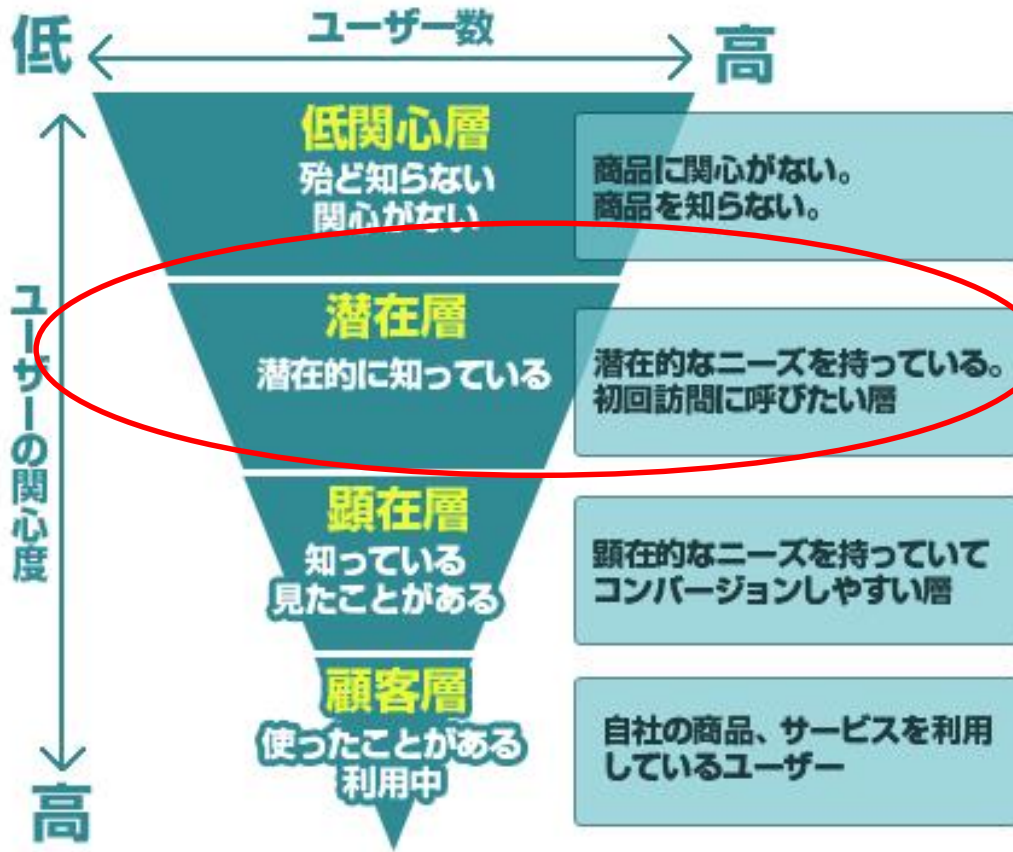


純広告（バナー広告）や  
インプレッション課金型広告、  
動画広告など

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

# FB広告を使ってできること

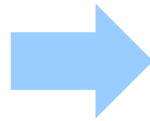
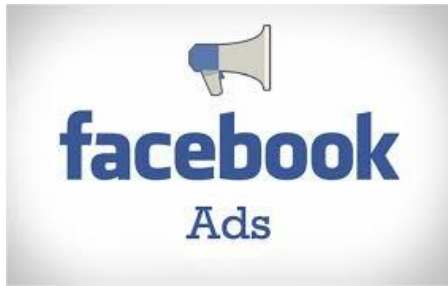
1. サイトへのアクセスアップによるクリック型課金モデルの収益化
2. FBページへのいいね！を増やしてファンの獲得
3. イベントやセミナー集客のための見込み顧客獲得
4. 実店舗への集客やオフラインコンバージョン等
5. 成約、申込み、購入といったコンバージョンしそうな方に対しての広告配信

そのほか、、、

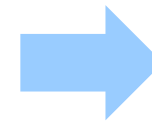
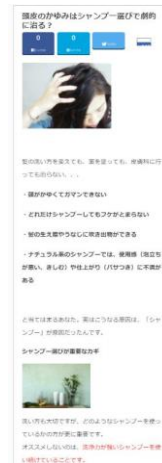
自社の既存の顧客リストから類似した顧客リストを生成することもできる！！

# FB広告で商品やサービスの成約をさせたい

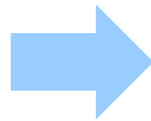
FB広告出稿&興味を持ってもらうための広告画像&広告文



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

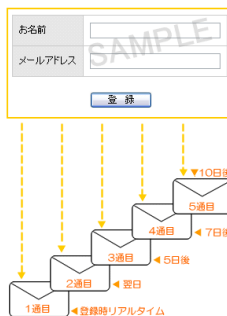
FB広告出稿



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



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

・ 潜在

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



「中卒とが一生涯抱いたな」

満員電車に揺られながら  
そんなことを考えていた俺は、  
人生の終盤に立たされていた。

最終学歴は高校中退で、  
職業がフリーターの32歳。







# Facebook廣告 概論



フェイスブック広告（インスタグラム広告）は、、、

**目的最適化配信機能**

## Facebookのアクティブユーザー数

グローバル

月間アクティブユーザー（全体）

**18.6億人**

月間モバイルアクティブユーザー

**17.4億人**

毎日利用しているユーザー

**66%**

日本

月間アクティブユーザー（全体）

**2,700万人**

月間モバイルアクティブユーザー

**2,500万人**

毎日利用しているユーザー

**70%**

月間アクティブユーザー  
Facebook Inc. 2016 Q4 データ参照



# Facebookのアクティブユーザー数

## Facebookの年齢別ユーザー数（日本）



Social Media Lab データ参照

## 利用シーンと接触頻度



## PC（デスクトップ）での広告の表示のされ方

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

友達、スポット等を検索

Lordswing Jun ホーム

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!」と書いています。

**Yahoo! JAPAN**  
広告

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! 40

コメントする シェアする

おすすめのグループ

ベシティローラーズ ふあん倶楽部  
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

ダイレクトレスポンス（広告をうって反応・反響を得る）に有効な広告配信手法として

- 真ん中のタイムライン上（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）での広告の表示のされ方



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。

スマホユーザーが多いので、クリック  
 やCVの成果が良い傾向にあります。

基本的に広告を配信する際は使用する  
 掲載面になりますが、BtoB商材の場合  
 は掲載しない場合もあります。

## ▼Messageでの広告の表示のされ方



メッセージャー内でこのように表示されます。



## ▼Instagramでの広告の表示のされ方



【8/17 (金) 15:00~WF×Ptmind社 共催セミナー開催】

自社サイトのどこを見られているか?それによってどのように配置や訴求を変えていますか?

- ・高成約率LP構築法
- ・超Web広告運用術
- ・激サイト解析手順

をたった90分でわかりやすく解説! 一気通貫のWebマーケティングを学んで自走(自社でインハウス化)しましょう



peraichi.com  
高成約率LP構築法 × 超Web広告運用術 × 激サイト解析手順

20代30代の女性をターゲットにした商材は相性が良い傾向にあります。

Instagram広告は、クリック単価が高い分コンバージョン率も高い傾向がありますが、クリック単価が高いため、まずはFacebookで様子を見てから配信してみるのもいいかもです。

フェイスブックのフィードに表示される表示のされ方とInstagramの表示のされ方は異なります。

## ▼オーディエンスネットワーク での広告の表示のされ方



オーディエンスネットワークでの配信はクリック単価が安い  
ため、リマケリストを貯めやすい傾向にあります。

広告の掲載力所を見て頂ければわかると思いますが、ユーザー  
が誤ってクリックしやすい場所に広告が掲載されるため、確  
度は高くありませんが、リマケリストは貯めやすいので、リス  
ト目的で配信に使用する事もあります。

このように1クリック辺りの単価がやり方次第では非常に安く  
、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。

個人レベルのターゲティングが正確なので

通称、

## パーソナルマッチ広告

と呼ばれています。

# フェイスブックの入札方法

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っては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。

広告出稿のために事前にやること

## 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

広告出稿のために事前にやること

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。

# 1. ページ作成画面へ移動

友達、スポット等を検索

Katsuhara Jun ホーム

写真・動画 | 写真動画アルバム

今なにしてる？

公開 投稿する

門脇義弘 ▶ 鎌倉大好き CLUB 鎌倉ともたち  
13分前

1. Facebookアカウントにログイン  
2. 右上の▽をクリック  
3. 「ページを作成」を選択

Facebookページ:

ページを作成  
ページを管理

グループの作成  
グループの管理

広告を掲載  
広告を管理

今日の結果

勝原運用  
コンバ

アクティビティログ 4  
ニュースフィードの設定  
設定  
ログアウト

木曜日 10月度 カマコン定例会  
田中尊寿さんと他1人

広告 広告を作成



## 2. カテゴリ選択 & Facebookページ名入力

### Facebookページを作成

Facebookページを作成して、ブランドやビジネスを宣伝しましょう。  
作成は無料です。まずページタイプを選択してください。



ローカルビジネスまたはスポーツチーム

**会社または団体**  
Facebookで支援者と交流しましょう。

小売企業 ▼

テスト

(スタート)をクリックすることにより、Facebookページ規約に同意します。

スタート



ブランドまたは製品



アーティスト、バンドまたは著名人



エンターテインメント



慈善活動またはコミュニティ

### 1. カテゴリを選択

※Facebookページの目的によってカテゴリを変えます。

カテゴリによって、登録できる情報が異なりますが、基本的には赤枠のカテゴリを選択します。

### 2. Facebookページ名を記入

会社名、もしくは企業名よりは媒体名やキャラクター名にしてみるのも攻略のカギ

### 3. Facebookページ情報設定

The image shows a screenshot of the Facebook page information settings for a page named 'WF'. The page is currently in the 'Information' (情報) section, with the 'General' (一般) tab selected. The settings are as follows:

- Category (カテゴリ):** インターネット関連企業 (Internet-related company)
- Description (説明):** 詳細 (Detailed)
- Owner Information (所有者情報):** Edit impressum
- Contact (連絡先):**
  - Phone Number (電話番号):**  電話番号があります (Phone number exists). Field: 電話番号 (Phone number)
  - Website (ウェブサイト):**  このページにはウェブサイトがあります (This page has a website). Field: ウェブサイト (Website)
  - Email Address (メールアドレス):**  メールアドレスがあります (Email address exists). Field: メールアドレス (Email address)
  - Additional Links (Additional Links):** Additional Links
- Location (地域):**
  - Address (住所):**  住所がある (Address exists). Fields: 番地 (Postcode), 市区町村 (City/Town/Village), 郵便番号 (Postal code)
  - Map:** A map showing the location in North America, Europe, or Asia.

The background shows the Facebook page interface with the 'WF' profile picture and name, and a navigation menu on the left. The right side of the page shows a 'Buttons to Add' (ボタンを追加) section with several 'Invite' (招待) buttons.

### 3. Facebookページ情報設定

1. ボタン追加をクリック  
2. ボタンの種類を選択  
3. リンク先URLの設定  
\* ボタンは一つしか設定出来ません

WF  
Facebookページのユーザー名を作成

ホーム  
投稿  
動画  
▼ さらに表示

広告を出す  
広告を管理

いいね! フォローする シェア ... + ボタンを追加

新しいページによるこそ  
ページを他の利用者とシェアする前に、ビジネス、ブランド、組織について説明するうえで役立つこれらのヒントをお試しください。その他のヒントについては後ほどお知らせします。

簡単な説明を追加  
ページの簡単な説明により、あなたについて利用者にとって知ってもらうことができます。この説明文はあなたがインターネットで検索された場合に検索結果にも表示されます。

ページの利用者名を作成  
ユーザー名を設定することで、利用者がページを見つけたり、ページにメッセージを送信しやすくなります。ユーザー名はページのカスタムURLに表示されます。

すべてのページのアドバイス情報

ステータス 写真・動画 ライブ動画 イベント、製品 +

ページを友達にすすめよう  
ページへの「いいね！」を友達にリクエストしてページのフォロワーを増やそう。

招待する友達を検索

招待  
招待  
招待  
招待  
招待  
招待

### 3. Facebookページ情報設定



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！



## FB広告成功のポイント

- 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。）



# Facebook広告 アカウント全体構造について

# 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



# 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。

# 各キャンペーンの目的と概要

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, there is a navigation bar with the Facebook logo, the text '広告マネージャ', a search bar containing 'ビジネスを検索', and the company name '株式会社ウィニングフィー...'. Below the navigation bar, the left sidebar contains a menu with 'キャンペーン' (Campaigns) selected, and sub-items like '広告の目的' (Advertising Objectives), '広告セット' (Ad Sets), and '広告' (Ads). The main content area displays a message: 'キャンペーン: : 目的を選択してください。' (Campaign: : Please select an objective.) with a link 'ヘルプ: 広告の目的 | 既存のキャンペーンを使用' (Help: Advertising Objectives | Use Existing Campaigns). Below this, the question 'マーケティングの目的は?' (What is your marketing objective?) is followed by a table of objectives.

認知	検討	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	来店数の増加
	動画の再生数アップ	
	リード獲得	
	メッセージ	

※2018年6月15日時の管理画面

## 各キャンペーンの目的と概要

### 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、Facebookがコンバージョン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



## 各キャンペーンの目的と概要

### 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
- 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



## 各キャンペーンの目的と概要

### 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

店舗&企業の為のWeb集客実践会

GOOGLE YAHOO TWITTER

様々なWEB広告媒体の概要と設定を全て公開！

FACEBOOK YOUTUBE GTM

このたびはご登録ありがとうございました。

あなたでもできるLP構築\*広告運用術」を無料公開しております。5日間集中！無料メール&動画講座にてPDFをお送りしております。どのように強みと差別化、優位性を持たせた情報をLPやHPに構築していくのか？その後どのようなWeb広告媒体を選定し、運用していくのかなどをたった5日間でわかりやすくお伝えしていければと思います。

閉じる 詳しくはこちら

## 各キャンペーンの目的と概要

### 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」の3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



広告セットについて



# Facebook広告のアカウント概要



## 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）

※非公開セグメントというものも存在する！

動画参照

## 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**

## 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

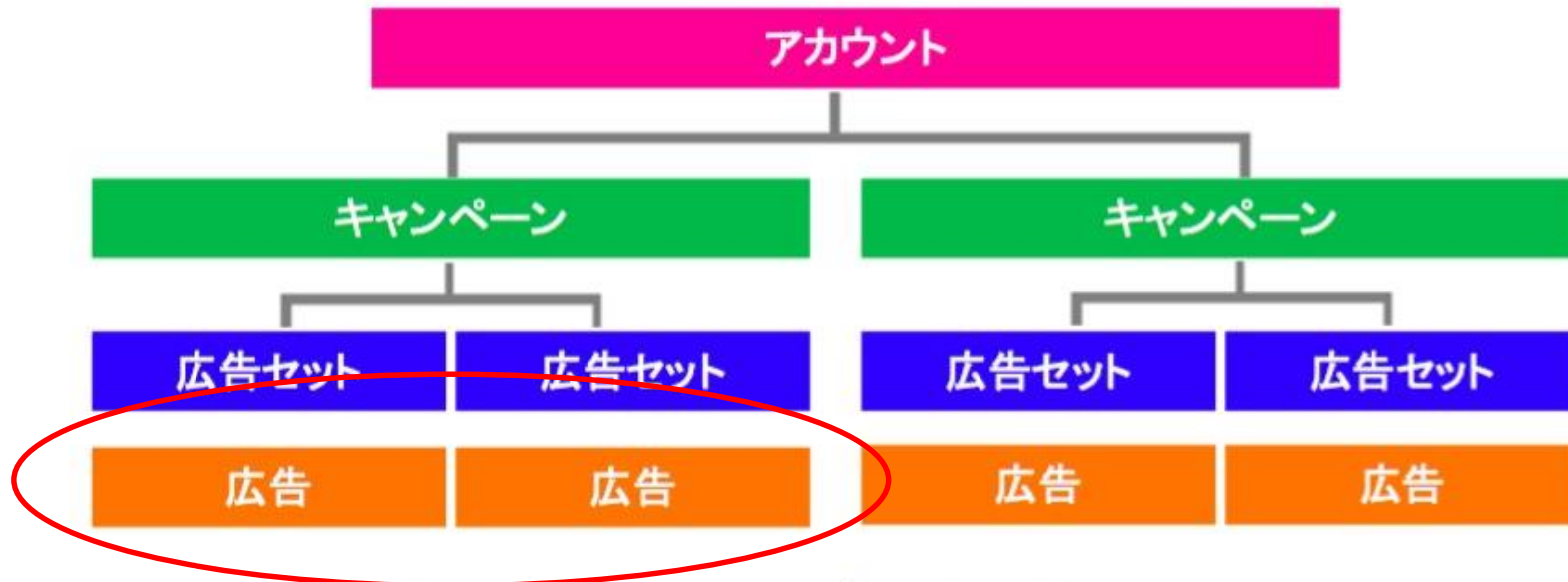
年齢×性別×業種

年齢×性別×大学名

類似ユーザーターゲティング

# Facebook広告の種類

# Facebook広告のアカウント概要



# 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

おすすめの投稿

 **店舗&企業の為のWeb集客実践会**  
 広告(デモ) · 

いいね! ...

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。



高成約率LP構築方法×超集客Web広告運用術

PERAICHI.COM [詳しくはこちら](#)

いいね! コメントする シェアする

## カルーセル広告

 **Popcorn**  
 広告 · 

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

Up-Style  
広告(デモ)

剣路で今、巷で話題のクロスフィットを無料体験できるプライベートジムがあるのをご存じでしたか？短期間で美しく締まった美ボディを手に入れませんか？



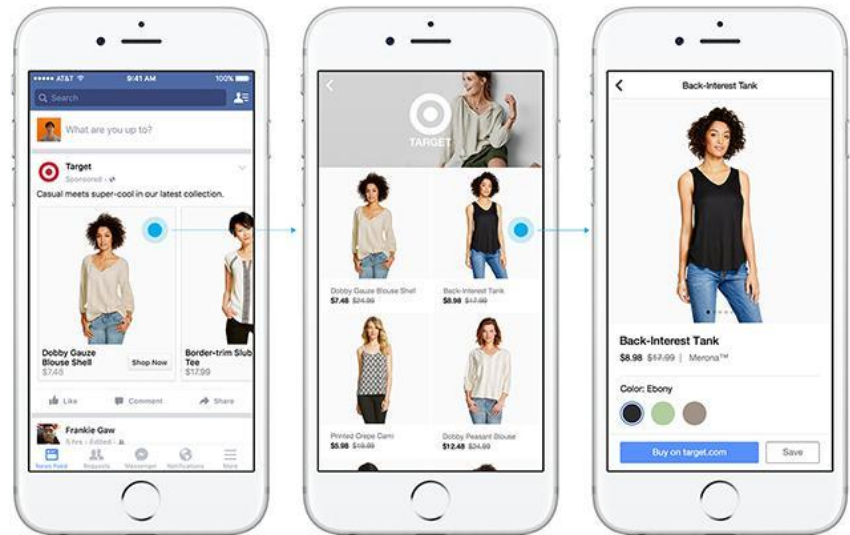
芸能人やモデルがハマる！クロスフィットが無料体験できるジム

[詳しくはこちら](#)

👍 佐久間 綾香さん、松本 直樹さん、他8人 シェア1件 再生1,152回

👍 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。

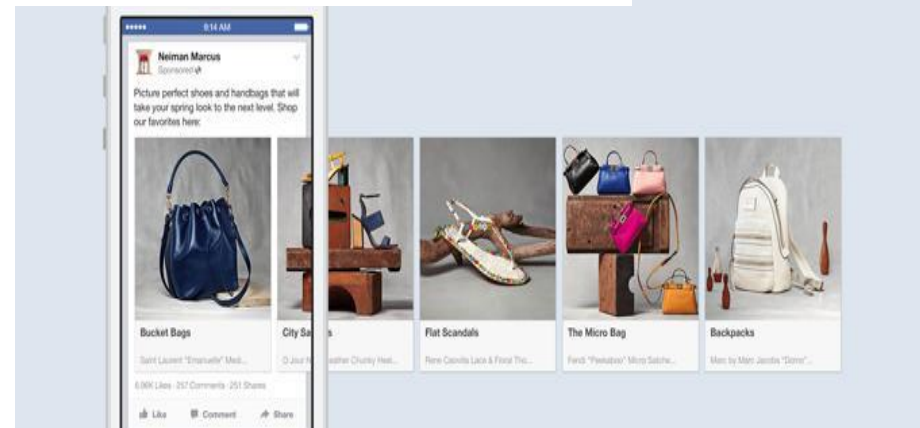
↳ 連続する複数の画像や動画を使用して、魅力的なストーリーを描写します。

### 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。

## カーセル広告の使い方は3つに絞る！！

- プロセスに訴求
- メリットに訴求
- カタログとして訴求





## 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

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、モバイルスライド広告

、編集が可能。写真を組み合わせ、動画を作成、宣伝、編集

ードすることも、ページの写真やストック画像を使用することもできる。

**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

## 動画制作で気を付けるべきポイント

アクティブユーザーの92%はモバイル端末を利用！

テレビCMのような豪華な映像は

- 3秒で心をつかむ
- 字幕を付ける
- ベネフィットを訴求
- 最後にアクションを



# 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、シネマグラフィック）、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](https://business.facebook.com/ads/creativehub/home/gallery/?act=567994613219703&business_id=1700530166854458)



キャンバスビルダー

戻る コンポーネント







Preview Share 保存する 終了 ヘルプ

無題のキャンバス

設定

+コン

追加するコンポーネントを選択

 ボタン	 カルーセル	 写真
 テキスト	 動画	 ヘッダー

キャンセル OK

キャンバスへようこそ

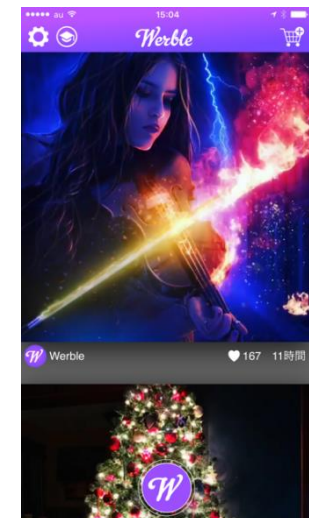
コンポーネントを追加ボタンを使用して開始します。

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



そのほか、「Lumyer」や「Legend」なども使えるスマホアプリ

## バナーのテキスト制限

「テキスト量が少ない画像」もしくは「テキストが一切ない画像」が良いバナー・良い広告と認識されるようなシステムに変更

ルール変更前	ルール変更後
全体の20%未満なら配信可能	全体の20%基準にテキスト量を判断し、 テキストが少なければ少ないだけ配信される

- バナーは商品イメージを伝えるものとする
- オリジナル画像がより重要になる

## バナーのテキスト制限

Facebook広告はバナーのテキスト量によって配信量が変わります。  
「テキスト量のイメージ」

配信量（リーチ数）

配信量が減る可能性がある

全体に含むテキスト量（イメージ）



## バナーのテキスト制限

Facebook 検索 Katsuhara Jun ホーム

### 画像テキストチェック


画像をアップロードすると、広告の画像に含まれるテキストの量が測定されます。画像に対するテキストの割合があまりにも多いと、広告がすべてのターゲット層にリーチできない可能性があります。

宣伝される製品によっては、例外に該当するものもあります。例外について詳しくは、ヘルプセンターをご覧ください。テキストを含む画像の例と詳細なガイドンスをご確認いただけます。

**アップロード**

**画像内のテキスト: 低**  
 広告のリーチがやや少なくなる可能性があります。

広告の画像に含まれるテキストが多すぎるため、リーチの範囲が狭くなる可能性があります。広告の画像にはテキストを含めないようにするか、含めるにしても少なくすることをおすすめします。注文を確定する前に、画像の差し替えを検討してください。



### 画像内テキスト評価

- 画像内のテキスト: OK**  
 広告は通常どおり掲載されます。
- 画像内のテキスト: 低**  
 広告のリーチがやや少なくなる可能性があります。
- 画像内のテキスト: 中**  
 広告のリーチが大幅に少なくなる可能性があります。
- 画像内のテキスト: 高**  
 広告は掲載されません。

### よくある質問

**画像に含まれるテキストが多すぎるとはどういう意味ですか。**  
 広告の画像に含まれるテキストには、写真やイラストに重ねられるテキスト、テキストベースのロゴ、広告の画像に使われるウォーターマークが含まれます。また動画のサムネイル画像や、宣伝するページのカバー写真やプロフィール写真に使われる画像のサムネイル、画像内のテキストも含まれます。

**広告の画像にはどれくらいの量のテキストを使えますか。**  
 広告の画像にはテキストを含めないようにするか、含めるにしても少なくすることをおすすめします。テキスト量の多い画像は、Facebookの利用者にわずらわしいと思われる可能性があります。

**テキスト量を減らすにはどうすればよいですか。**  
 広告の画像ではなく、テキストボックスにテキストを入れるよう検討してください。どうしてもそのテキストが必要な場合は、小さめのフォントを使って短めの言葉にし、画像に対するテキストの割合を減らすようにしましょう。画像内のテキストを減らしたら、このツールでもう一度確認し、アフィリエイト

[https://www.facebook.com/ads/tools/text\\_overlay](https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay)

# その他NG画像

Facebook 検索 Katsuhara Jun ホーム

広告ポリシー

## 広告ポリシー

禁止されているコンテンツ

1. コミュニティ規定
2. 違法な商品やサービス
3. 差別的な行為
4. タバコ製品
5. 薬物や薬物関連商品
6. 危険な栄養補助食品
7. 武器、弾薬、爆発物
8. 成人向け商品やサービス
9. 成人向けコンテンツ
10. 第三者の権利侵害
11. 感情的なコンテンツ
12. 個人的特質
13. 誤解を招くコンテンツや虚偽のコンテンツ
14. 賛否両論のコンテンツ
15. 機能しないランディングページ
16. 監視装置
17. 文法と汚い言葉
18. 存在しない機能
19. 個人の健康
20. 給料日ローンやキャッシング

## 広告ポリシー

禁止されているコンテンツ

1. コミュニティ規定
2. 違法な商品やサービス
3. 差別的な行為
4. タバコ製品
5. 薬物や薬物関連商品
6. 危険な栄養補助食品
7. 武器、弾薬、爆発物
8. 成人向け商品やサービス
9. 成人向けコンテンツ
10. 第三者の権利侵害
11. 感情的なコンテンツ
12. 個人的特質
13. 誤解を招くコンテンツや虚偽のコンテンツ
14. 賛否両論のコンテンツ
15. 機能しないランディングページ
16. 監視装置
17. 文法と汚い言葉
18. 存在しない機能
19. 個人の健康
20. 給料日ローンやキャッシング

### 19. 個人の健康

ポリシー

広告に「使用前/使用后」を含む画像や、期待できない、ありえない結果を含む画像を掲載してはいけません。広告で、ダイエット、減量、その他の健康に関する商品を宣伝するために、否定的な自己イメージを暗示したり、作り出そうとしてはいけません。健康、フィットネス、ダイエットに関する商品の広告ターゲットは18歳以上にする必要があります。

例

- ✓ 全体像またはズームされていない姿を含む画像
- ✗ ズームされた体の一部に焦点を当てた広告の画像



シャツを引き上げている人が写っているこの画像は、ズームアウトされているためポリシーに準拠しています。

人の腹部が写っているこの画像は、ズームインされているためポリシーに準拠していません。

場合も含む) 場合も含む) 数(本来は性的な意味合いが違反しています。



露骨なポーズをとった女性が写っています。

[https://www.facebook.com/ads/tools/text\\_overlay](https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay)

## 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。

③ 高成約率LP構築方法×超集客Web広告運用術  
④ 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。

PERAICHI.COM

⑤ 詳しくはこちら

いいね! コメントする シェアする

① Facebook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

## 実際の広告の表示のされ方

**株式会社ウィニングフィールド**  
広告

【8/17（金）15：00～WF×Ptmind社 共催セミナー開催】

自社サイトのどこを見られているか？それによってどのように配置や訴求を変えていますか？

- ・高成約率LP構築法
- ・超Web広告運用術
- ・激サイト解析手順

をたった90分でわかりやすく解説！一気通貫のWebマーケティングを学んで自走（自社でインハウス化）しましょう



peraichi.com  
高成約率LP構築法 × 超Web広告運用術 × 激サイト解析手順

▲広告プレビュー

株式会社ウィニングフィールド  
広告

【8/17（金）15：00～WF×Ptmind社 共催セミナー開催】

自社サイトのどこを見られているか？それによってどのように配置や訴求を変えていますか？

- ・高成約率LP構築法
- ・超Web広告運用術... 続きを読む



PERAICHI.COM  
高成約率LP構築法 × 超Web広告運用術 × 激サイト解析手順 [詳しくはこちら](#)

いいね! コメントする シェア

▲実際のスマホでの表示



## 【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

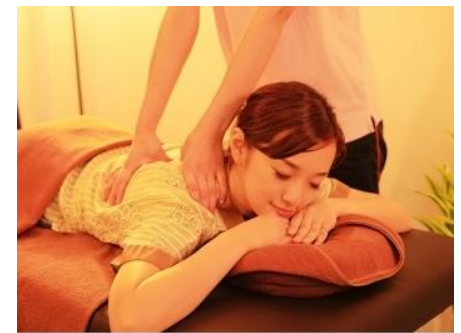
最高の結婚式にするために！部分脱毛だけでもやっておきたい



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

f
≡ 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

MESSENGER

メッセージ本文 ⓘ

構造化メッセージ(JSON) ⓘ

- 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 分かりやすく説明するテキスト
- 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 ▼

詳細オプションを非表示にする

ニュースフィードリンク説明文 ⓘ

ディスプレイリンク ⓘ

広告プ

---

デス

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**

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

広告出稿のために事前にやること

## 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

広告出稿のために事前にやること

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/>

# 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 '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 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 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'.



# 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

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...
[Blue Box]	● 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	2 19,800円コ...	¥2,708 /19,800円コ...	¥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

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>

# 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？

Facebookはターゲティングの精度が圧倒的に高い！



登録情報

クロスデバイス

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



# フェイスブック広告を使った 成功事例

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01 : オンライン上の某企業のWiFiの新規顧客獲得CPの場合

SoftBank Air  
正規販売代理店 株式会社 Foot Communication

受付時間 12:00~21:00  
0120-545-742

WEBから24時間受付中  
お申込みはこちら

容量制限なし!

従来機種よりさらに速く!  
下り最大  
350Mbps

SoftBank Air  
スマホもパソコンもゲームも!

**使い放題**

置くだけカンタン! 工事不要!

今だけおトク  
当ページ期間限定キャンペーン!  
実質1年無料!  
最大5万円キャッシュバック

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!

家のネットが13ヶ月、実質タダで契約できる方法【人数限定だから急げ】

テレビでこのCM、見たことないですか？

カンタン、おうちのWi-Fi! SoftBank Air!

コンセントに挿せば、ネットがすぐ使える無制限のWi-Fi「ソフトバンクエア」です。

Wi-Fiで家中ネットし放題  
工事不要! すぐに使える!

データ容量制限なし! \*\*  
毎月定額!

コンセントにさすだけで  
すぐにネットが楽しめる

ケース04： 調理器具 通販の場合

Makuake

プロジェクトを掲載する お気に入り <sup>NEW</sup> ログイン 新規登録

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 **29** 応援コメント **66** お気に入りに追加

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 **13,675,860円** **Success!**  
目標金額 500,000円  
27.35%

👤 サポーター 576人  
🕒 残り 0日

終了しました

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



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%

## ケース04 : PC機器販売の場合

## 1ヶ月目

## 売上

売上件数	<b>591</b> 件
売上額	<b>827万4,000</b> 円
粗利	<b>447万3,559</b> 円

## 広告費

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

合計 **¥254,441**

## 2ヶ月目

## 売上

売上件数	<b>862</b> 件
売上額	<b>1206万8,000</b> 円
粗利	<b>595万1,239</b> 円

## 広告費

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

合計 **¥944,761**

ケース05 : アフィリエイトの場合

月度	IMP	クリック	CTR	発生数	発生総額	CVR	承認成果数	未承認成果数	承認成果額 (税込)
合計	0	91,063	0%	2,163	¥ 21,344,780	2.38%	2,158	0	¥ 21,290,780
2018年7月	0	66,634	0%	1,086	¥ 11,902,600	1.63%	1,086	0	¥ 11,902,600
2018年6月	0	15,289	0%	408	¥ 4,392,000	2.67%	408	0	¥ 4,392,000
2018年5月	0	986	0%	133	¥ 1,412,400	13.49%	131	0	¥ 1,390,800
2018年4月	0	6,297	0%	501	¥ 3,353,880	7.96%	498	0	¥ 3,321,480

日付	承認	却下	報酬(発生)	報酬(承認)
2017/10	205	0	1,394,820	1,394,820
2017/11	2,431	0	16,557,524	16,540,524
2017/12	109	0	833,560	726,560
2018/01	361	3	7,122,600	6,998,600
2018/02	420	0	7,552,040	7,552,040
2018/03	111	8	3,875,000	3,441,000
2018/04	173	17	6,107,000	5,363,000
2018/05	6			
2018/06	0			
2018/07	0	0	744,000	0
合計	3,876	28	45,674,544	44,062,544

		クリック報酬		合計
円	クリック単価	有効クリック	報酬金額	報酬金額合計
円	424.12円	0件	0円	707000円

アフィリエイト報酬 月1億円!!!

最後に



- 【しっかり自分で知識&スキルを身につける】  
Webマーケ&Web広告を学ぶ 3ヶ月集中講座
- 【時間もないので丸投げプラン】  
Web広告運用代行サービス
- 【予算も時間もないけど繋げるのが上手い方】  
ご紹介プラン

- とは言ってもやることが膨大、、、
- 専門用語や設定方法が一人じゃ不安、、、
- 広告配信したらどう数値がどうかわからない

仲間とご一緒にやりませんか？

- マーケティングにかけられる時間がない、、、
- いつでも聞ける環境や仲間が欲しい、、、
- どこをメンテナンス、LPなど修正したらいいかわからない、、、



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)  
※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）

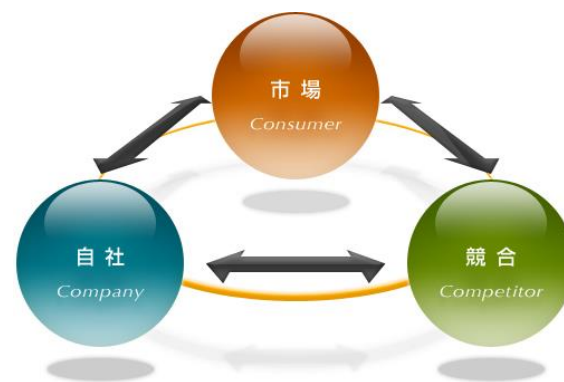
少ない労力と予算で状況に合わせてWEB広告を使って  
継続的に目撃力と顧客獲得を実現

無駄なノウハウなどに頼らず  
本質的なマーケティングを学び  
自分の力で収益を  
上げていくことができます！！

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 (コンバジヨニスタ)

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 Ads



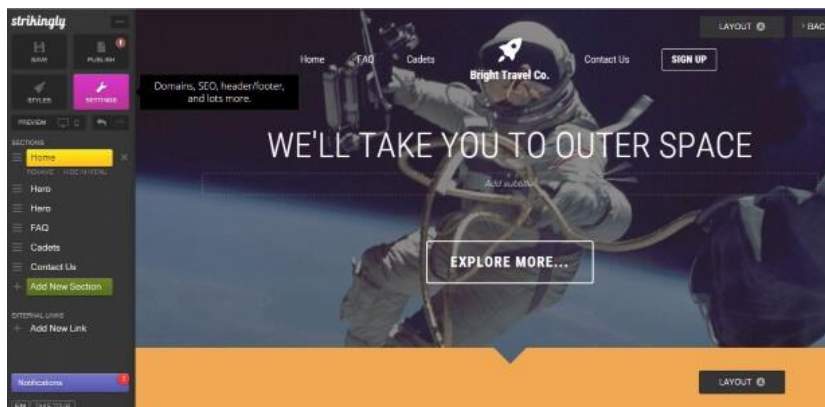
# 3ヶ月集中 売上を爆発させるのための Webマーケ&広告講座 CONVERSIONISTA (コンバジヨニスタ)

広告運用の中で取れたデータをもとに  
 LP構築、修正、改善、ヘッダーテスト等

ペライチ



strikingly





# 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

2分で完了、今すぐ使える。  
メールアドレスを入力ください  
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には理由があります



サイトのデータをすぐ確認できる

訪問者数	226	187	270	82.3%	17.7%
セッション数	1,21	1,49	00:01:00	85.76%	353ms

73.01% 25.66% 1.33% 0%



mouseflow User Preview APOLLON 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、ウェブサイトの改善、ユーザーの行動を分析する。ログイン 無料トライアル

見込み客可視化ツール  
Juicer  
あなたのWebサイトに訪問し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



クリックヒートと目線のヒート

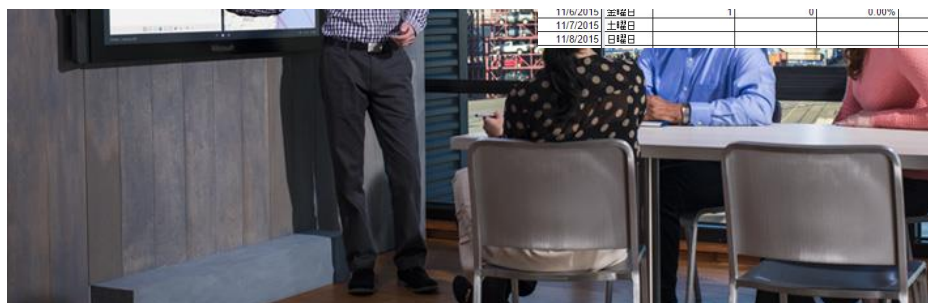
サブページ: SUBE:SUBE

# 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					

- 利点その1 少人数制のため、質問や悩みなど聞きやすい環境
- 利点その2 同じ目的を持った仲間の成功データ共有
- 利点その3 サボれずお互いが監視しているような軽い強制力が働くため  
否が応でもでもよい方向に進んでいく



# 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トニングの 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
2015/09/27	日曜日	905	709	78.34%					スカイツリーと
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%					プロ野球が選
10/19/2015	月曜日	60		6.72%					MSNとホット
10/20/2015	火曜日	56		8.83%					MSN
10/21/2015	水曜日	161		サジェストキーワード					ホットメール
10/22/2015	木曜日	480		記事項目をupする					プロ野球マイ
10/23/2015	金曜日	923	1422	154.06%	42	10			ヤクルトの記事に
10/24/2015	土曜日	1797	3198	177.96%	80	7			3,000円分の広告費を
10/25/2015	日曜日	1	0	0.00%	0	0			広告費が無くなった
10/26/2015	月曜日	1514	2083	137.58%	60	8			朝、広告費3,000円
10/27/2015	火曜日	412	657	159.47%	20	2			朝、広告費3,000円
10/28/2015	水曜日	277	572	206.50%	14	5			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			
10/31/2015	土曜日	1	0	0.00%	0	0			
集計		5757	8024	139.38%	218	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			押客種類の記事の
11/4/2015	水曜日	1	0	0.00%	0	0			念のされ方を確認
11/5/2015	木曜日	1	0	0.00%	0	0			朝、記事を作成
11/6/2015	金曜日	1	0	0.00%	0	0			朝、記事を作成
11/7/2015	土曜日								朝、記事を書き
11/8/2015	日曜日								クリスマスパーティの



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



9月某日 日中～懇親会

10月某日 日中～懇親会

11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 (コンバジヨニスタ)

認定資格取得のための勉強会開催



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
- セゾンプラチナムメックスの担当者ご紹介と作成

~~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)

クレジット決済: 24回支払いまで選択可

1ヶ月 12,417円 × 24回払い

1ヶ月 24,833円 × 12回払い

※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

## 【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 12,417円×24回払い

1ヶ月 24,833円×12回払い

銀行振り込み:一括支払いのみ

## 【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

## ◆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。

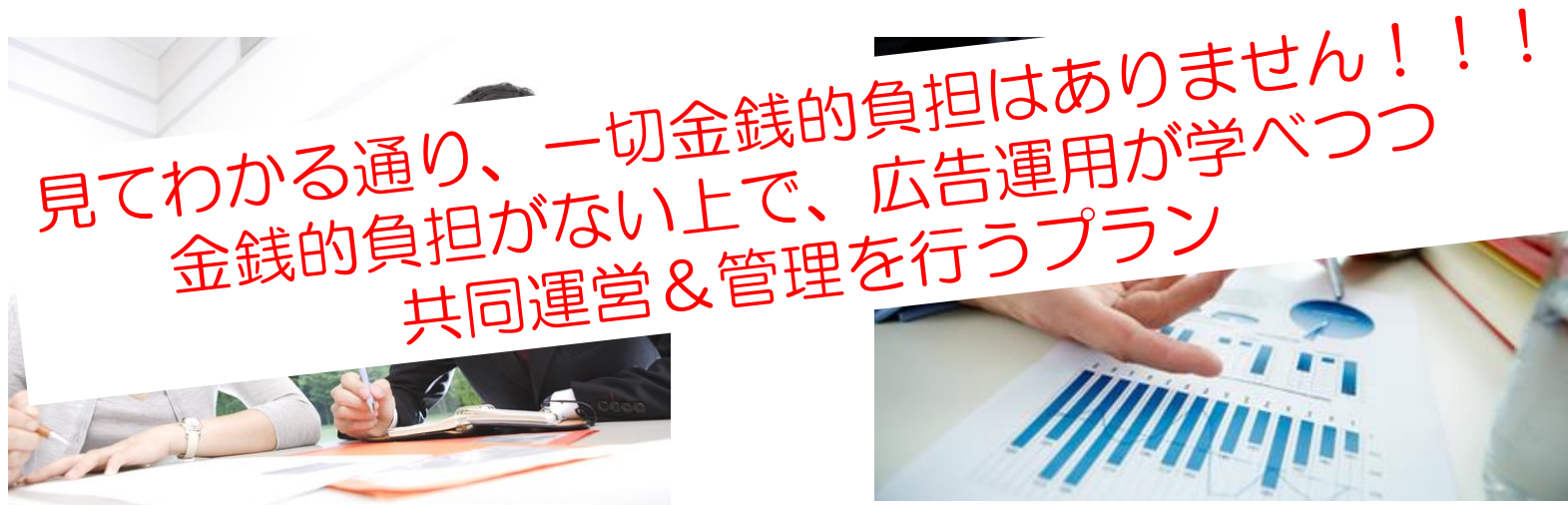
※50万以上のお客様は20%の料金内ですべての広告配信が管理可能。

※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

## 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

- 【初心者・これから向け】 Facebook広告集客勉強会
- 【実践・ワーク型】 Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会
- 【初心者・これから向け】 今すぐ顧客を刈取るリスティング広告勉強会
- 【実践・ワーク型】 2018年度版 Google Adwods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
- 【実践・ワーク型】 ランディングページ（LP）構築・実践会
- 【Web制作者・Webデザイナー向け】 クライアントの為の広告運用術
- 【店舗経営者向け】 自分たちで行う簡単Web広告運用勉強会
- 湘南・鎌倉でwebマーケティング&集客勉強会 vol.14 （毎月開催）



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。