



## 【店舗経営者向け】美容サロンのためのWeb広告事例

2021年11月版



## 代表プロフィール



代表取締役  
**海老名 康**

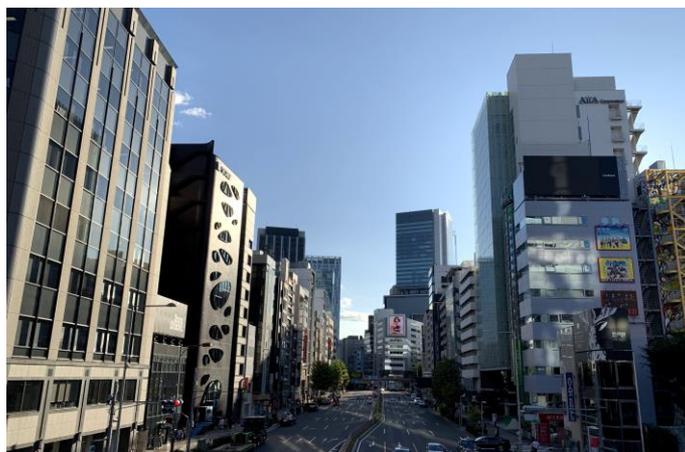
学校法人 文化服装学院 Webマーケティング講師  
月刊『販促会議』 「Web集客の基本」執筆を担当

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

# 美容サロン業界のプロモーションポイント

## 美容サロン業界の集客現状と今後の展望

エステやジム、ヘア・ネイルサロンなど含めた美容業界の集客は、ホットペッパーを使うことが主流となっていました。しかし、掲載料が高額な上（掲載料は現在も上昇傾向）、クーポンなどの影響で商品価格を下げる必要が出てくるなど、個人事業主や小規模サロンには負担が大きいと言わざるといえません。

そこで、ホットペッパーを卒業し、WEBプロモーションを行う動きが見られています。

### 【ホットペッパーのメリット】

- ① ホットペッパーの利用者数が多い  
→新規顧客を獲得しやすい
- ② 自社サイトがなくても、ネット予約や電話予約がとれる

### 【ホットペッパーのデメリット】

- ① 掲載費用が高い  
プランにもよるが、安くても数万円、  
**一番高いプランの場合、50万ほどかかる**  
※掲載地域により異なる
- ② 予約が入るたびに手数料を取られる  
掲載費とは別に、来店予約が入ると手数料が発生。
- ③ ライバルが多い  
→ホットペッパーに登録している店舗も多いため、  
**高いプランでないと、掲載順位が低い。**  
ユーザーに見てもらえない可能性がある。
- ④ クーポン巡りを行うユーザーもいる  
→1度の来店後、リピーターにならない可能性もある



ホットペッパーを卒業し、  
Web広告へ移行

### ポイント

- ・小規模、知名度がない店舗でも戦いやすい
- ・うまく運用することで、継続するほど効率UP
- ・1件あたりのコミッション料金ではないので、うまくいくほど、利益率が高まる

## 美容サロン業界で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

美容店舗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. 他店との差別化



#### 施術内容、実績など 何が特徴的なのか

広告を配信する際に最も重要なのは  
**近隣店舗との違いをうまくユーザー  
に伝える**ことです。

特に都心の人気エリアでは多くの店  
舗が乱立しているため、突き抜けた  
特長がなければ、広告がクリックさ  
れません。

自分の店舗の強み・弱みを改めて洗  
い出しましょう。

### 2. ターゲットの明確化



#### 商圈はどこか？ どんな層を取り込みたいか？

同じエリアにある店舗であっても、  
どういった客層を狙うかは異なり  
ます。

広告を配信する上では、**できる限  
り細かく・具体的にターゲットを  
定義し、狙ったターゲットに適し  
たクリエイティブを作る**ことが重  
要です。

ありきたりな表現、画像は避けま  
しょう。

### 3. アクションのしやすさ



空席確認・予約する

#### 来店予約や電話予約への 導線は分かりやすいか

ホットペッパーでは膨大な開発費  
によって、スムーズな予約システ  
ムを実現しています。

しかし、近年では様々なCMSの登  
場で、より安価で誰でも高機能な  
予約システムを利用できるよう  
になりました。

**広告配信の効果を活かすためにも、  
予約システムの利用には最低限の  
投資**を行いましょう。

## 美容・店舗業界の広告事例

## 某ヨガ教室 来店予約 Web広告



某ヨガ教室の新規顧客獲得を目的とした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。

来店予約でコンバージョン測定を行い、**来店予約28件の予約獲得（1か月）**となりました。

目的	来店予約	
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60円 クリック率：約1%	来店予約率：約1.5% 来店予約数：28回
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京都港区在住の方</li> <li>性別：女性</li> </ul>	

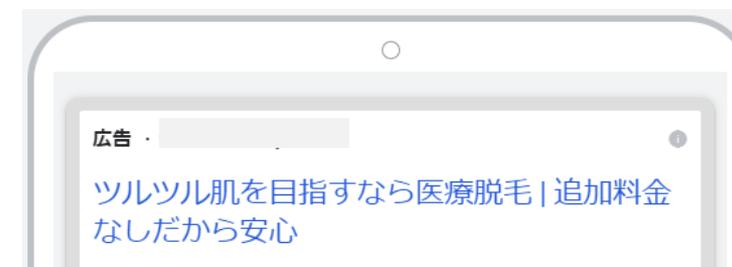


## 某脱毛クリニックのカウンセリング予約 広告



某脱毛クリニックのWebプロモーションを行った事例です。カウンセリング予約だけでなく、電話予約、メール相談のコンバージョン測定も行い、**合計25件の予約獲得（1か月）**となりました。

目的	脱毛クリニックのカウンセリング予約	
メニュー	Google/Yahooリスティング広告	
予算感	50万円/1か月	
効果	表示回数：約25,000 クリック数：約800	クリック単価：約550円 クリック率：約3%
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京都内在住の方</li> <li>・20～44歳の女性</li> </ul>	



# 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。

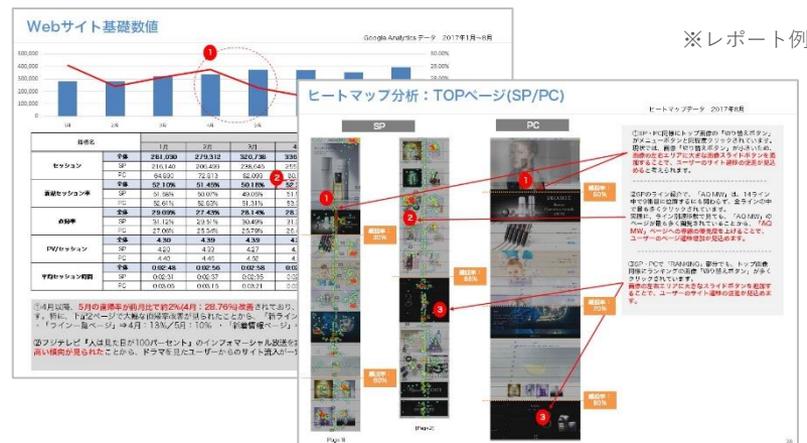
## 定例レポートの内容

### 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げます

## 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](mailto: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。