

不動産・化粧品・通販・クリニックなど

SNS**広告**の成功事例7選

2020年12月版



SNS広告の実績ご紹介

不動産企業様での実績

①不動産投資会社様（オフィス系）

リスティング広告、ディスプレイ広告（Google、Yahoo）をはじめ、インフィード媒体（logly、Outbrain）を活用して、「問い合わせ」「資料請求」の獲得を目的に、広告配信を行いました。
様々な施策をご提案させていただき、約3年間継続してご依頼頂いています。

目的	資料請求、問い合わせ、セミナー申し込みの獲得
メニュー	GYリスティング、ディスプレイ、LINE、DSP
予算感	数百万円/月
各種数値	CTR:5%/CVR:0.4%/CPA:7~10万円
エリア	全国（首都圏中心）
入札	数百円~約1,000円前後
企業規模	100~200名

不動産企業様での実績

②不動産会社様（住宅販売系）

リノベーション関連の住宅販売のお客様のため、Instagram広告をメインで配信し、ビジュアル中心の訴求としています。ターゲットとしても「おしゃれ好き」「良い物件をコスパよく手に入れたい」といった層に向けています。現状、CVポイントを問い合わせと、LINE友達追加で設定しており、両CVポイントでCVの質を検証中です。

目的	問い合わせの獲得、LINE友達追加
メニュー	SNS広告（Instagram、Facebook、LINE）
予算感	30～50万円/月
各種数値	CTR:1%/CVR:0.7%/CPA2～3万円
エリア	首都圏のみ（東京23区）
入札	300～400円
企業規模	10～20名

通販での実績

③時計EC様

グローバルブランドの時計ECの販促Web広告を実施しております。（5年間継続して実施中）
元々ROAS100～150%前後の成績で弊社の運用がスタートしましたが、現在では通年でROAS800～1,000%にて獲得、さらにはクリスマスシーズンにはROAS1,300～1,500%まで伸びています。

目的	商品購入の獲得、会員登録の獲得
メニュー	Gリスティング、Instagram、GDN、LINE広告
予算感	200万円/月
各種数値	CTR:5%/CVR:0.5%/CPA1,000～2,000円
エリア	全国
入札	10～20円
企業規模	1万名

教育系での実績

④芸能事務所様（オーディション募集）

芸能事務所様のオーディション募集促進を行っています。（年2回の実施を6年間継続）

元々はリスティングのみで指名キーワードを中心に配信していましたが、さらなる募集拡大に向けて出稿キーワードの拡大や媒体の追加を行いました。拡大当初はCPAが5～7倍に高騰するタイミングもありましたが、現在では当初の指名キーワードのみの配信に近いCPAで獲得できています。

目的	オーディション応募の獲得
メニュー	Gリスティング、Twitter、YouTube、TikTok、LINE
予算感	350万円/回
各種数値	CTR:10%/CVR:1%/CPA1万円
エリア	全国
入札	200～300円
企業規模	100名

イベント系での実績

⑤イベント会社様（チケット販売）

イベントのチケット販売促進に向けたWeb広告を実施しています。

イベントの情報解禁タイミングに合わせて広告露出の調整やターゲティングの絞り込みを行い、約1万円のチケット販売を1件あたり約500~1,000円のコストで集めています。

目的	チケット販売の促進、オンライン会員獲得
メニュー	GYリスティング、Twitter、YouTube、LINE、Instagram
予算感	200万円/回
各種数値	CTR:20%/CVR:10%/CPA500~1,000円
エリア	東京都内
入札	50~100円
企業規模	100名

クリニック系での実績

⑥美容クリニック様

関東エリアの2店舗展開されているクリニック様の集客を行っています。

脱毛・わきが・タトゥーなど様々な施術ごとに予算を頂いて配信を行っています。

シーズンにもよりますが月間100～150万円のご予算で、毎月30～50件の来店予約を獲得しています。

目的	来店予約、メール相談、電話
メニュー	GYリスティング
予算感	100～150万円/月（施術ごと）
各種数値	CTR:5%/CVR:3%/CPA約3万円
エリア	関東エリア
入札	500～600円
企業規模	数十名

化粧品系での実績

⑦化粧品メーカー様

化粧品メーカー様の来店型キャンペーン促進をInstagramやリスティング広告で実施しました。

店舗来店で、新商品サンプルをプレゼントする企画で、キャンペーン前半時点でサンプル配布が終了となるなど反響がございました。

目的	来店促進
メニュー	GYリスティング、Instagram
予算感	数百万円/回
各種数値	CTR:10%/※CV計測なし
エリア	都内
入札	100~200円
企業規模	数百名

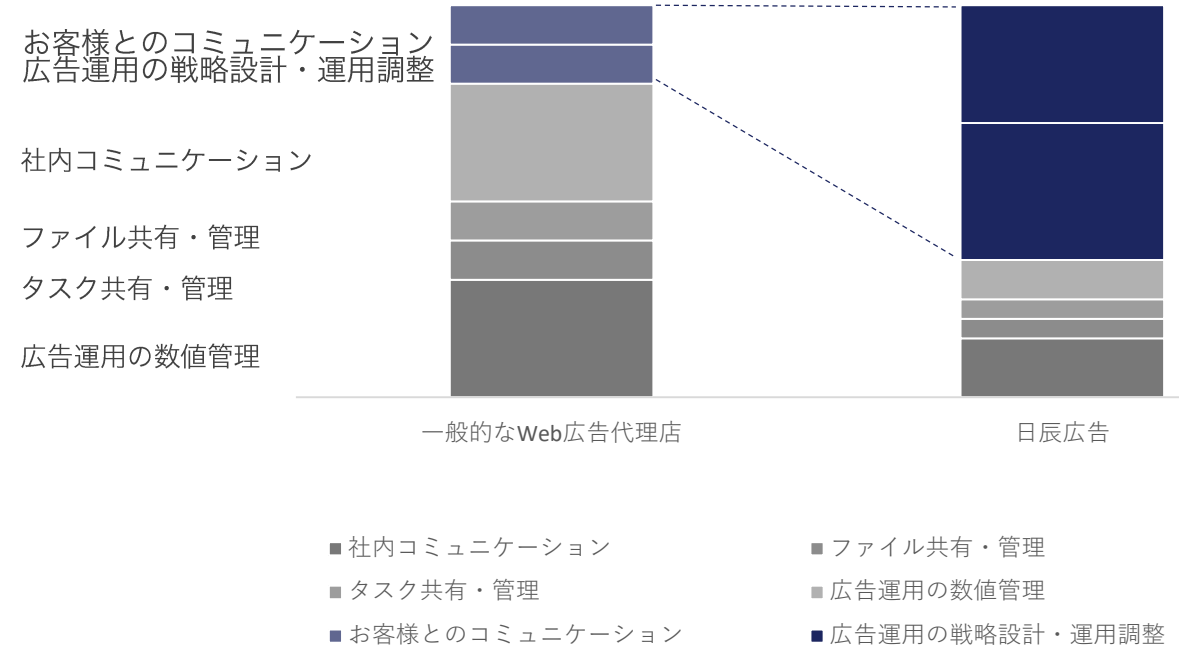
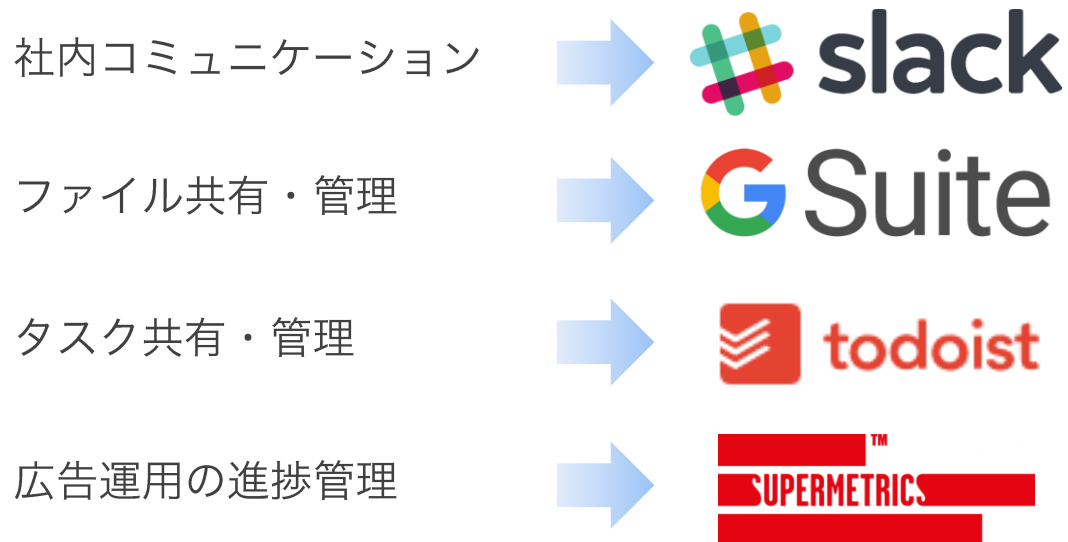
日辰広告のSNS広告運用の特長

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。

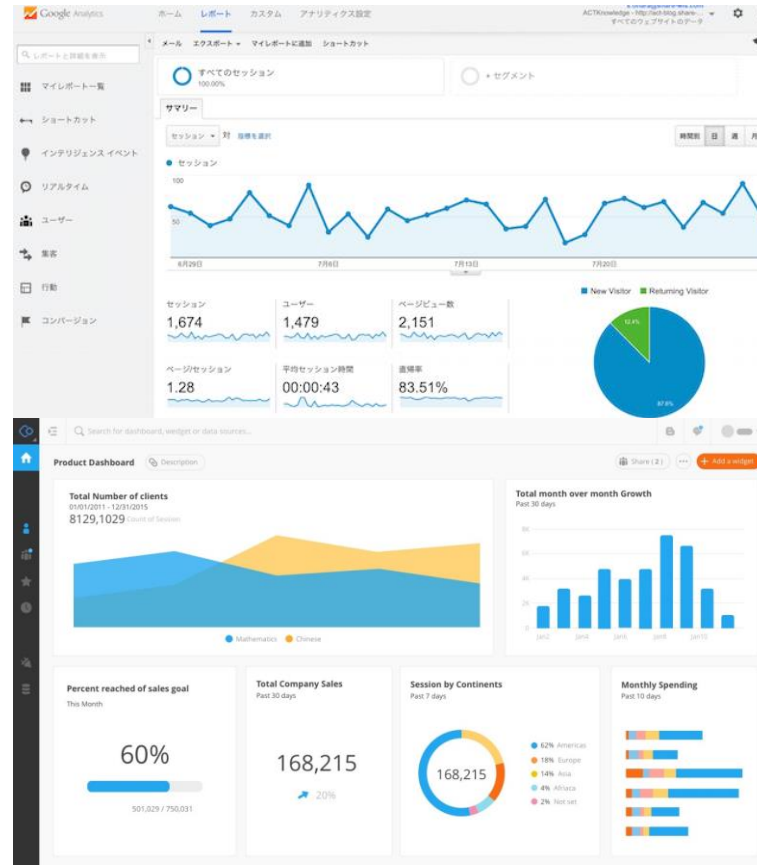
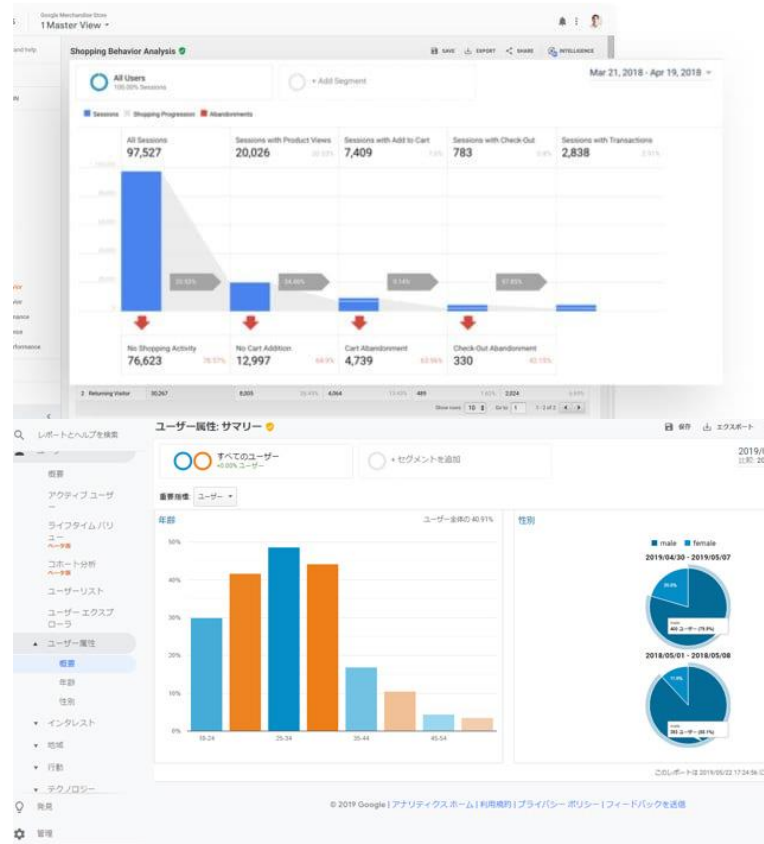
効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

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。

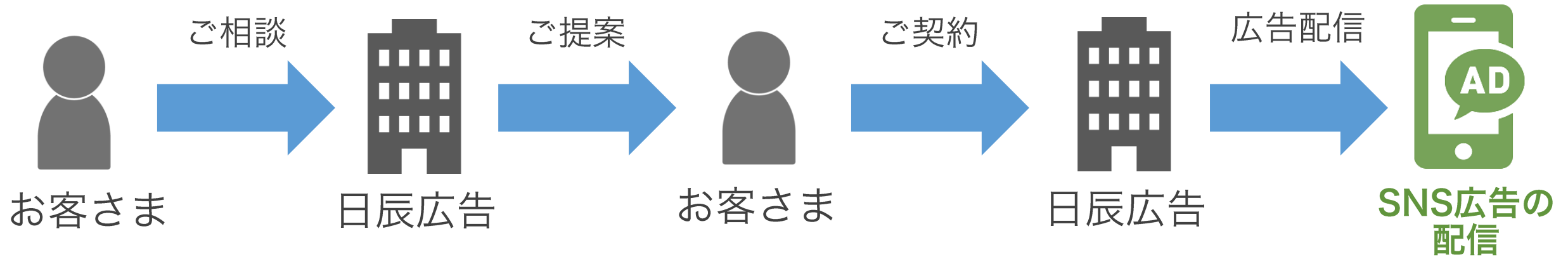
会社概要

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

SNS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SNS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SNS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、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
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。

SNS広告以外にもご提案できます

目的や予算に応じて、SNS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、SNS広告以外の広告展開もご提案します。
場合によってはSNS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)



Google 広告

SNS広告



ディスプレイ広告



Google 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る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。