

クリエイティブに悩む方必見！【30代以上女性編】

LINE広告の運用で悩んだときに見る資料

2021年1月版



興味を惹かせるクリエイティブの2つのポイント

①ユーザーがまるで自分で使っているように感じられる画像を選ぶ

→実際にその商品を使っている画像を使うことでユーザーに商品を身近に感じてもらうことができる。

※商品だけが載っている写真はユーザーが実際に使っているイメージが沸きにくい。

②複数の画像を載せることができる**カルーセル広告**を活用する

→ストーリー形式やランキングのように工夫することで、読み進めたいくなるような内容にするとより効果的

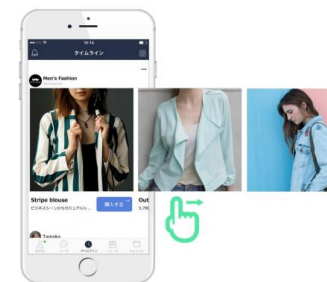
①商品を実際に使っているクリエイティブ例



✗ 商品だけの画像だと商品を使用しているイメージが付きにくい。

○ 実際に使っているシーンだと商品を身近に感じやすい。

②カルーセル広告の掲載イメージ



✗ 1枚だけでは情報量が少なく、ストーリー形式にできない

○ 情報量が多く、ストーリー形式やランキング形式が可能

効く広告テキスト3つのポイント

- ①タイトルを一目見ただけで、ユーザーに商品を理解できるか？
- ②アピールしたいポイントがタイトルに入っているかどうか？
- ③画像一つに対して複数のテキストを用いているか？

①タイトルを一目見て商品を理解できるか？

✗ 【50%OFF】 いますぐ会員登録！



○ 【50%OFF】 A化粧品メンバーに今すぐ登録！

タイトルに製品名やブランド名が入っていないければ、そもそも何の広告なのかわかりづらく、ユーザーの視界に入りづらくなります。
少なくとも商品名もしくはブランド名を含めるようにしましょう。

②タイトルにアピールポイントが含まれているか？


✗ A化粧品メンバーに今すぐ登録！




○ 【50%OFF】 A化粧品メンバーに今すぐ登録！


タイトルが商品名だけでも、ユーザーにクリックする理由がなければ、クリック率も低くなります。
数値的なユーザー側のメリットを訴求するとクリック率が格段に高くなります。

③複数のテキストを用意しているか？

✗  【2021版】30代におすすめの化粧水



○  【2021版】30代におすすめの化粧水

 この乳液で60%の方が乾燥肌つやつやに！

画像が1つであっても、テキストを複数パターン用意したほうが、今後の広告文改善のために役立つデータを得ることができます。

LINE広告とは？

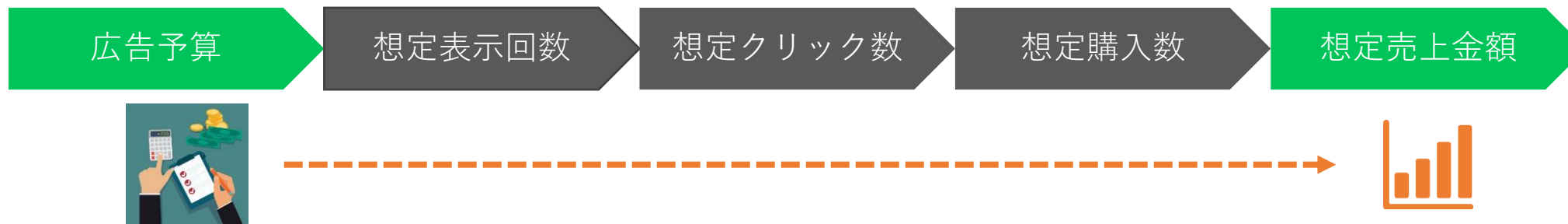
LINE広告は、その名前の通り、SNSコミュニケーションアプリ「LINE」上に掲載するプロモーション手法で、主にスマホなどで掲載できます。お客様のウェブサイトやLINEユーザーを誘導し、購入・問い合わせなど様々なアクションを促します。



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。



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



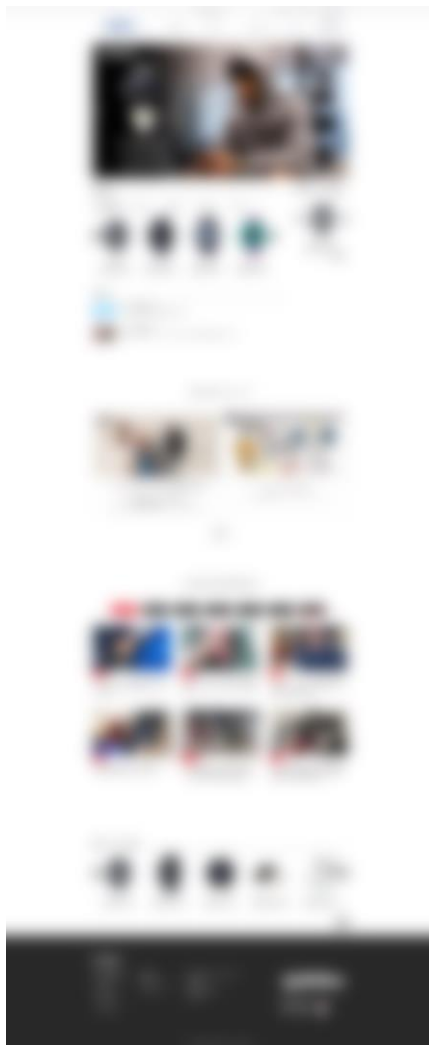
ポイント面



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。

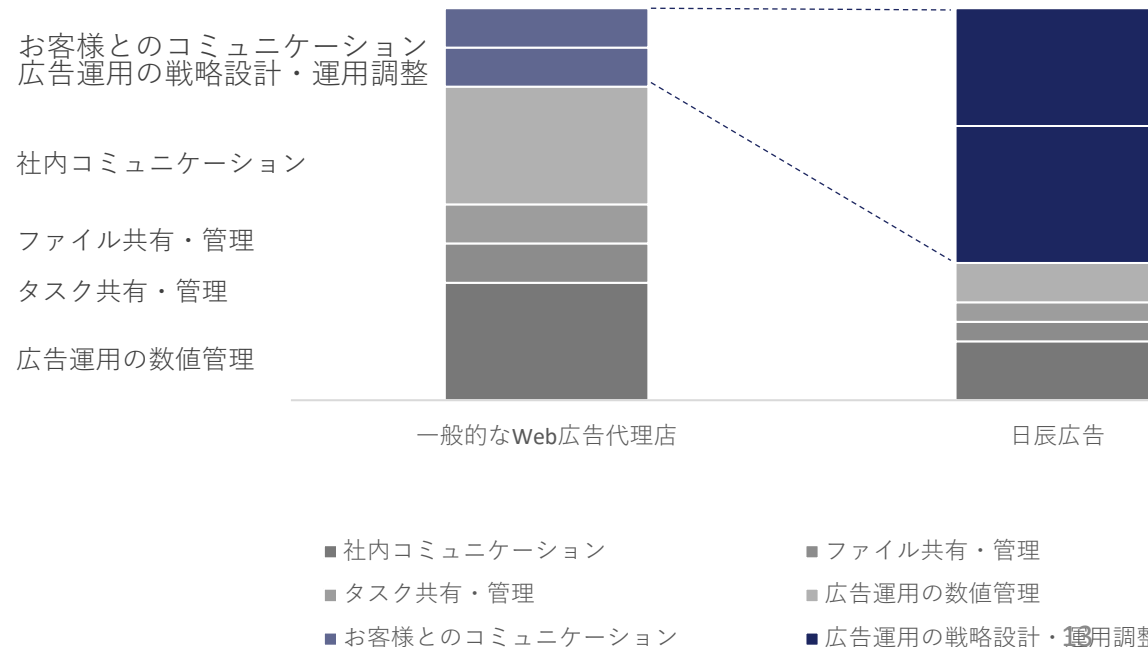
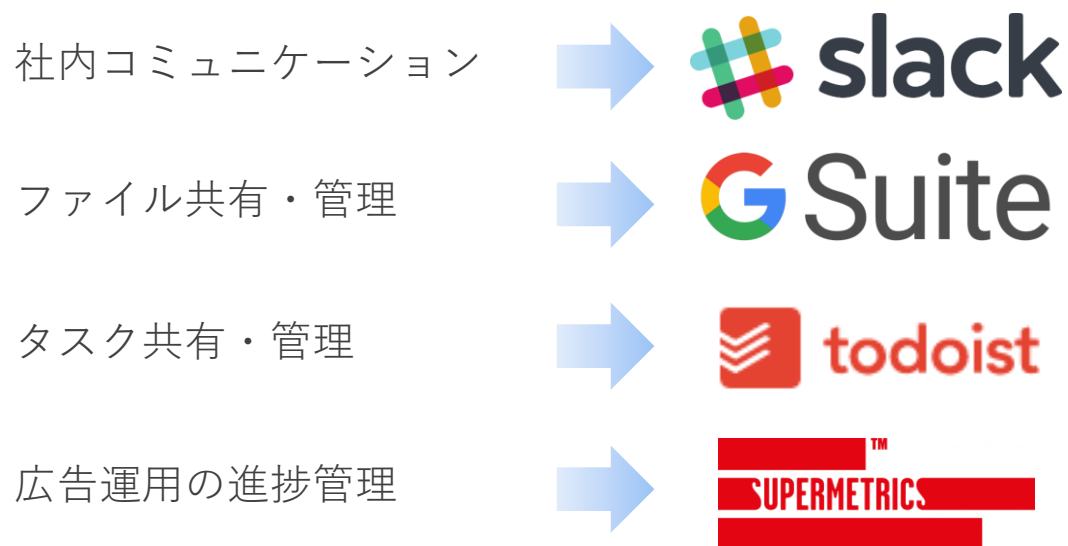


10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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。

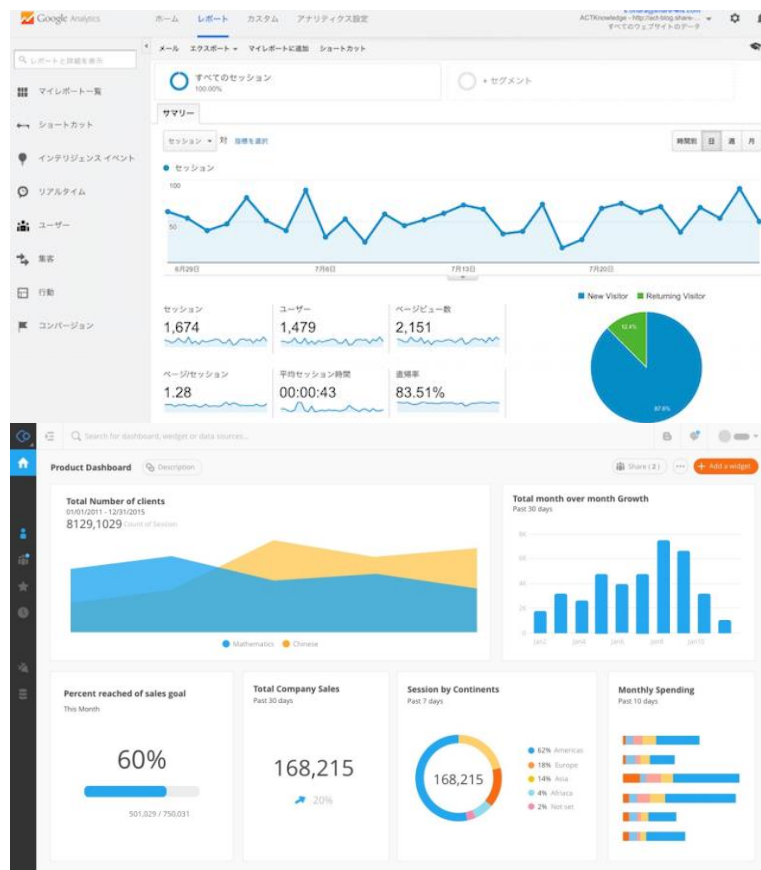
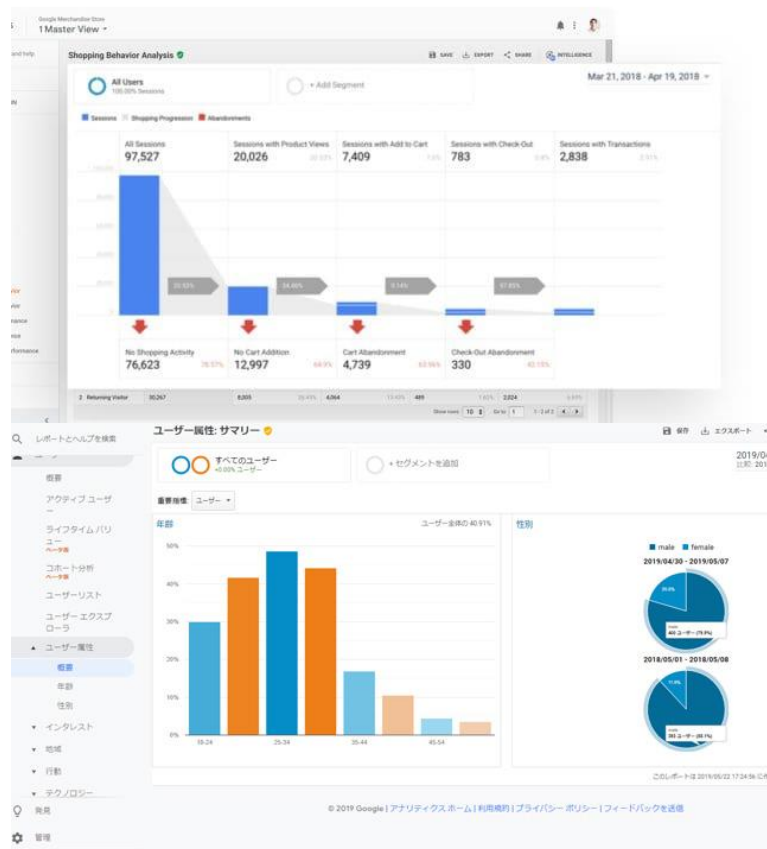
効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

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。

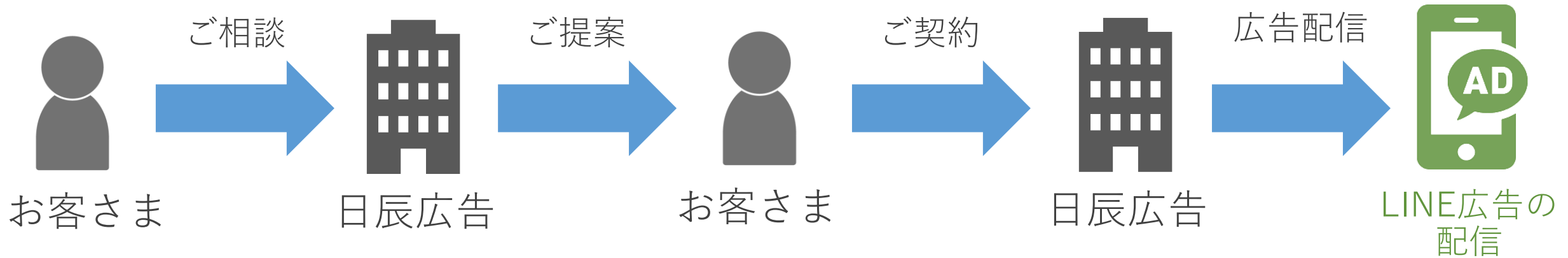
会社概要

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】

お客さまのご状況や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。