2020年7月の最新実績

ECサイトでのリスティング広告 成功事例

2020年8月版

NISSIN AD

EC業界の最新実績ご紹介

某健康サプリ様の通販サイト

NEW！
（2020年7月実施）

実施した内容：
先月まで他社で実施していたリスティング広告を弊社に切り替えて頂き、
KW選定、新規LP作成、アカウント構成、細部の設定の見直しを行いました。

結果：
単価3,000円（半年間の定期購入パック：半年で18,000円）の商品を
CPA6,000円で獲得でき、予算は変更せず6月までのCPAから約1/2に改善しました。

使用した広告媒体	目標KPI&結果	実施した施策内容
Google 広告	目標KPIは、CPA10,000円以内での獲得。 CPA6,000円で獲得でき、 さらにLPの改善によりリピート購入率も改善されました。	・媒体の削減（Yahooリスティングを廃止） ・LP改善（新規で作成） ・Google広告の細部の設定見直し ・KW選定（除外など含め） ・アカウント構成の見直し

媒体のご紹介

リスティング広告の概要

YAHOO! JAPAN プロモーション広告　Google 広告

広告概要

ユーザーが検索エンジンで**キーワードを検索した際に広告を表示**。

今まさに検索しているユーザーであるので、ニーズが明確化した顕在層を獲得できます。

３つの特長

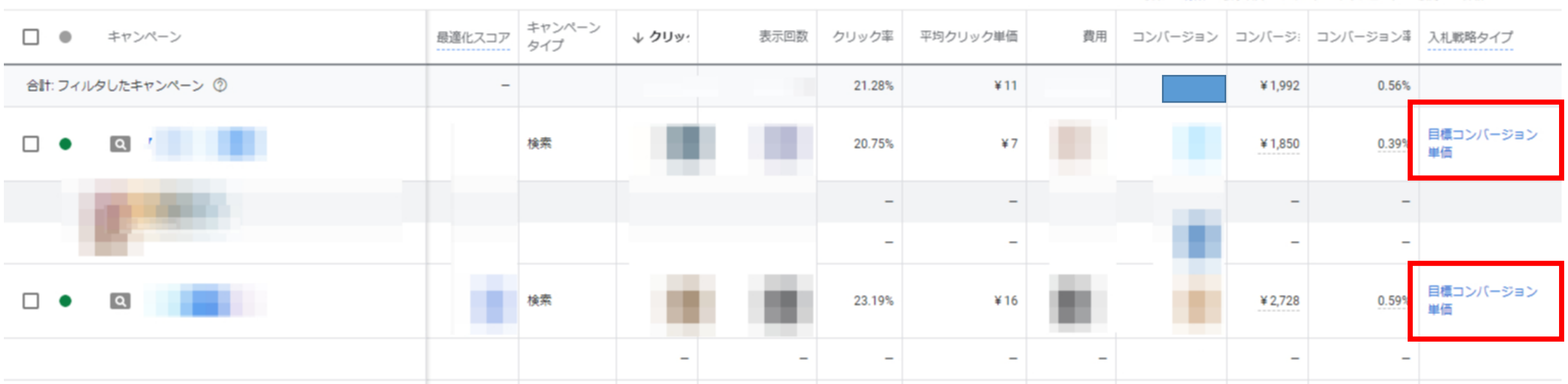
①：検索した人に広告を表示するため、**刈取（売上、問い合わせの獲得）に最適**

②：「自ら検索する」という顕在ニーズを取り込める為、**意向の高い消費者にアプローチ可能**

③：予算に合わせて**柔軟に広告を調整**できる

ECのリスティング広告で重要なこと

以下は、弊社が管理する、某通販様の広告配信結果になります。
（クリック率、クリック単価、CPA、CV率以外は伏せ字としています。）
以下のキャンペーンは、すでに5年以上配信しているキャンペーンになります。
運用を開始して2年目以降は、「目標コンバージョン単価」の入札単価で安定して配信しています。
弊社では、**安定したCV獲得を行い、できるだけ早く「目標コンバージョン単価」で運用することを目標**としています。



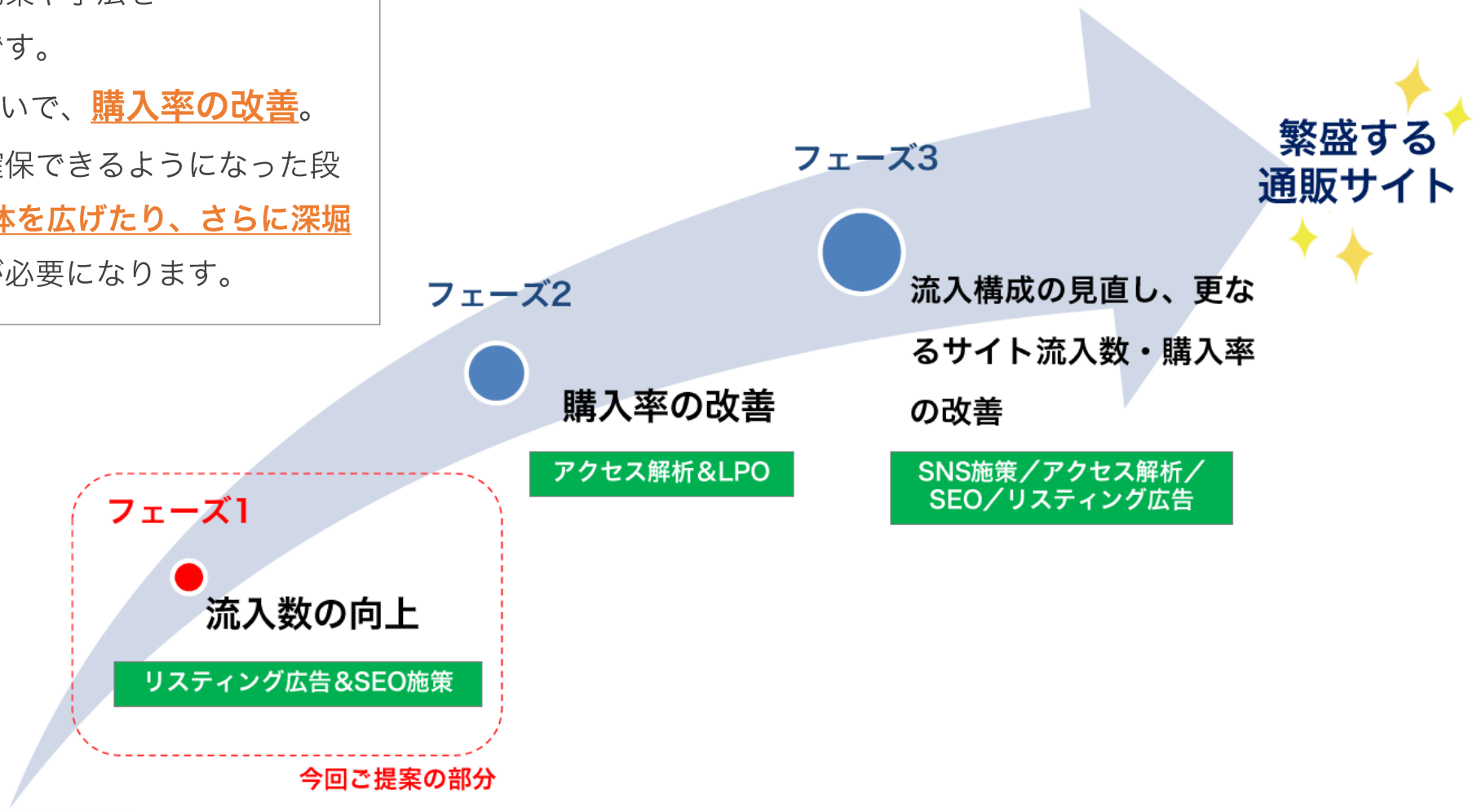
キャンペーン	最適化スコア	キャンペーンタイプ	↓ クリッ	表示回数	クリック率	平均クリック単価	費用	コンバージョン	コンバージ	コンバージョン率	入札戦略タイプ
合計: フィルタしたキャンペーン	–				21.28%	¥11			¥1,992	0.56%	
		検索			20.75%	¥7			¥1,850	0.39%	目標コンバージョン単価
					–	–			–	–	
					–	–			–	–	
		検索			23.19%	¥16			¥2,728	0.59%	目標コンバージョン単価
			–	–	–	–	–		–	–	

なぜ「目標コンバージョン単価」が重要なのか

リスティング広告の運用では、通常「クリック単価」で運用をスタートすることが多いと思います。
「クリック単価」と「目標コンバージョン単価」には入札方式の点で、根本的な違いがあります。

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。

次いで、同じく検索段階で画像を使ってアプローチできる**「ショッピング広告」**を購入獲得の面でおすすめしています。

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。

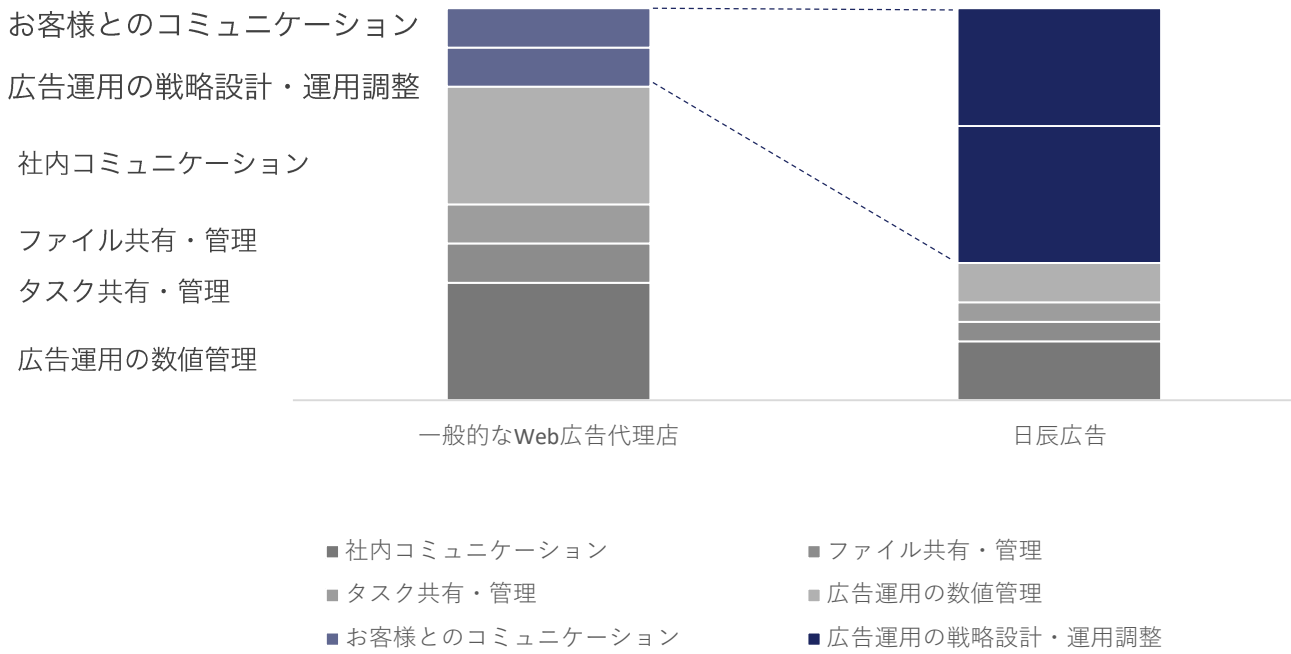
10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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。

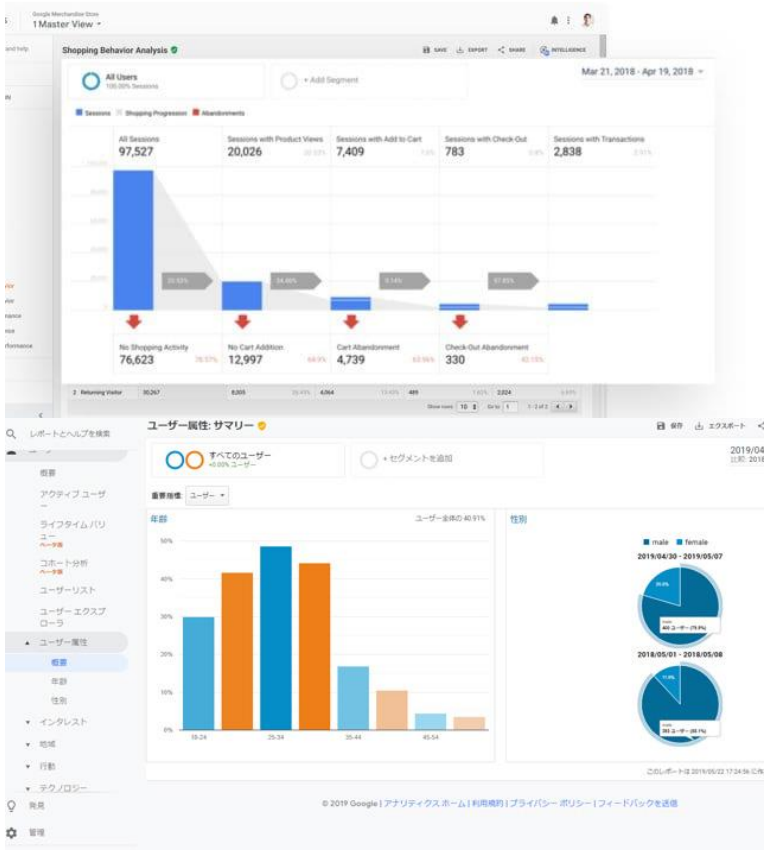
弊社が導入している業務ツールの一例

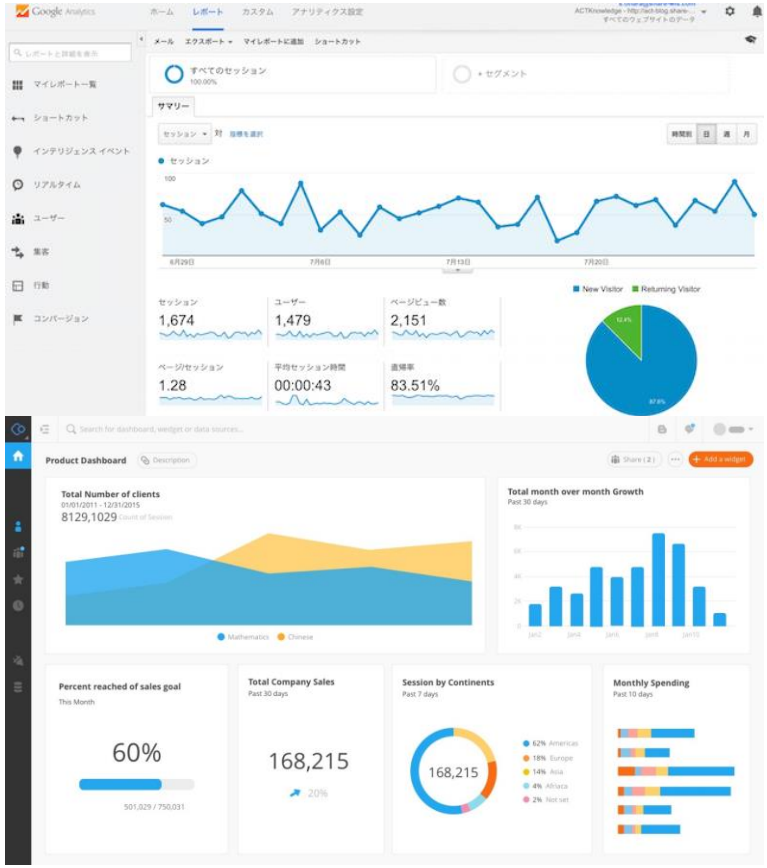
社内コミュニケーション	slack
ファイル共有・管理	G Suite
タスク共有・管理	todoist
広告運用の進捗管理	SUPERMETRICS



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。

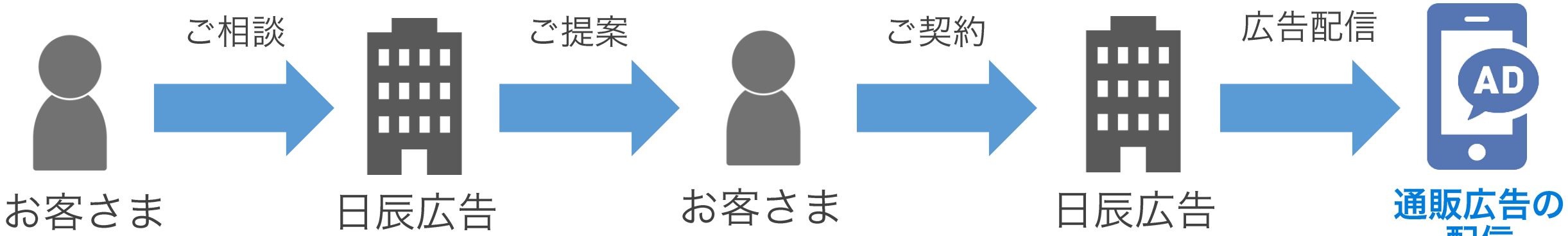
会社概要

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います。

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。