コロナでアクセス増加中

EC業界に特化したInstagram広告の手法をご紹介

2020年8月版

NISSIN AD

Instagram広告とは

実名登録制のSNS・Instagramユーザーに対して広告を配信します。

Facebookと連携しているため、Facebookに登録された細かい登録情報により**大学名、学歴や専攻、さらには収入といったセグメントも可能です。**

フィード広告

ストーリーズ広告

Instagram広告のターゲティング（一部）

大項目	中項目	小項目
学歴	学歴	不明
		修士号
		博士号
		大卒
		大学中退
		大学生・専門学校生
		大学院中退
		大学院生
		専門学位
		準学士
		高卒
		高校中退
	専攻	*検索式
	学校	*検索式
世代	ベビーブーマー	ベビーブーマー
	ジェネレーションX	ジェネレーションX
	新世紀世代	新世紀世代
住宅	家族構成	同居人世帯
		家族に基づいた世帯
交際	恋愛対象	女性
		男性
		女性と男性
		不明
	交際ステータス	独身
		交際中
		既婚
		婚約中
		不明
		シビルユニオン
		ドメスティックパートナー
		オープンな関係
		複雑な関係
		別居中
		離婚
		配偶者と死別

大項目	中項目	小項目
仕事	勤務先	*検索式
	役職	*検索式
	業界	IT・技術
		アート、エンターテイメント、スポーツ、メディア
		コンピュータ・数学
		パーソナルケア
		ビジネス・金融
		ヘルスケア・医療
		マネージメント
		交通・輸送
		保安サービス
		公務員
		営業
		地域福祉・社会福祉
		小売業
		建築・工学
		建設
		教育・図書館
		法律
		派遣・バイト・季節労働
		清掃・メンテナンス
		生命科学、物理化学、社会科学
		看護師
		管理行政
		製造
		設備・修理
		調理・フードサービス
		軍事
		農業、漁業、林業
		退役軍人（米国）
性別	性別	男
		女
地域	都道府県	47都道府県の中から選択可能
年齢	年齢	13~64歳まで1歳刻みで選択可能。

Instagram広告のターゲティング（一部）

大項目	中項目	小項目
スポーツ・アウトドア	アウトドア活動	キャンプ
		サーフィン
		ハイキング
		ハンティング
		ボート
		マウンテンバイク
		乗馬
		釣り
	スポーツ	アメリカンフットボール
		アメリカンフットボール(大学)
		ゴルフ
		サッカー
		スキー・スノーボード
		テニス
		トライアスロン
		バスケットボール
		バレーボール
		マラソン
		水泳
		自転車レース
		野球
テクノロジー	コンピュータ	コンピュータサービス
		コンピュータプロセッサ
		コンピュータメモリ
		ソフトウェア
		タブレットコンピュータ
		デスクトップコンピュータ
		ネットワークストレージ
		ハードドライブ
		パソコンモニター
		フリーソフト
	家電・エレクトロニクス	Eブックリーダー
		GPSデバイス
		オーディオ機器
		カムコーダー
		カメラ
		ゲームコンソール
		スマートフォン
		テレビ
		プロジェクター
		ポータブルメディアプレイヤー
		携帯電話
ビジネス・業界	ビジネス	ビジネス
	中小ビジネス	中小ビジネス
	小売業	小売業
	広告	広告
	オンライン	ウェブデザイン
		ウェブホスティング
		ウェブ開発
		オンライン広告
		ソーシャルメディア
		ソーシャルメディアマーケティング
		ディスプレイ広告
		デジタルマーケティング
		メールマーケティング
		検索エンジン最適化
	営業	営業
	マネージメント	マネージメント
	マーケティング	マーケティング
	起業	起業
	エンジニアリング	エンジニアリング
	デザイン	インテリアデザイン
		グラフィックデザイン
		ファッションデザイン
	経済	経済
	ファイナンス	クレジットカード
		保険
		投資
		担保付き融資
	不動産	不動産
	建設	建設
	建築	建築
	医療	医療
	看護・介護	看護・介護
	科学	科学
	航空	航空
	農業	農業
	銀行サービス	オンラインバンキング
		リテール・バンキング
		投資銀行

大項目	中項目	小項目
フィットネス・ウェルネス	エクササイズ	エクササイズ
	ジョギング	ジョギング
	フィットネス	フィットネス
	フィットネスクラブ	フィットネスクラブ
	ダイエット	ダイエット
	栄養	栄養
	ヨガ	ヨガ
	ズンバ	ズンバ
	ウェイトトレーニング	ウェイトトレーニング
	ボディービルディング	ボディービルディング
	寝相	寝相
レジャー施設	音楽	エレクトロニックミュージック
		カントリーミュージック
		クラシック音楽
		ゴスペル・ミュージック
		ジャズ
		ソールミュージック
		ダンスミュージック
		ヒップホップ
		ブルース
		ヘビーメタル
		ポップミュージック
		ミュージックビデオ
		リズム・ブルース
		ロックミュージック
	読書	Eブック
		コミック
		ノンフィクション(本)
		フィクション(本)
		ミステリーフィクション
		ロマンス小説
		文学
		新聞
		本
		漫画
		雑誌
	映画	アクション映画
		アニメ映画
		コメディ映画
		サイエンス・フィクション映画
		スリラー映画
		ドキュメンタリー映画
		ドラマ映画
		ファンタジー映画
		ホラー映画
		ハリウッド映画
		ミュージカルシアター
	テレビ	テレビ番組(クイズ番組)
		テレビ番組(コメディ)
		テレビ番組(トークショー)
		テレビ番組(リアリティ番組)
	ゲーム	アクションゲーム
		オンラインゲーム
		オンラインポーカー
		カジノゲーム
		カードゲーム
		ギャンブル
		シミュレーションゲーム
		シューティングゲーム
		スポーツゲーム
		テレビゲーム(パズル)
		ビデオゲーム
		ファーストパーソン・シューティングゲーム
		ブラウザゲーム
		ボードゲーム
		レーシングゲーム
		ロールプレイングゲーム
		大規模複数参加型オンラインゲーム
		大規模複数参加型オンラインロールプレイングゲーム
		戦略ゲーム
		言葉ゲーム
	ライブ・イベント	コンサート
		ダンスホール
		ナイトクラブ
		バレエ
		バー
		パーティー
		劇場
		喜劇
		音楽フェスティバル

大項目	中項目	小項目
家族と交際関係	友情	友情
	出会い関連	出会い関連
	ウェディング	ウェディング
	結婚	結婚
	子育て	子育て
	母親	母親
	父親	父親
	家族	家族
買い物・ファッション	衣料品	レディース服
		子供服
		紳士服
		靴
	ファッションアクセサリー	ジュエリー
		ドレス
		ハンドバッグ
	ショッピング	オンラインショッピング
		クーポン
		ショッピングモール
		ディスカウントストア
		ブティック
		ラグジュアリー商品
	美容	スパ
		タトゥー
		ヘアケア製品
		美容院
		香水
	玩具	玩具
趣味・アクティビティ	ペット	ウサギ
		ペットフード
		爬虫類
		犬
		猫
		馬
		魚
		鳥
	ホーム・ガーデニング	ガーデニング
		ホームセンター
		家具
		家電
		日曜大工(DIY)
	乗り物	RV
		SUV
		オートバイ
		スクーター
		トラック
		ハイブリッド
		ボート
		ミニバン
		自動車
		電気自動車
	政治・社会問題	チャリティ・慈善活動
		ボランティア
		地域社会の問題
		宗教
		持続可能性
		政治
		法律
		環境保護主義
		軍事
		退役軍人
	時事	時事

大項目	中項目	小項目
食品・飲料品	飲料品	お茶
		エナジードリンク
		コーヒー
		ジュース
		ソフトドリンク
	お酒	ビール
		ワイン
		蒸留飲料
	食品	オーガニックフード
		シーフード
		チョコレート
		デザート
		バーベキュー
		ビーガン
		ピザ
		ファストフード
		ベジタリアン
	料理	イタリア料理
		インド料理
		ギリシャ料理
		スペイン料理
		タイ料理
		ドイツ料理
		フランス料理
		ベトナム料理
		メキシコ料理
		中南米料理
		中東
		中華料理
		日本料理
		韓国料理
	クッキング	ベーキング
		レシピ
	レストラン	ダイナー
		ファストフード
		ファストフード店
		茶葉店

Instagram広告の特長

Instagram広告は、ユーザーの行動や配信結果を予測し数値化できる、状況に応じて配信内容を柔軟に変更できるという点で、**経営上の計画が立てやすく、ビジネスと相性の良いプロモーション手法**です。

★広告予算から売上金額を試算する場合

広告予算 → 想定表示回数 → 想定クリック数 → 想定購入数 → 想定売上金額

☆目標から広告予算を試算する場合

目標売上金額 → 目標購入数 → 必要なクリック数 → 必要な表示回数 → 必要な広告予算

ECのInstagram広告で重要なこと

ECのInstagram広告で重要なことは、**誰にどんなタイミングで広告を配信するか？**です。
例えば、以下のようなユーザーであれば、ユーザーは広告経由で商品を購入してくれる可能性が高いと考えられます。

・カートに商品を入れたまま忘れていた
・すでに系列のECサイトで商品を買ったことがある
・1ヶ月おきに購入する商品（水など生活用品）で、購入から1ヶ月が経過した
・10回以上自社のウェブサイトに訪問しているが、一度も商品を購入したことがない
（来訪の目的が異なる場合も含まれます）

Instagram広告では、上記のような既存のお客様にうまくアプローチすることで、
効率的な購入獲得が見込めます。

購入確度の高いユーザーにアプローチする方法

Instagram広告には、興味関心や属性データに基づいたターゲティングが用意されていますが、
これらはあくまでも広告配信の初期フェーズで活用するものです。
数カ月間配信をしたうえでは、自社のデータを活用することで、大きく獲得効率が高まります。

■媒体側のデータ

・メリット

✓ データがなくても広告をスタートできる
✓ 設定が容易
✓ 大規模に配信可能

・デメリット

✓ 購入の獲得効率が高くない

■自社のデータ

・メリット

✓ 効率よく購入獲得ができる

・デメリット

✓ まずは自社のデータを貯める必要がある
✓ 自社のデータ蓄積に費用がかかる
✓ データの抽出、設定が難しい

既存のお客様情報の活用

自社のデータを貯めるうえでは、個人情報と連携した配信が最も初めやすいです。
お客様の情報（メアド、姓名など）をInstagram広告アカウントに紐付けることで様々な活用が可能になります。

・お客様のメールアドレス
・お客様のお名前、性別など

※Instagramにアップロードする際に、
情報が暗号化されるため、個人情報漏洩
の心配はありません。

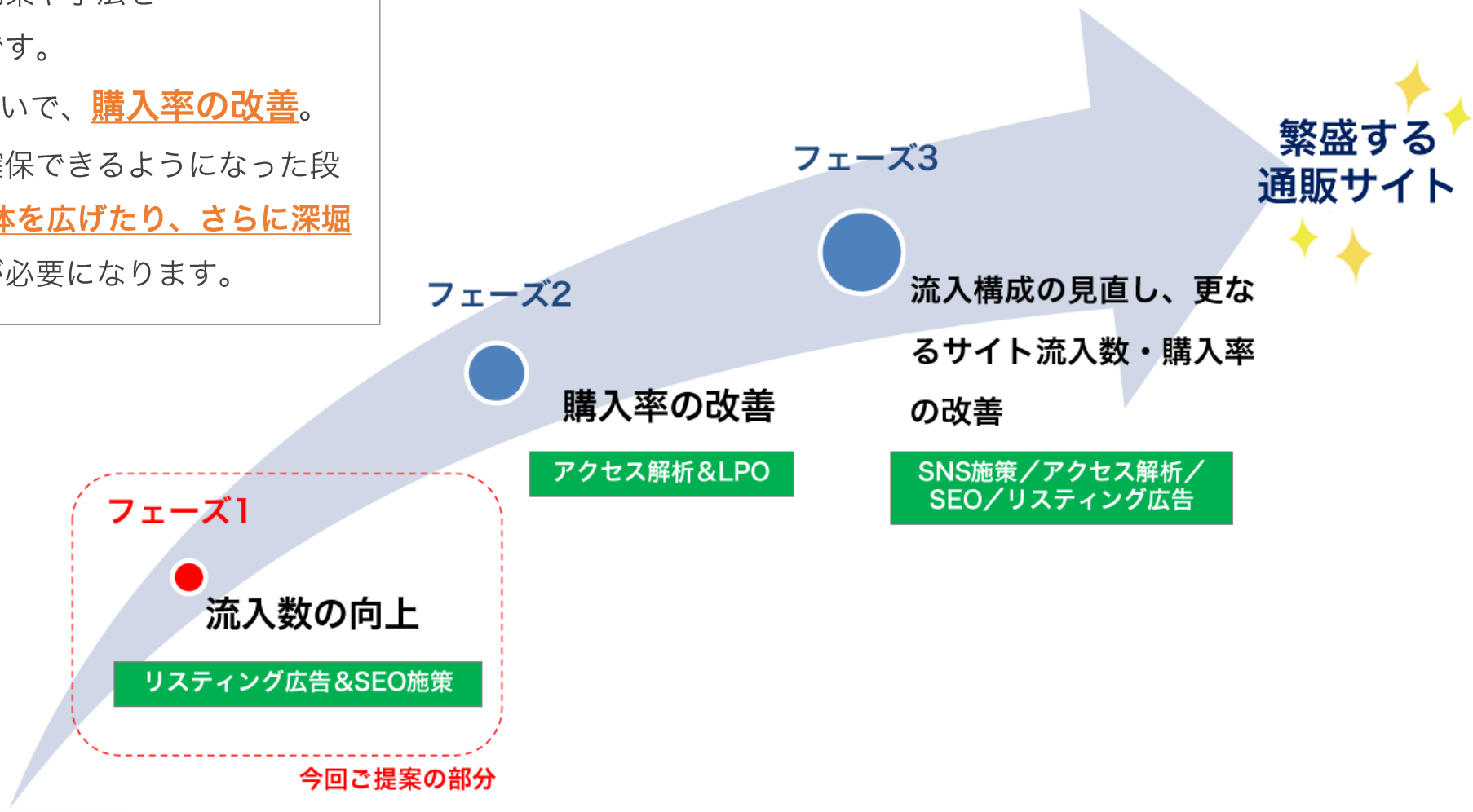
・連携承認

・訪問者データを送信

独自のターゲティングで広告配信

Web広告を活用した通販の売上増加イメージ

大きく３つのフェーズに施策や手法を
分けて考えることが重要です。
まずは**流入数の確保**、次いで、**購入率の改善**。
一定の流入数や購入率を確保できるようになった段階で、さらに**Web広告媒体を広げたり、さらに深堀りしたアクセス解析**などが必要になります。



EC業界におけるWeb広告の優先順位

1. YAHOO! JAPAN プロモーション広告 / Google 広告 — Google/Yahooリスティング広告
2. YAHOO! JAPAN プロモーション広告 / Google 広告 — Googleショッピング広告
3. YAHOO! JAPAN プロモーション広告 / Google 広告 — Google/Yahooディスプレイ広告
4. Instagram — Instagram広告

facebook / twitter / LINE

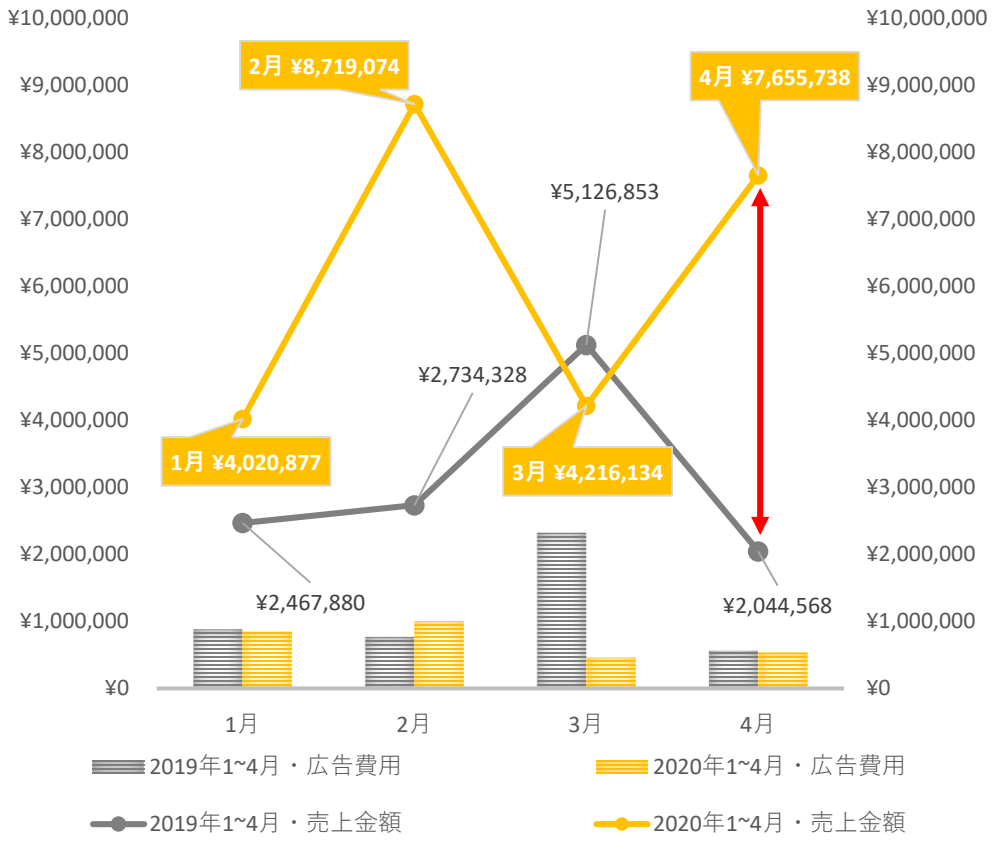
その他、SNS広告や
インフィード広告、ネイティブ広告など

まずは、自発的な検索段階のユーザーを取り込める**「リスティング広告」**の実施がおすすめです。
リスティング広告やショッピング広告、ディスプレイ広告をすでに実施されている場合には、Instagram広告をおすすめしています。

EC業界の実績ご紹介

某時計メーカー様の通販サイト

2020年 某ECサイト 広告費用と売上金額



<使用した広告媒体>

Google 広告

2020年4月
某ECサイトの売上金額

76,55,738円

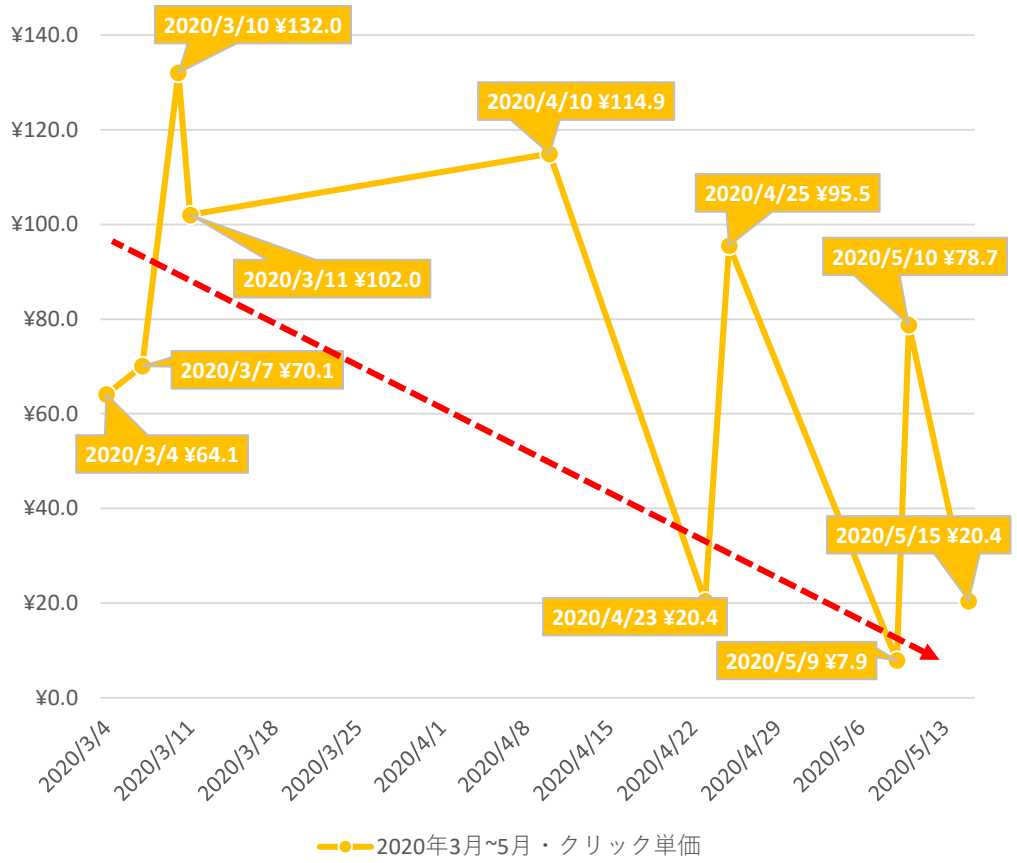
↑ **前年比 374% UP**
（前年同月：2,044,568円）

つまり・・・
広告費はあまり変わらないのに、
20年4月は昨年19年4月と比べて
約550万円ほど売上が増加した結果です

年々改善を続けており、2016年より運用をご依頼頂いて現在まで継続して運用しております。
特に、**2020年4月はコロナの影響を受けて、約3倍の売上増加**となりました。

某健康食品のECサイト

2020年 某ECサイト 広告費用と売上金額



<使用した広告媒体>

Google 広告

2020年5月（5/15） 某健康食品ECのクリック単価
20.4円

↑コロナ前と比べ68%改善
（3/4：64.1円）

つまり・・・
5月15日は約10万円の広告費をかけ、
約4,900のサイト流入を得た結果です。

クリック単価（1クリック当たりのコスト）
は、**3月4日時点との比較で約78%改善**されています。

Twitter広告は、バナーの反応率（クリック率）の影響を受けやすいため、日別のクリック単価にばらつきがありますが、特に5月以降は上昇したとしても、クリック単価を80円以下に抑えられています。

日辰広告のWeb広告運用の特長

広告用バナーをプロのデザイナーが無料で作成

広告用バナー（広告を目立たせる画像）は、バナー広告の効果を高めるためにとても重要です。

日辰広告ではバナー制作まで含まれたプラン料金です。

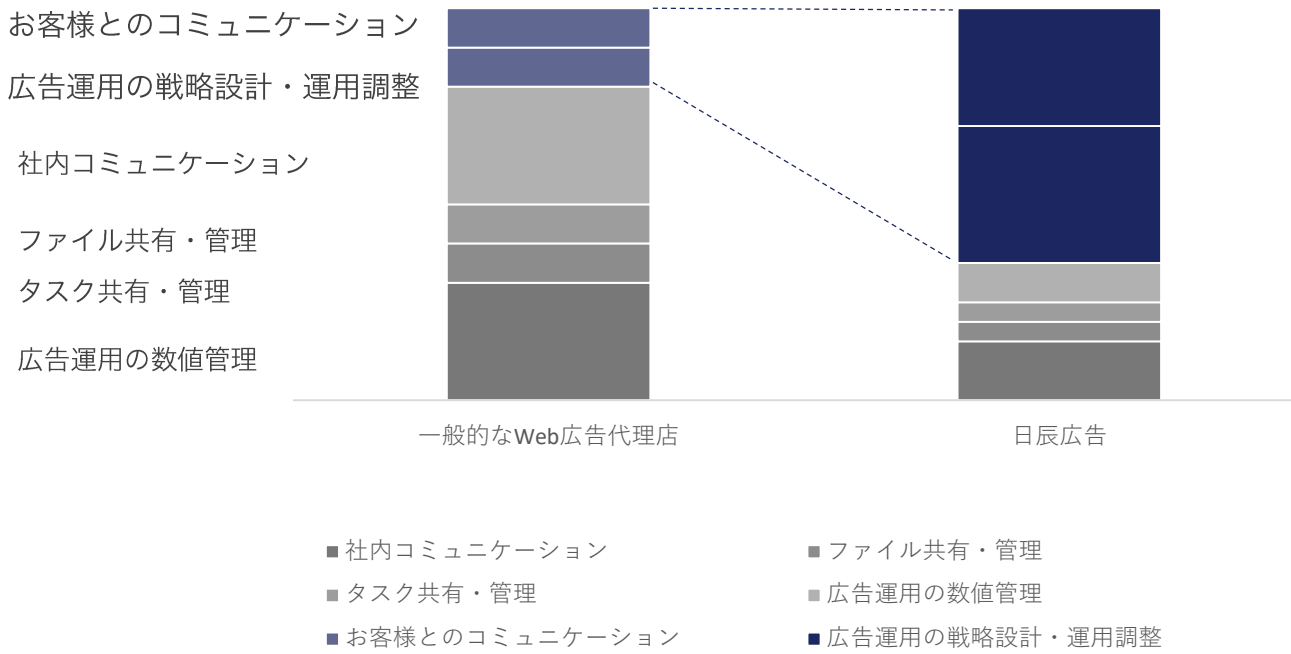
10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

随所での積極的なオートメーション化の導入により、入稿設定や、数値レポーティングなどの機械的な業務においては、極限まで効率化を重視しています。

効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

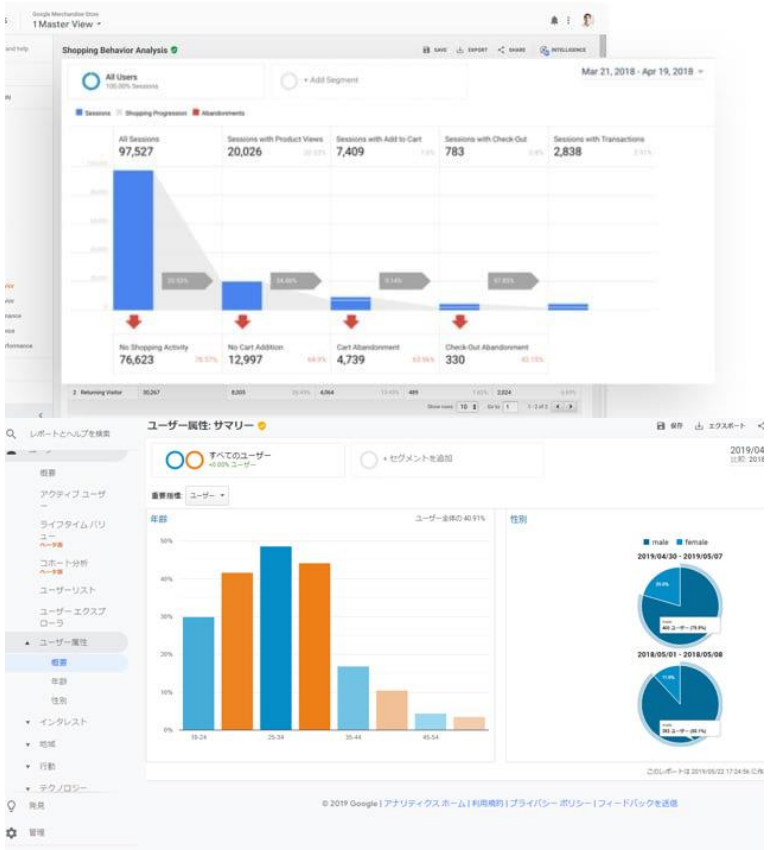
弊社が導入している業務ツールの一例

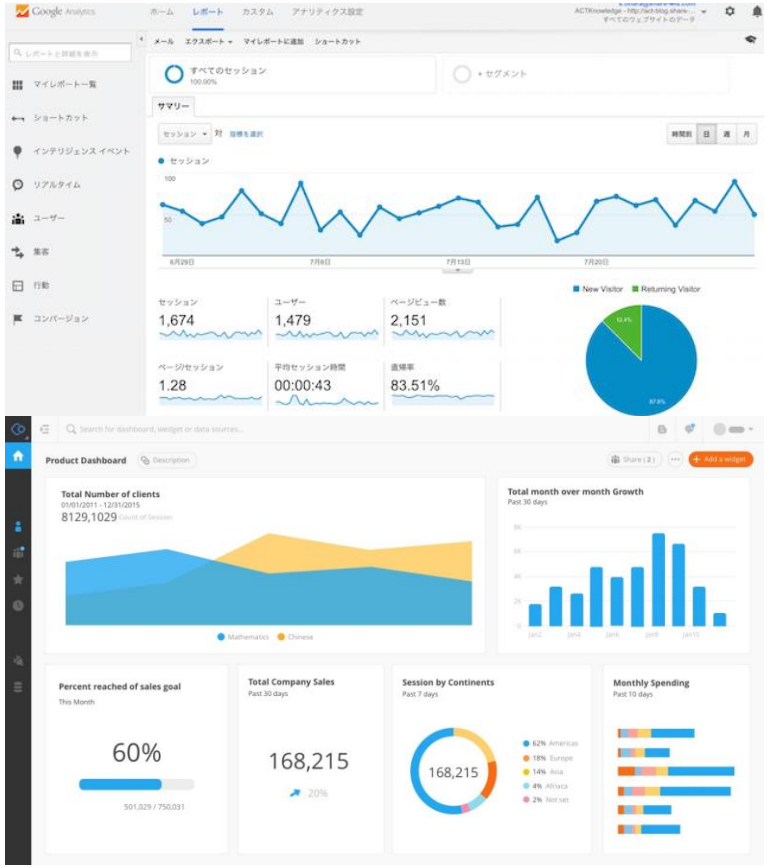
社内コミュニケーション	slack
ファイル共有・管理	G Suite
タスク共有・管理	todoist
広告運用の進捗管理	SUPERMETRICS



ウェブ解析、データ活用にも精通したスタッフ陣

弊社の運用コンサルタントは、全員がGAIQ（Google Analyticsの認定資格）を所有しており、アクセス解析においても豊富な経験を持っています。Google Analyticsを活用して、目的に応じてデータの抽出や各種ツールとの連携を行い、広告配信への実装が可能です。





GAIQ
Google Analytics Individual Qualification

弊社の運用コンサルタントは、
全員がGoogle Analyticsの
認定資格保持者です

一般社団法人 ウェブ解析士協会
Web Analytics Consultants Association

弊社にはウェブ解析士協会の
認定資格者も在籍し、常にウェブ広告
とウェブ解析を連動させています

豊富な業種・業界での取引実績

弊社は、渋谷で創業48年となり、お客様からのご紹介を中心に、多くのお客様とのお付き合いさせていただいております。

様々な案件規模・業種・業界や、目的に合わせて、

最適な広告メニューをご提案いたします。

代表プロフィール

代表取締役
海老名　康

横浜市立大学・商学部・経営学科卒業。
Webマーケティング会社・イトクロにて博報堂など広告代理店を担当。

その後、総合広告代理店・NTTアドに勤務し、日本郵政グループ「かんぽ生命」や「ゆうちょ銀行」などのクライアントをAEとして担当し、各種キャンペーンの提案および実施に関わる。

2014年に日辰広告代表取締役に就任。

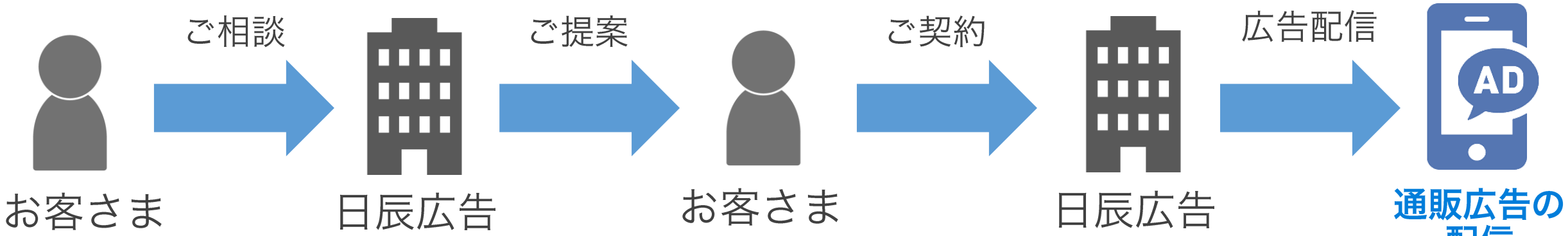
会社概要

商号	日辰広告株式会社
設立	1972年8月
所在地	東京都渋谷区渋谷1-1-10
TEL	03-6805-1283（代表）
従業員	16名（インターン含む）
事業内容	新規ビジネスモデルの構築支援 Web広告の運用管理 SEO等コンテンツマーケティング システム／アプリ開発 SNS運用 Webサイトのデザイン・制作

お申込み〜広告配信までの流れ

通販広告の相談をするとどうなるの？

ご相談から実施、レポートまでのフローを
分かりやすく簡潔に。



【ヒアリング】

お客さまのご状況や通販広告の目的、目標などをお聞きします

【シミュレーション】

お聞きした目的・目標に合わせた通販広告のプランや詳細をご提案します

【準備】

広告配信のために必要な登録や広告の設定準備を進めます

ご料金プラン

ご予算に応じて3つの料金プランをご用意

ご予算に応じて、広告用バナー制作・GoogleAnalyticsアクセス解析レポートの部分が異なります。また、配信結果に応じて、ご予算の変更も可能です。

プラン（ご予算）	20万円プラン	40万円プラン	60万円プラン
制作するバナー数（各媒体ごと）	1種類	2種類	3種類
広告効果レポート	○	○	○
アクセス解析ツール導入 (Google Analytics)	○	○	○
アクセス解析レポート	-	○	○

※他にもご予算の都合があれば、お気軽にご相談ください。

上記の媒体以外にもご提案できます

目的や予算に応じて、ご紹介した広告以外も展開可能です

目的やご予算によっては、Google/Yahoo広告以外の広告展開もご提案します。
場合によってはGoogle/Yahooの広告が適さず、他の広告手段の方が良い場合もござ

検索連動型広告（リスティング広告）

YAHOO! JAPAN プロモーション広告

Google 広告

SNS広告

facebook

twitter

LINE

ディスプレイ広告

YAHOO! JAPAN プロモーション広告

Google 広告

その他

YouTube

LinkedIn

上記メディア以外にも目的やご予算に応じて最適なメディア・手法をご提案します

ご相談、お問合せについて

日辰広告はしつこい営業はしません

弊社はこれまで積極的な営業手法で業績を伸ばしてきた会社ではありません。
実際に売上や実績が伸びたお客さまから、新たなお客さまをご紹介いただき、
徐々にお客さまが増えていった経緯があります。

まずは一度、現在考えていることを整理する意味でもご相談ください。
一緒になって解決策を探すことができればと思います。

【プロモーションや売上増加に関するご相談】

・メールでのご連絡先：info@nissinko.net
・お電話でのご連絡先：03-6805-1283

※現在、新型コロナの影響でリモートワークを実施しており、
お電話でのご相談が承れない可能性もありますので、
あらかじめご了承下さい。