

実績一覧

広告運用代行 海外運用実績事例①

▼化学メーカー企業様（工業用接着剤フィルム）

■業界でも新しい技術であるモビリティ業界、航空業界向けの接着剤フィルムの認知、販促を進めるにあたり国内の販促だけでなく、グローバルに多言語対応したLPを作成（日本語、ドイツ語、英語、※フランス語、イタリア語はこれから） グーグル広告、マイクロソフト広告、Meta広告で配信し、着実にリードを獲得している状態。



▲日本語版 LP



▲英語版 LP



▲ドイツ語版 LP

企業様運用

CV数： -

CPA： -

弊社運用後（初月）

CV（資料請求）数 **25件**

CPA **80,500円～98,000円**

運用後結果

競合他社は基本的に展示会を中心に展開していましたが、新しい技術であり、かつ認知を取りつつリードを獲得していくのに成功。売上単価が2000万円～となっているため、10万円以下でリードを取得し続けており、費用帯に合う形でのスタートとなっている。

※なお、個人情報保護法などに順守したプライバシーポリシーやポップアップによる認証対応済み

広告運用代行 海外運用実績事例②

▼精密機器メーカー企業様（海洋従事者向けカメラ固定器）

■ダイバーや海洋探査などの業界関係者向けのカメラを固定する機器の販売というニッチな商材のため、販売母数を取る為に国内市場だけに焦点を当てず、グローバルに広告を配信。特に市場規模が多く、ユーザー層が多いアメリカ圏に広告配信を実施。

ユーバダイビング、シュノーケリング、30ftなどマリンアクティビティで大活躍すること間違いなしです。



このSTAYTHEEの開発は、以下のような想い（困りごと）がスタートでした。

「ダイビングは大好き。」
「自撮りできる写真も欲しい。」
けど、
「また上手く撮れない...」
「カメラ操作が難しい...」
「なかなかいい写真が撮れない...」

企業様運用

弊社運用後（初月）

CV数： -

CV（販売）数 **50件**

CPA： -

CPO（購入単価） **30,500円～45,000円**

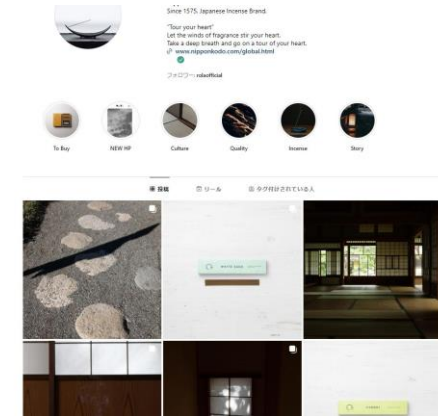
運用後結果

当初はテストマーケティングということで販売台数50台（販売単価：76,000円）ということで、toC向けに販促を開始。広告文やキャッチは英文でしたが、クリエイティブはなるべく動画クリエイティブを多用することで潜在ユーザーの反応を取ることに成功。

広告運用代行 海外運用実績事例③

▼お香、フレグランス販売企業様（お香、フレグランス）

■国内だけでなく、お香（フレグランス）を海外向けに販促し販路を開拓するにあたり各国のインスタグラムアカウントのフォロワー数獲得の為に広告配信を実施。エリアはフランス、カナダ、イギリス、ドイツ、イタリアにて配信し低単価で質のいいフォロワー獲得に成功。



企業様運用

弊社運用後（平均）

CV数： -

CPF（フォロワー獲得単価）

35円～55円

CPA： -

運用後結果

各国のインスタグラムアカウントのフォロワーを増やしつつ、投稿は週に2～3回投稿。主にバナー、動画クリエイティブで世界観を配信。今後は各国の倉庫（アマゾンと提携）からの販売&発送を行っていくため、準備中。

広告運用代行 実績事例①

▼東京都の営業販売代行企業様（通信機器契約）

■企業様ご説明

WiFiの新規顧客獲得の営業代行会社がテレマーケティングのみのアウトバウンドセールスのみの販売手法だったところに対して、オンラインでの獲得手法を取り入れたいということで競合他社と予算の兼ね合いからSNS広告×記事LPという販売手法で販促支援を行いました。



企業様運用

CV数： -

CPA： -

弊社運用後（初月）

CV数 **325件**

CPA **4,500円～6,000円**

運用後結果

競合他社は基本的にリスティング広告（検索広告）を中心に展開していましたが、上述の通り競合との激化や低予算からのスタートとなったため、潜在層アプローチから入り、熱量を高めるための記事LPを挟んで施策の成功に繋がりました。

広告運用代行 実績事例②



▼神奈川の物販通販事業主様（低温調理器具販売）

■企業様ご説明

海外にて製造し、日本にて商品をローンチ時に認知施策と販売戦略両方で関わらせて頂きました。商品単価が19,800円～128,000円ということもあり、割と高額商品ではあったものの、クラウドファンディング×動画クリエイティブ×SNS広告でROAS（広告費用対効果）が初動で900%以上を超え、以後高水準で販促が成功。

企業様運用

CPO : -

CV数 : -

ROAS : -

弊社運用後（2ヶ月後）

CPO : 3,000円～7,000円

CV数 : 576件

ROAS : 918%

運用後結果

動画クリエイティブがFB上でバズり、いいね数が2500超え、シェアが77件、CPC（クリック単価）が0.1円となり、低い広告費で大量のアクセスを流すことに成功し、高い広告費用対効果を出す結果となりました。

広告運用代行 実績事例③

▼東京都の美容業様

■企業様ご説明

コロナ影響前からオンラインセミナーの
広告運用をさせて頂いておりました。

セミナーは来店して体験する形式の為、
来店出来ないのオンラインセミナーは参加率が課題でした。



企業様運用

CVR:1.4%

CPC:180円

参加率:23%

弊社運用後（初月）

CVR: 2.9%

CPC: 107円

参加率: 53%

運用後結果

コロナ影響後にオンラインで行うセミナーの需要が大幅に増加した為、
LPを改善を行い、サービスが分かりやすく導線をはっきりさせて広告を増額しました。
その結果、課題であった参加率はオンラインの為、多くの方が参加して頂き
現在ではセミナーが満員になり大盛況となっています。

広告運用代行 実績事例④

▼埼玉県の眼科様

■企業様ご説明

コロナ禍前より弊社にて広告運用をさせて頂き、
緑内障、白内障、ICL等の新規患者の獲得の支援を
させて頂いておりました。

しかしながらコロナ禍になり、緊急事態宣言などの外的要因により
一時、CPAの高騰になりました。緑内障やICLのメニュー単価は500,000円～



実施前の成果

CV数： 42件

CPA： 24,000円～26,000円

実施翌月の成果

CV数 60件

CPA 15,500円～18,000円

運用後結果

外的要因によって来院が躊躇される中、**ホームモニタリングというオンラインでの
診断、診察制度を提案**。LPを制作させて頂き、リスティング広告のみの
施策だったところに対して、目新しさもあり、認知施策として新たな訴求と共に
広告配信を行ったところ獲得数とCPAの圧縮に成功致しました。

広告運用代行 実績事例⑤

▼神奈川県の人材派遣会社様

■企業様ご説明

美容師、理容師、ヘアメイクやネイリスト、エステシャンに特化した人材派遣会社の求人募集の広告運用を担当。

特化したサイトに応募してもらうための広告運用を

今までは自社内と代理店に行っていたが、獲得単価が悪化傾向により弊社に相談に至る。



実施前の成果

CPA : 104,000円～126,000円

実施翌月の成果

CPA 55,500円～76,000円

運用後結果

リスティング広告は全てのKWを求人ポータルサイトのTOPページにアクセスを流していたところを職種や業種に絞って、**とび先URLを変更し離脱を減らすことに成功**。また、**動画クリエイティブとSNS広告（インスタグラム広告）を活用し、CPAの圧縮に成功**。

広告運用代行 実績事例⑥

▼福島県の人材派遣会社様

■企業様ご説明

介護求人のポータルサイト運営の会社がオフラインの販促と見よう見まねのオンラインの広告出稿によって求人募集を行っていた。商圏が福島県内のみ（近隣も少しだけ含む）という条件の中、なかなか質の高い求人が集まらず、同じ商圏内の競合他社と人材を取り合いになっている状況に頭を悩ましている事業主。



実施前の成果

CPA : 64,000円～75,000円

実施翌月の成果

CPA 31,000円～43,000円

運用後結果

まず、ポータルサイト内の導線の見直し、**サイトマップの作り直しから提案し、ユーザビリティの高いサイトに修正、変更した上で、リスティング広告のキーワードの見直し、広告文を悩みや訴求など想定ユーザーのニーズ&ウォンツにあった切り口ごとに広告を入稿。グーグル広告とヤフー広告の検索広告とディスプレイの追跡型広告のみで上記CPAを達成。**

動画制作およびプロモーション 実績事例①

▼銀座の眼科様

■企業様ご説明

埼玉の大宮にて緑内障や白内障の院を運営している眼科様が銀座にて出店するにあたり、東京商圏内の認知、集客を行うために

リスティング広告を行っていたが、問い合わせ単価（CPA）の高騰により新たな施策を相談される。施設内が競合と比べて群を抜いて高級感があるところから

しっかりと動画で見せることにより院の魅力が伝わると思いプロモーション動画の制作を依頼。SNS広告、YouTube広告にて認識施策をサポートした。



実施前の成果

月間CV数：12件

問い合わせ単価（CPA）
：44,000円～48,000円

実施2ヶ月後の成果

月間CV数 **35件**

問い合わせ単価CPA
15,500円～18,000円

▲プロモーション動画

<https://youtu.be/RmC96CbD5xY>

運用後結果

リスティング広告は引き続き運用しながら、院内（施設内）がわかる動画だったり、どのような流れで入店、**カウンセリングから施術までを行うのかをイメージさせる動画内容**となった。その動画を使ったSNS広告とYouTube広告により月間のブランド想起リフト数が上昇し、結果、リスティング広告にもいい影響を及ぼし、集客と獲得単価の圧縮に成功した。

動画制作およびプロモーション 実績事例②

▼横浜市 スープカレー&ハンバーグ店様

■企業様ご説明

横浜の関内という場所で新たにスープカレー&ハンバーグ店をオープンするにあたり、ブランディングおよび認知の為の動画の制作を依頼されました。

撮影した動画はSNS広告での告知、
グーグルマップ時の動画掲載（MEO施策）などで活用致しました。

施策1ヶ月後の成果

SEO効果（関内 スープカレー） 3位表示獲得
グーグルマップ口コミ ☆4.7獲得
ブランド（店名検索）認知 **月間440件**



▲料理紹介動画

<https://youtu.be/2-uBGE0FkzI>



▲店長インタビュー動画

<https://youtu.be/rfS6Ilg6Q6F0>

結果

商圏内がスープカレー激戦区の中、オープン仕立てで目新しさがなかなか打ち出せない状態でしたが、販促の目的やKPIが定まっていたため、**そこから逆算したプロモーション動画を制作し、うまく活用した結果を生んだものと思われま**す。