

【代理店様向け】観光／宿泊業界の広告ポイントと事例ご紹介

2021年11月版



代表プロフィール



代表取締役
海老名 康

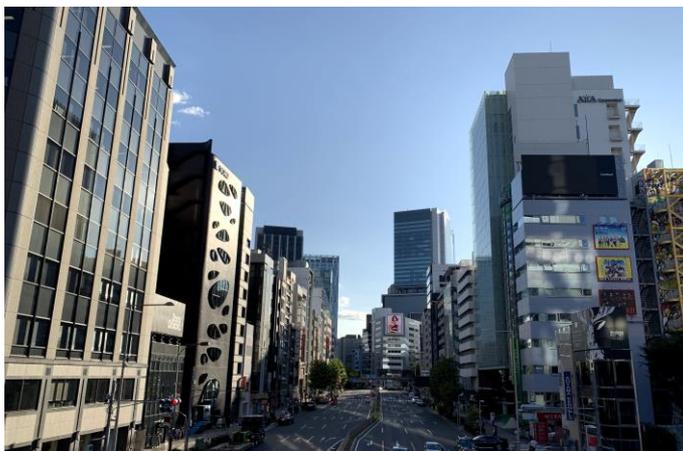
学校法人 文化服装学院 Webマーケティング講師
月刊『販促会議』 「Web集客の基本」執筆を担当

Webマーケティング会社にて博報堂など広告代理店を担当。

その後、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担当し、各種キャンペーンの提案および実施に関わる。

2013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	12名
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

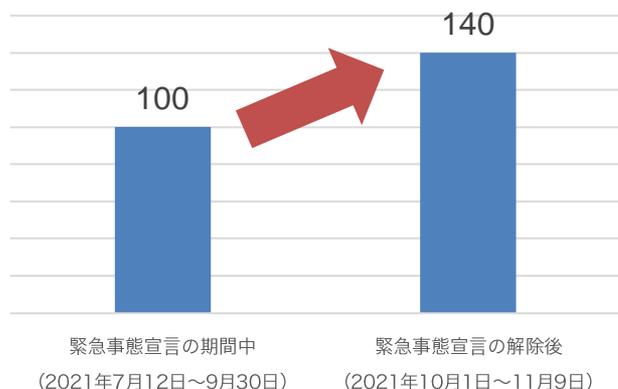
観光宿泊業界のプロモーションポイント

withコロナで進む、観光宿泊業界の広告

緊急事態宣言解除後、消費者の旅行意欲の向上が見られます。2022年初頭には経済回復の一環としてGoToトラベルの再開も予想されているため、顧客獲得競争も高まります。既に広告を出している企業が多いと思いますが、**Googleのホテル専用広告**はご存知でしょうか？ Google広告はホテル業界の将来性を見込み、ホテル専用の広告フォーマットの開発を進めています。

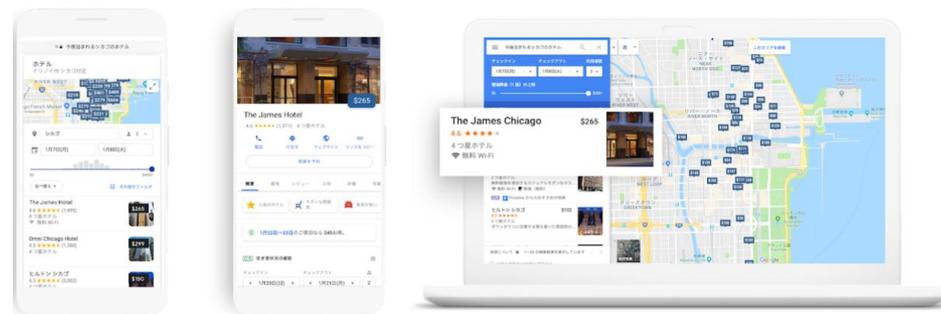
旅行意欲の向上

週平均検索数の比較



Hotels.comのデータによると、緊急事態宣言解除後のホテル検索数は、宣言期間中と比較して約4割も増えていることが判りました。旅行需要の高まりが見られます。

Googleホテル広告



緊急事態宣言明けのいま、ホテル検索数が増加傾向

Googleも広告商品開発に注力

いま、Googleはホテル広告の商品開発に力を入れています。Googleのホテル広告を利用すると、Google検索、Googleマップにホテルの空き状況と料金を表示できます。予約の誘導先や広告で表示する客室の種類なども細かく設定が可能なGoogleホテル広告は、これからの時期に特におすすめです。

観光宿泊業界はこれから競合が激化します。今からWeb広告を導入することが重要です

観光宿泊業界のWeb広告を配信するときに注意すべき3つのポイント

観光宿泊業界のプロモーションのポイントとして、以下3つが挙げられます。

1. 予約フォームまでの流れ



**Webサイトは
予約がしやすい流れか**

Web広告を配信するだけでは、効果が十分に感じられない可能性があります。

そのために事前に、以下の3つを確認しておくといいでしょう。

- ・人数、日付、客室の選択
 - ・予約までの流れ
 - ・カレンダーとの連携
- など…

2. ターゲット設定



**既存顧客に向けたものか
新規獲得に向けたものか**

広告を配信する際に最も重要なのは「**誰に対して広告を出すのか？**」というターゲット選定です。

広告文の書き方も、既存顧客に向けたものと新規獲得に向けたものでは変える必要があります、それに合わせてターゲットを設定する段階で意識する必要があります。

3. 広告訴求の差別化



**競合他社と比較して
どの部分が魅力的なのか**

消費者が比較する段階で、最も意識する部分がどこなのか貴社の魅力を十分にアピールする必要があります。

- ・アクセスがしやすい（立地）
 - ・金額
 - ・サービス、客室
- など…

その「**違い**」が**広告訴求の差別化ポイント**となり**成果を左右**します。

観光宿泊業界の広告事例

宿泊ホテルのWeb広告



某ホテル様の予約促進キャンペーンGoogle・Yahooのリスティング広告で実施しました。公式HPからの予約で近くのレジャー施設の無料券が付く、特典付きの内容で広告配信を行いました。**クリック数の目標に対して約500クリック多く配信**することができました。

目的	予約促進
メニュー	Google・Yahooリスティング広告
予算感	30万円／約1か月
効果	クリック率：約2%
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 某ホテルの周辺地域 ・ 主要地域では入札単価調整比率を強化



チケット販売の告知Web広告



某水族館と電車の切符がセットになっているチケット販売の告知として、Web広告を実施しました。様々な角度からキーワードを登録し、除外や追加を行いながら調整を図った結果 **当初のクリック数目標を大幅に超えて達成**することができました（約4,600クリック）。

目的	チケット販売の告知
メニュー	Googleリスティング広告
予算感	50万円/約1か月
効果	クリック率：約23% クリック単価：約100円
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 周辺地域に絞って配信 ・ キーワード：施設名、周辺観光地域、地名など



日辰広告のWeb広告運用の 特長・サービスご紹介

特長①：認定資格保有者が運用を担当



Web広告媒体は、常にアップデートを繰り返しており、適切な運用を行ううえで最新の情報収集は運用者にとって欠かすことができません。
 弊社のWeb広告運用担当者は、**全スタッフが担当する媒体とWeb解析（Googleアナリティクス）の認定資格を取得**しており、最新の媒体情報を熟知しています。
 また、認定資格は一定期間で有効期限が切れますが更新も行っています。

特長②：アジャイル思想の運用



いわゆる「ウォーターフォール型」が多いWeb広告運用において、**アジャイル思想の運用を提供**しています。1ヶ月単位でのお申し込みとなりますが、事前にご提示していた計画と異なる傾向が出た場合には運用期間中であっても、「媒体変更・アロケーション」「ターゲット変更や目的の変更」など随時改善をご提案致します。

特長③：丁寧な運用&レポートご報告



弊社、約7割が代理店様とのお取引となっており、レポートフォーマットについては精査を重ねて参りました。広告主様のご要望に合わせて「**エクセル形式**」「**パワーポイント形式**」「**BI形式**」の**いずれかでご提出**をさせていただきます。
 また、レポートに関してはWeb打ち合わせやお電話にてご説明もさせていただきます。

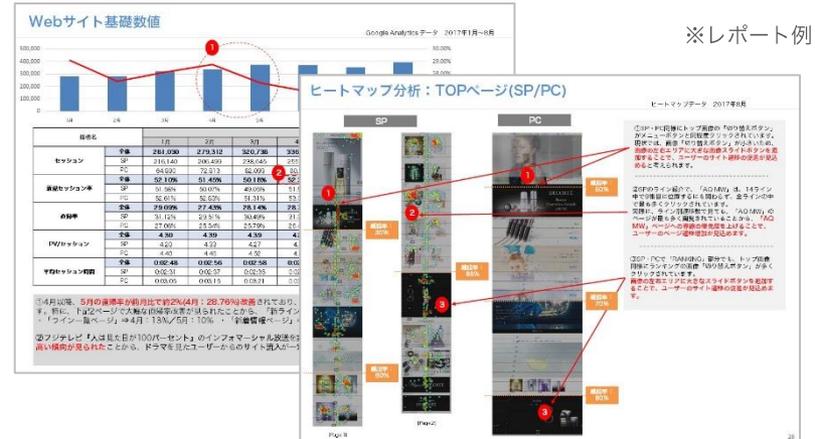
定例レポートの内容

Web広告分析レポート



月間の広告運用状況と併せて、実施した施策に対する結果をご報告いたします。最終刈り取りでCVを獲得した広告だけでなく、初回接触・中間接触でCVに貢献した広告も含めて評価することで、**Web 広告全体を俯瞰した改善策をご提案いたします。**

Webサイトアクセス分析レポート



月間のサイトアクセス状況・ヒートマップ分析と合わせて、Webサイトの変更箇所に対する結果をご報告いたします。「定量分析(アクセス解析)」と「定性分析(ヒートマップ、ユーザービリティ分析)」を組み合わせることで、**ユーザーの顕在・潜在ニーズを踏まえた、本質的なサイト改善をご提案いたします。**

レポート結果に基づいて、各広告媒体の課題やWebサイトの課題発見さらには目標設定につながります

テクノロジー・通信



金融・ファイナンス



運輸・公共



素材・商社



資本財・その他



消費・サービス



※上記の運用実績には弊社との直接取引と、広告代理店経由での運用案件を含みます。

クライアントと向き合ったWeb広告を、どこよりも真剣に。

わたしたち日辰広告は、「広告はおお客様の成功を手助けするための一部」という考えのもと、日々業務を行っております。そのため枠や媒体ありきの営業は一切行いません。時として広告をおススメしない場合もありますが、それはお客様の成功が必ずしも広告とは限らない場合も多分にあるからです。

小さな会社ではありますが、
「お客様のビジネスを成功に導くための広告」
 その一念にこだわってこれからも営業してまいります。

代表プロフィール



代表取締役
海老名 康

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、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担当し、各種キャンペーンの提案および実施に関わる。

2013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	12名
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

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気軽にご相談ください。一緒に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、新型コロナウイルス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。