

【代理店様向け】 学校・教育業界のポイントと事例ご紹介

2021年10月版



代表プロフィール



代表取締役
海老名 康

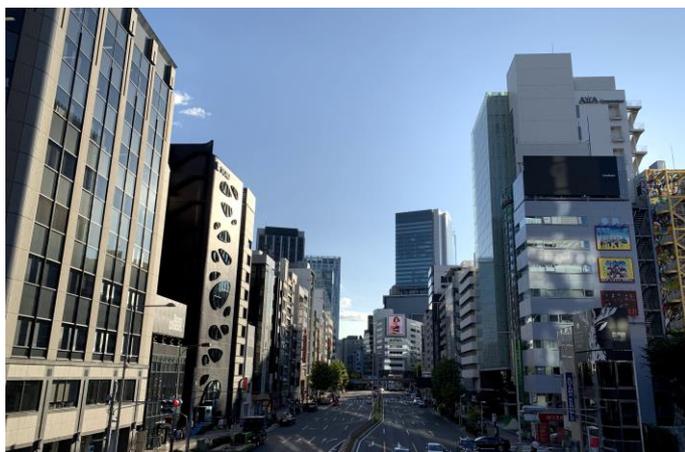
学校法人 文化服装学院 Webマーケティング講師
月刊『販促会議』 「Web集客の基本」執筆を担当

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

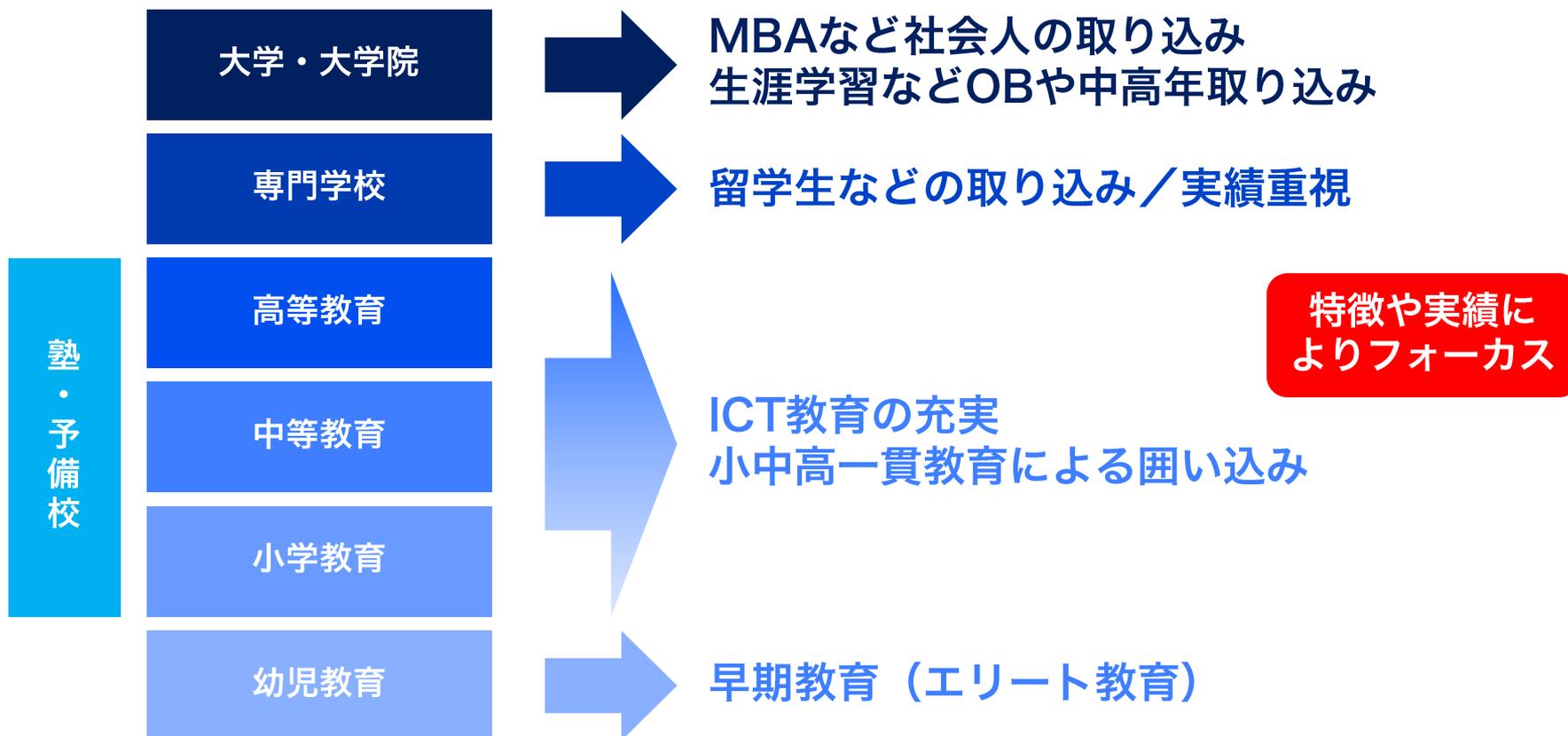
学校・教育業界のプロモーションポイント

教育業界の現状と今後の展望

学校をはじめ、塾など含めた教育業界は、子供の減少が深刻な問題となっていますが、子供1人当たりにかかる教育費は増加傾向にあります。

また、高校以降の大学・大学院・専門学校などは、少子化している生徒を集めるために大都市圏にキャンパスを移動させたり、留学生の取り込みなども積極的に行っています。

さらには、コロナ禍によりオンラインでの授業展開が一気に浸透したこともあり、より場所ではなく、学校自体の特徴・特色を押し出すことにより、生徒の囲い込みを強化しています。



学校・教育業界でWeb広告を配信するときにチェックすべき3つのポイント

学校や教育業界のプロモーションポイントとして、以下3つが挙げられます。

1. ターゲット明確化



**学生本人なのか保護者なのか
両方なのか**

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。

学校や教育業界では、学生本人なのか、実際に授業料を払う保護者なのか。さらには学生であればどんな学生なのか、など出来る限り詳しくターゲットを考えましょう。

2. 広告訴求の差別化



**授業内容、実績、環境
何が特徴的なのか**

学校・教育事業者によって、それぞれ強みや特徴は異なります。

とある学校では授業内容やカリキュラムに特徴があったり、他にも卒業後の就職先や学校環境に特徴のある学校もあります。

ターゲットとする方たちに対して、自校のどのような特徴・強みが活きるのかを考えましょう。

3. アクションのしやすさ



無料で資料請求 →

**資料請求や申込みへの
導線は分かりやすいか**

Web広告を活用して、自サイトに誘導しても、資料請求や体験申込に繋がらなければ効果は薄くなってしまいます。

Webサイトに呼び込んだ方たちは既に興味を持っている人なので、その興味をさらに高め、出来る限り**申込や資料請求がしやすいWebサイトにしておくことが重要**です。

学校・教育業界の広告事例

大学における生涯学習Web広告



生涯学習講座の申込みプロモーションとしてGoogleリスティング・ディスプレイ広告で実施しました。講座申し込みでのコンバージョン測定もを行い、講座申し込み12件・資料請求2件の獲得ができました。シニアや高年齢層向けの夏期講座だったため、年齢を絞って広告配信を行いました。

目的

生涯学習講座申し込み・資料請求

メニュー

Googleリスティング広告・ディスプレイ広告

予算感

20万円/1か月

効果

クリック単価：約50円 申込率：約1%
 クリック率：約1.9% 申込数：14回

ターゲット

- ・東京都内在住の方
- ・年齢：45～64歳



オンラインオープンキャンパス告知・誘導Web広告



理系（工業系）大学のオープンキャンパス告知・誘導Webプロモーションのお手伝いした事例です。毎年秋に開催しておりましたが、コロナ禍により、リアルとオンラインを併用したオープンキャンパスとなりました。

目的	オープンキャンパスの告知・誘導
メニュー	Google/Yahooリスティング広告 Googleディスプレイ広告 アウトブレイク、スマートニュース
予算感	300万円/1か月
効果	表示回数：約21,000,000 クリック単価：約40円 クリック数：約77,000 クリック率：約0.35%
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> 理系進学を考えている大都市圏と東北の高校生 高校生の子供を持つであろう40~60歳の親世代

各種広告媒体（Google/Yahoo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。

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。