

コロナでアクセス増加中

LINE広告で集客を応援します

2020年11月版



LINE広告最新アップデート情報



アップデート内容

- ① : ターゲティング内容に、**属性**（配偶者や子供の有無、収入）、**行動**（テレビ視聴、購買意向）が追加されました。
- ② : **各ターゲティングの該当人数**（どのくらいのユーザーに配信できるのか）が確認できるようになりました。

アップデートによる3つの影響

- ① : ターゲットが明確な商品やサービスの**広告配信が有利に**（スマホ、子供関連、投資関連など）
- ② : 興味関心と掛け合わせることでさらなる**効率UP**（属性：収入高×興味関心：金融など）
- ③ : 配信開始前に、配信結果（配信ボリューム、獲得できる問い合わせや購入数）をより**正確に予測可能に**

代表的な業種：

結婚式場



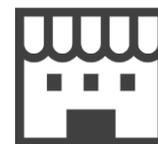
配偶者なし
×
年齢20~29歳

スマホ販売



過去2年間でキャリアを
変更していない
×
携帯キャリア
(docomo, au, softbank)

不動産投資



金融
×
収入上位20%

子供用品



子供あり
×
ファッション
購買意向が高い

ターゲティング例：

LINE広告とは？

LINE広告は、その名前の通り、SNSコミュニケーションアプリ「LINE」上に掲載するプロモーション手法で、主にスマホなどで掲載できます。お客様のウェブサイトやLINEユーザーを誘導し、購入・問い合わせなど様々なアクションを促します。



LINE広告の特長

LINE広告は、日本国内で最も普及しているコミュニケーションツールであるLINE上で、広告を配信できるメディアです。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、経営上の計画を立てやすく、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



☆目標から広告予算を試算する場合



LINE広告の活用イメージ

LINE広告は、オンラインのサービス・商品はもちろん、幅広い業種のお悩みを解決できます。

業種

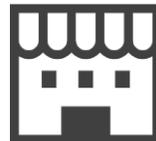
通販サイト



Webサービス



店舗



レジャー・旅行



お悩み



- ・サイトに人が集まらない
- ・売上が低下している
- ・検索順位が低下した

- ・サービスを認知させたい
- ・サービス登録者を集めたい
- ・有料会員を増やしたい

- ・店舗に人を集客したい
- ・来店予約を獲得したい
- ・新店舗を認知させたい

- ・旅行予約を集めたい
- ・サイトに人が集まらない
- ・新ツアーを認知させたい

解決方法



対象のユーザーにLINE
広告で購入を促進

Webサービスの顧客に
なる見込みが高いユー
ザーにLINE広告を配
信

来店促進企画を実施し、
LINE広告で告知・
拡散

Web上で旅行関連の検
索を頻繁に行っている
ユーザーにLINE広告
を配信

LINE広告の概要

LINE広告の概要について



広告概要

全国約6,300万人の高い利用者数を誇るLINEアプリをはじめ、「LINE NEWS」や「LINEマンガ」などの**様々なLINE関連アプリ面に広告配信**が可能です。

3つの特長

- ①：**幅広い年齢層への配信が可能**（LINEは20代、LINEポイントは40～50代がメイン層）
- ②：ラインの持つアプリを通じて、**公式アカウントの友達や購入・閲覧履歴**によって配信も可能
- ③：タイムライン面などで配信できる**広告のフォーマットが様々**

SmartChannel面



NEWS面



タイムライン面



マンガ面



BLOG面



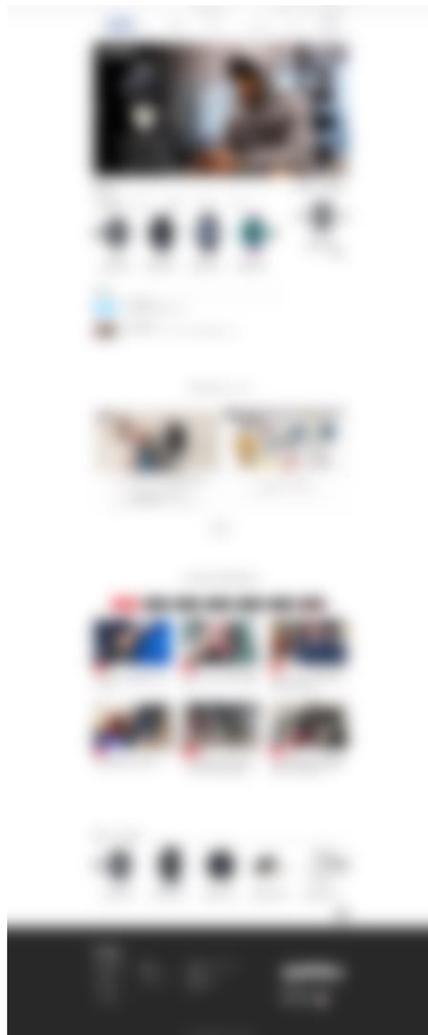
ポイント面



LINE広告の実績ご紹介

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



	LINE広告実施前	LINE広告実施後
広告費	50万円	70万円
購入数	142個	280個
購入単価	3,500円/件	2,500円

某時計メーカー様の通販サイトでは、以前から、Googleリスティング広告を実施していますが、LINE広告を追加実施することで、さらに購入単価を抑え、約1.5倍の予算増額で、約2倍の購入増加を実現しました。

背景としては、顧客情報を活用したカスタマーマッチ配信が大きく成果につながっています。

日辰広告のLINE広告の特長

LINE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、LINE広告の効果をも高めるためにとても重要です。

日辰広告ではLINEバナー制作まで含まれたプラン料金です。

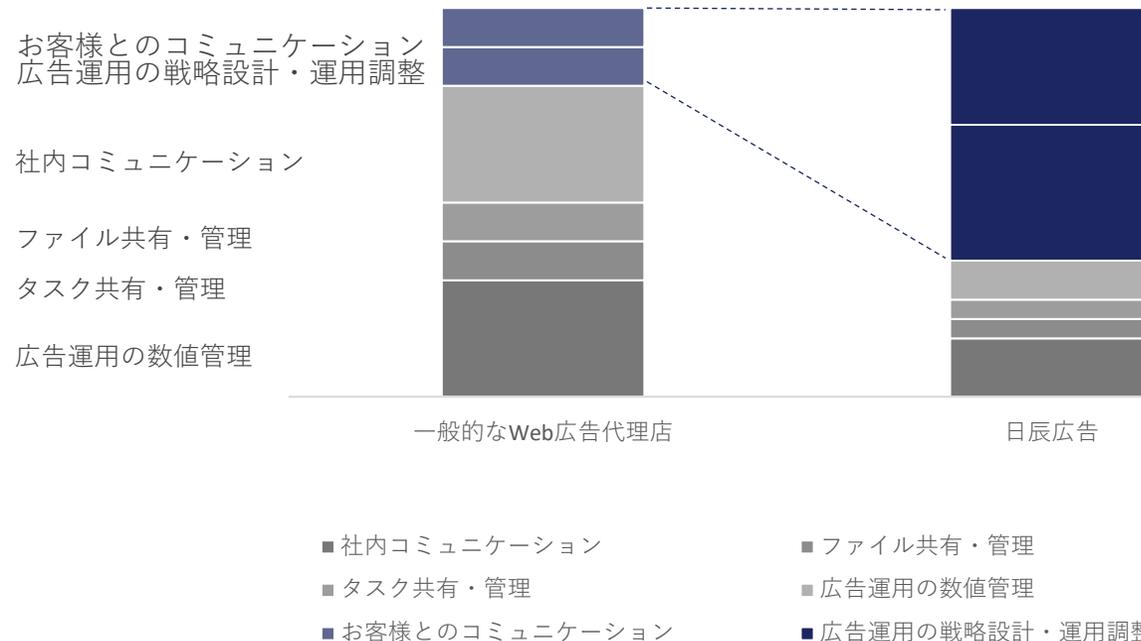
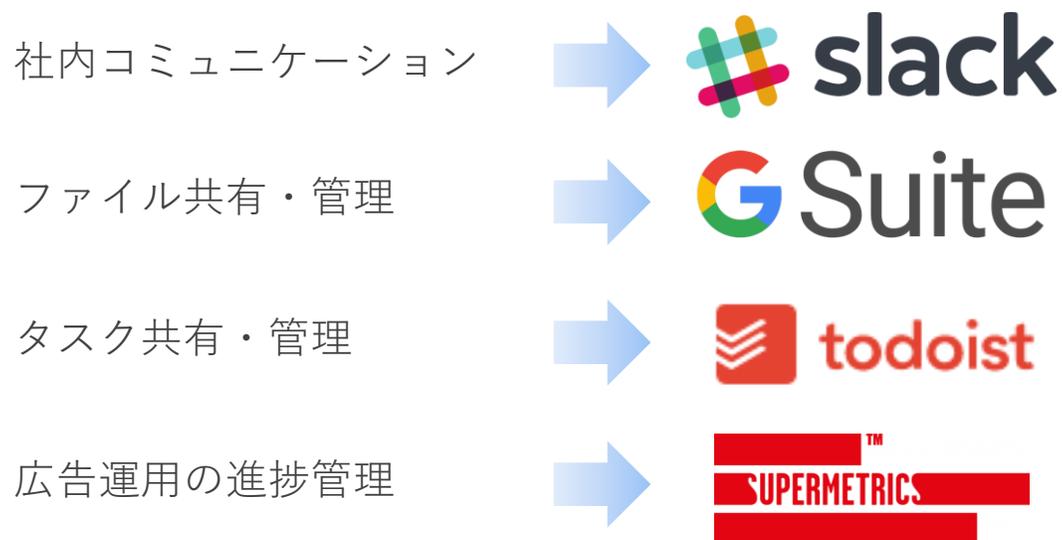


10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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、数値レポートニ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。

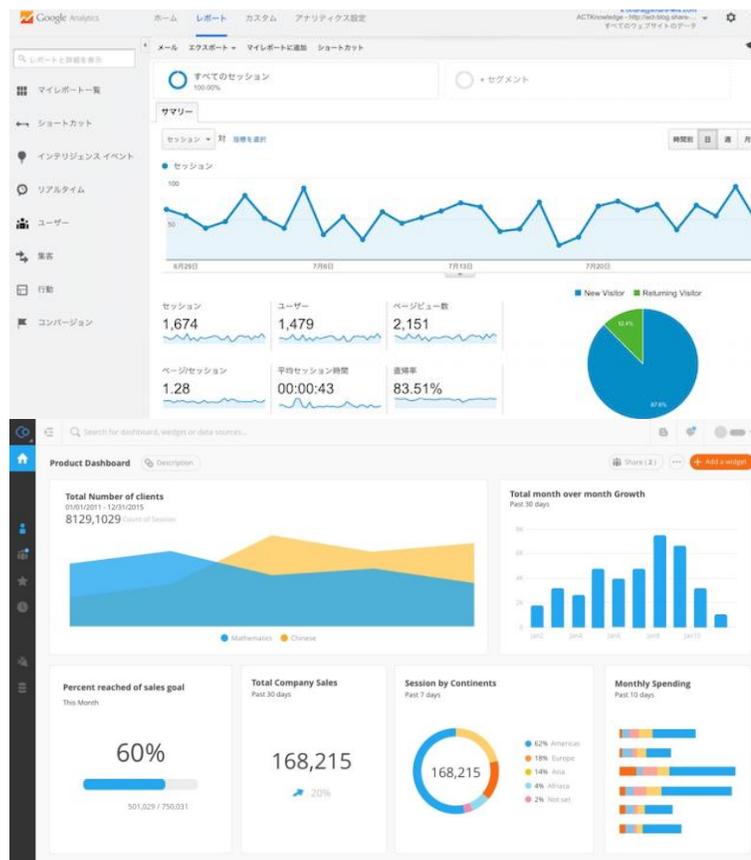
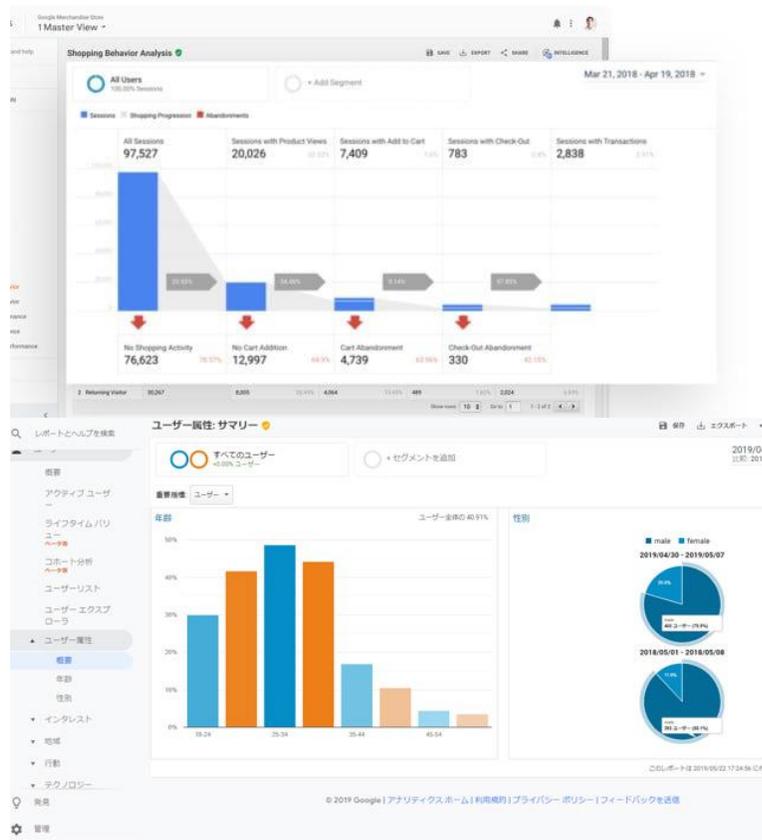
効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

弊社が導入している業務ツールの一例



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。



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



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。

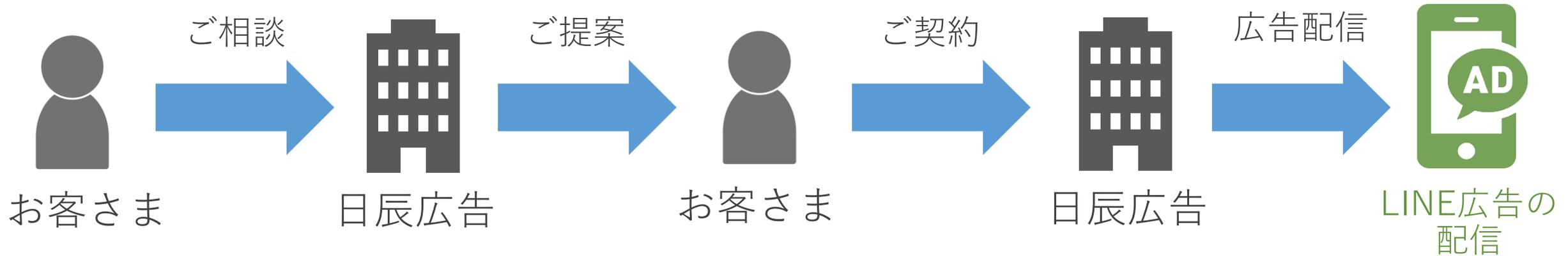
会社概要

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

LINE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】

お客様のご状況や
LINE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LINE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、LINE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LINEバナー数	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。

LINE広告以外にもご提案できます

目的や予算に応じて、LINE広告以外にも広告展開可能です

目的やご予算によっては、LINE広告以外の広告展開もご提案します。
場合によってはLINEが適さず、他の広告手段のほうが良い場合もございます。

検索連動型広告
(リスティング広告)



SNS広告



ディスプレイ広告



その他



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。