



2020年11月版



金融業界 に特化した SNS広告手法 のご紹介

コロナ禍と金融業界

概要

- ・ コロナ禍によって説明会などの対面でのリード獲得が難しくなった。
- ・ ネット上で商品・サービスを購入する傾向は年々高まっていき、顧客が店舗を訪れる頻度も少なくなっていく。

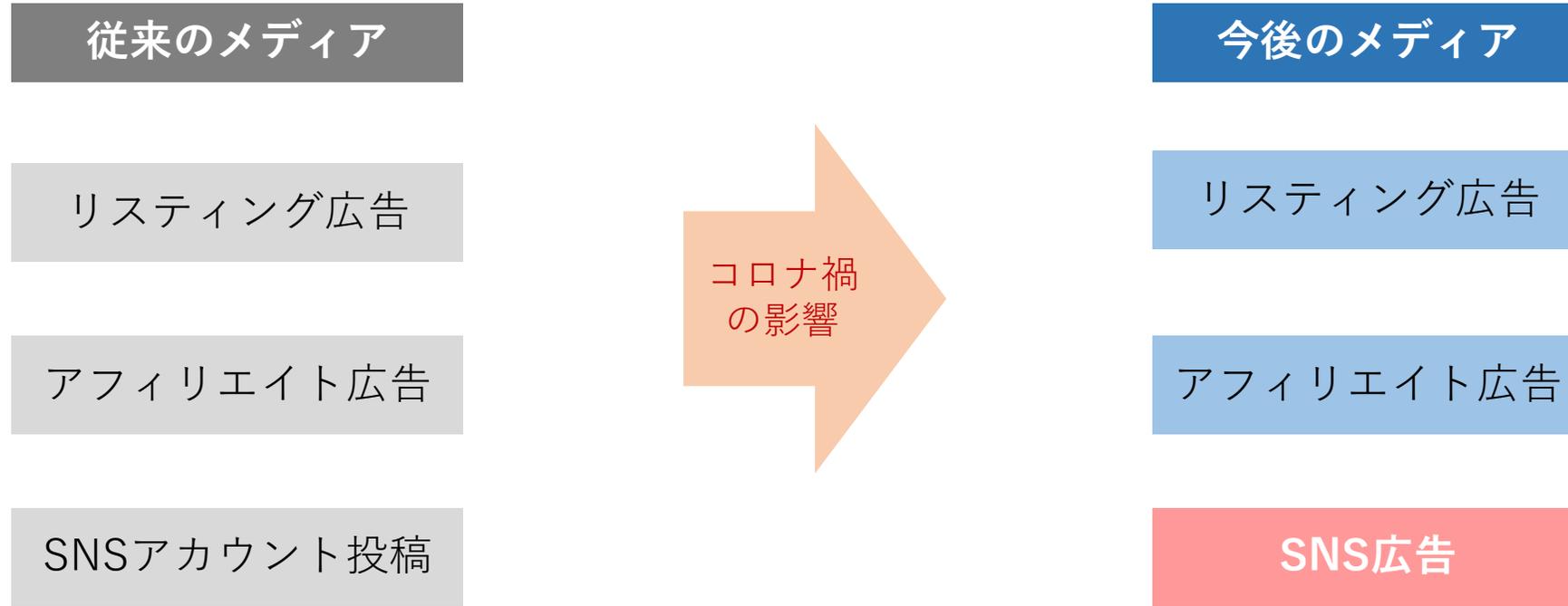


今後リード獲得から契約までをすべてオンライン上で完結させる必要が高まっている

オンライン上での施策

- ①：「新規顧客獲得→顧客の育成→優良顧客化」この流れをオンライン上で最適化
- ②：オンラインでの質の高いリード獲得
- ③：非対面であっても顧客と信頼を築く

オンライン上で質の高いリードを獲得するにはどうすればいいか



コロナ禍で気軽に外に出れなくなり、オンラインで商品を購入する人が急増している。
また、年々SNSから商品の購入の増えている傾向があることから、SNS広告を積極的に使っていくことが重要になってくる。

今後のデジタルマーケティングの流れ

コロナ以後のデジタルマーケティングの流れ

新規顧客獲得

顧客の育成

契約獲得

WEB広告領域

オンラインでの対応

質の高い
リードの獲得

リスティング広告
に加えてSNS広告
の積極活用

Web上での継続的な
コミュニケーション

サイト誘導

消費者行動の変化
に対応したWEBサ
イト導線の見直し

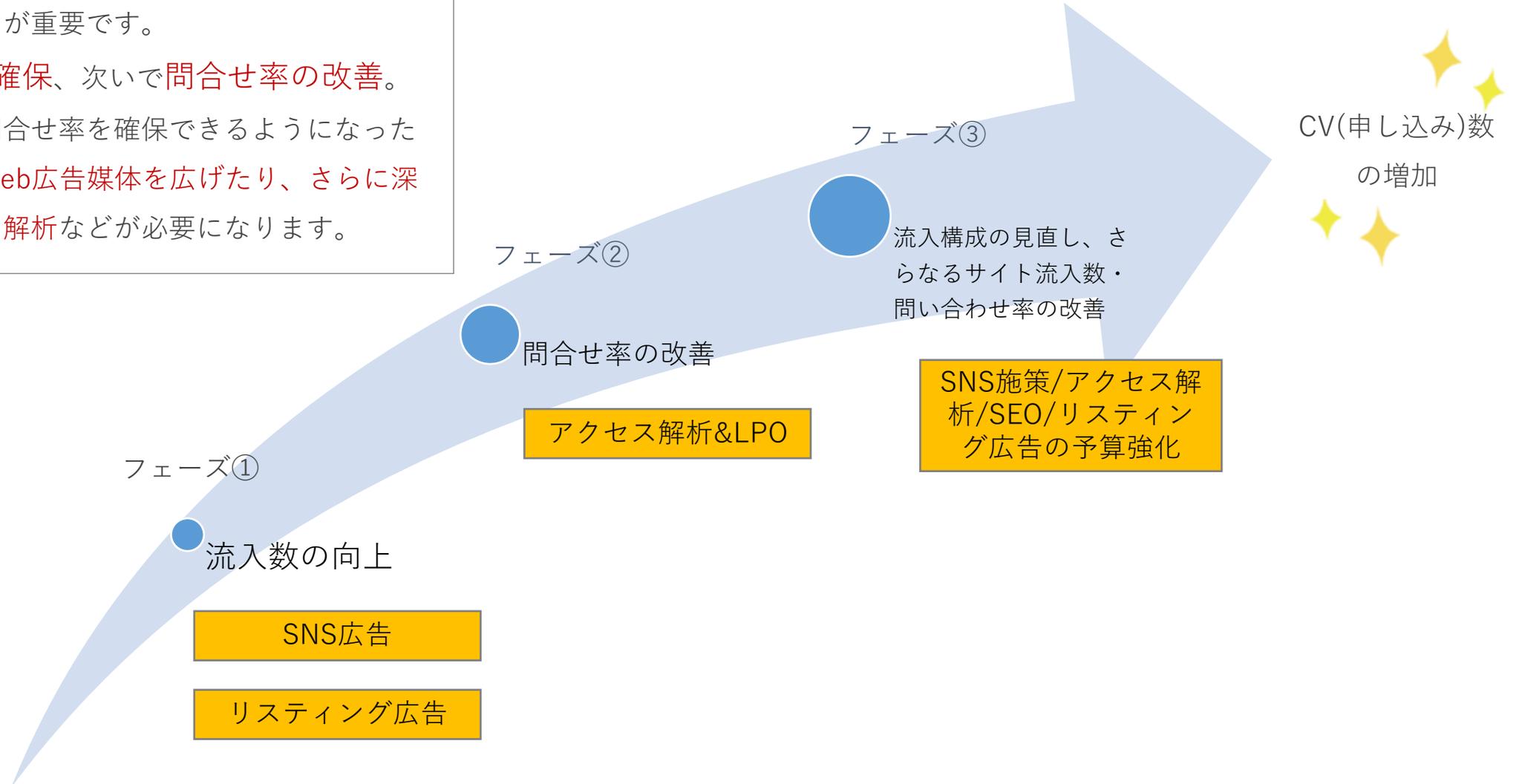
申し込み

ZOOMなど
非対面での
商品理解促進
申し込み促進

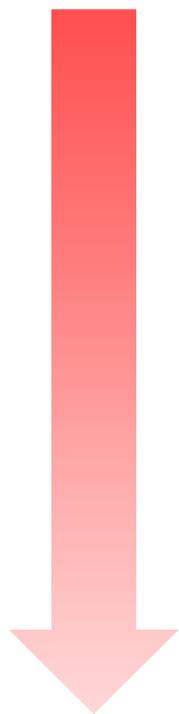
Web広告を活用した金融サイトのCV(申し込み)数 増加イメージ

大きく3つのフェーズに施策や手法を
分けて考えることが重要です。

まずは**流入数の確保**、次いで**問合せ率の改善**。
一定の流入数や問合せ率を確保できるようになった
段階で、さらに**Web広告媒体を広げたり**、さらに**深
掘りしたアクセス解析**が必要になります。



金融業界におけるおススメできるSNS広告媒体



① Facebook広告



② Twitter広告



③ Youtube広告



④ LINE広告



その他、SNS広告や
インフィード広告、ネイティブ広告など



Twitterや**Facebook**などの「**SNS広告**」で、リスティング広告で刈り取れなかった多くのユーザーに認知をさせていきます。

認知のあと、獲得したリードに対して、アプローチを行っていきます。

※リスティング広告を実施されていない場合、まずはリスティング広告をはじめに導入されることをお勧めします。

おすすめ①：Facebook広告



広告概要

Facebook社が運営するSNS・Facebookユーザーに広告を配信します。

Facebookの正確なデータを活用し、趣味や興味といった情報をきめ細かな条件設定も可能。

3つの特長

- ①：登録情報の精度が高く、他の広告にはない細かいセグメント配信が可能
- ②：SNSという特徴により、広告が拡散され想定以上の効果を生む可能性もある
- ③：自社アカウントを保有していれば、ファンとのコミュニケーションも可能

PCのFacebook広告



スマホのFacebook広告





おすすめ②：Twitter広告

広告概要

140文字以内のつぶやきを画像や動画と組み合わせて投稿するSNSで、**10代～20代の男女が多く利用**しています。facebookと同様に、友達が「いいね・コメント」した投稿も表示されるため、情報の拡散性が強いSNSだといえます。

3つの特長

- ①：エンゲージメント課金で、**低コストで出稿可能**
- ②：Twitter上で2次拡散されれば**費用以上の効果も発揮**
- ③：**若年層をターゲットにした広告に最適**



おすすめ③：Youtube広告



広告概要

スマートフォンの普及や、5Gの登場により、今後「動画」というものが日常生活に切り離せないものになると予想されており、それに伴って、Youtube広告のような動画広告の需要も上がっていくと考えられています。

3つの特長

- ①：エンゲージメント課金で、低コストで出稿可能
- ②：5Gに移行など通信環境が向上していくとともに、動画広告の需要は上がると予想される。
- ③：スマートフォンでの視聴時間が増え、今後視聴される機会が今後増えていく



おすすめ④：LINE広告



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



金融業界の実績ご紹介

弊社が担当させていただいている金融機関様の事例

施策概要

リスティング広告を活用して、「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問い合わせは右肩上がりで上昇。

それに伴い全体の業績も上がり続け、2店舗目のオープンも決定しました。

施策実施前(2020年10月)

施策実施5か月後(2020年3月)

CV数・獲得単価
(資料請求、問い合わせ)

月4件のCV獲得
10万円～13万円/件の獲得単価

月51件の獲得
3万円～8万円/件の獲得単価

レポート、分析資料

数値レポートのみ
(日別、媒体別、原稿別)

数値レポート + パワポ考察
(次回の改善提案付き)

リタゲ施策
(ディスプレイ広告)

全ページに対するリタゲ配信

ページやユーザーごとにリストを細分化し
検討レベルごとに配信

計測ツール
(GA、Webアンテナ)

「Google Analytics」と「Webアンテナ」が導入されているもののデータが整備されておらず
深い分析ができない

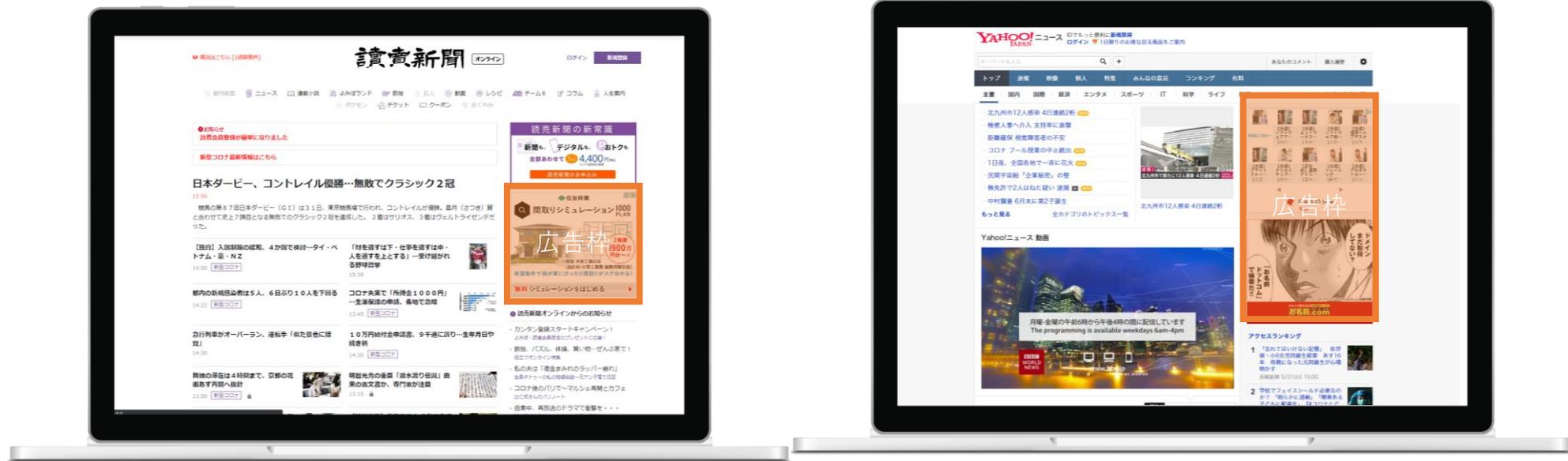
パラメーター整備と、Webアンテナのアトリビューション設定を行うことで深い分析ができ
運用改善に活用

日辰広告のWeb広告運用の特長

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、バナー広告の効果を高めるためにとても重要です。

日辰広告ではバナー制作まで含まれたプラン料金です。

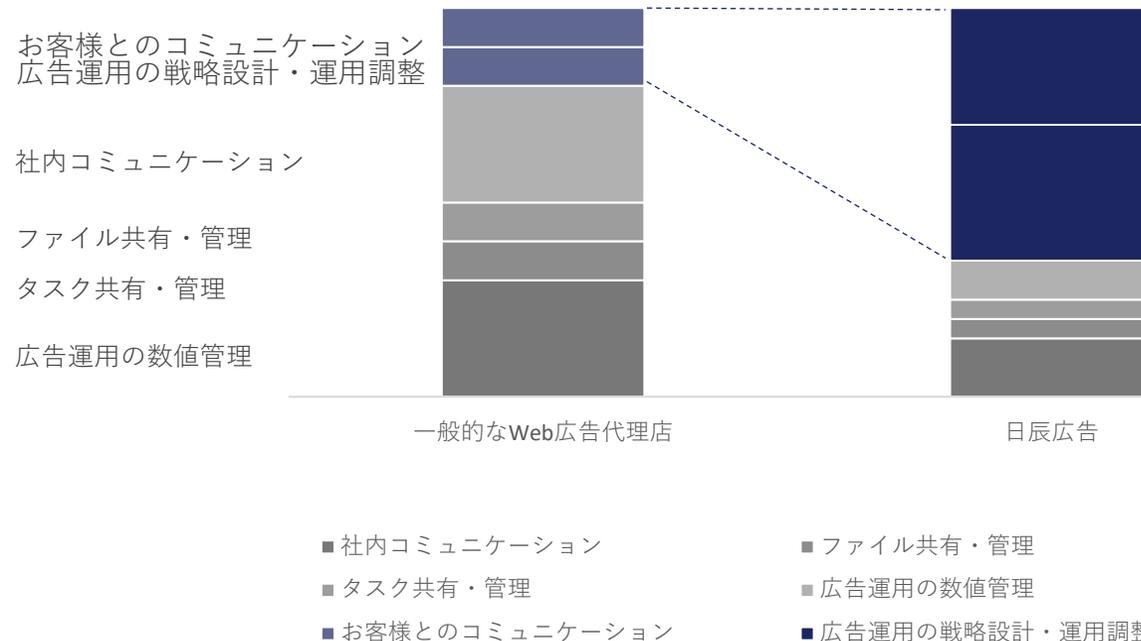
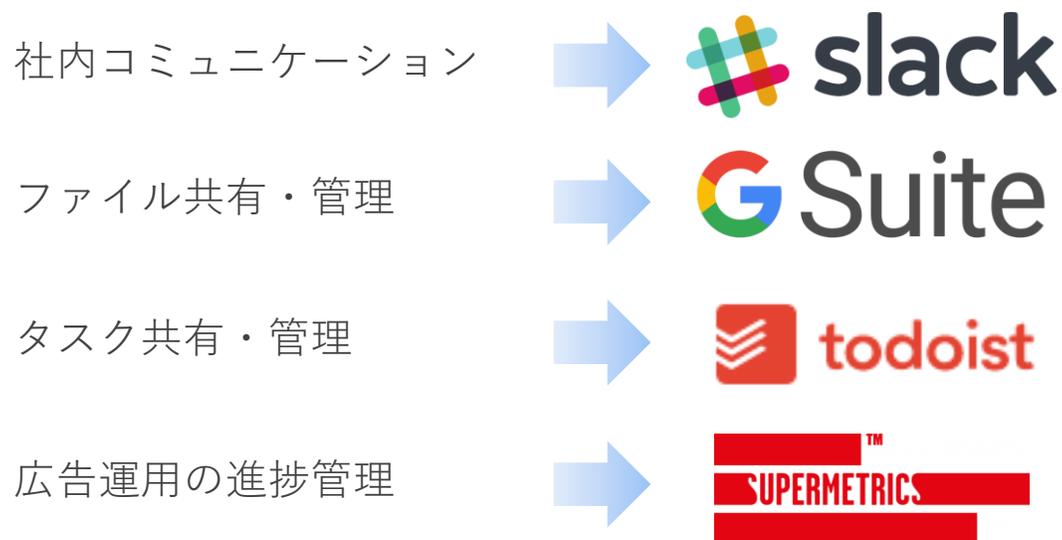


10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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。

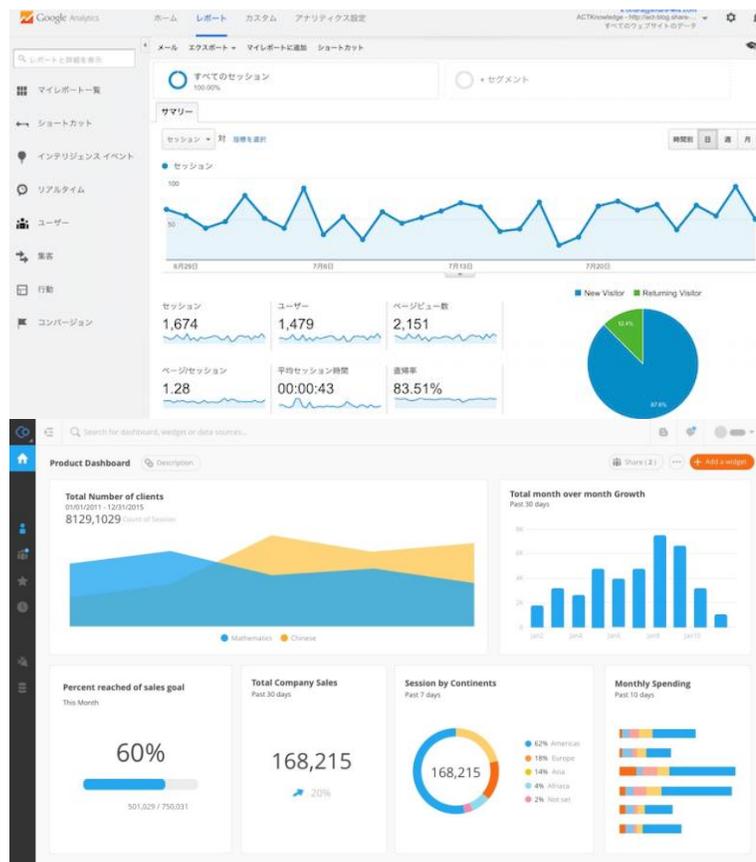
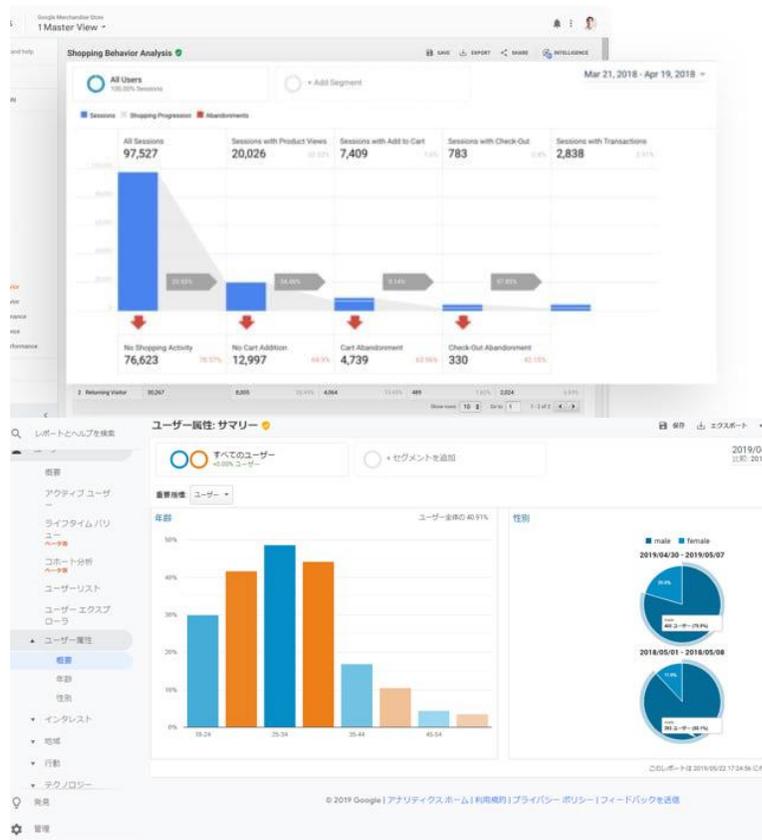
効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

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。

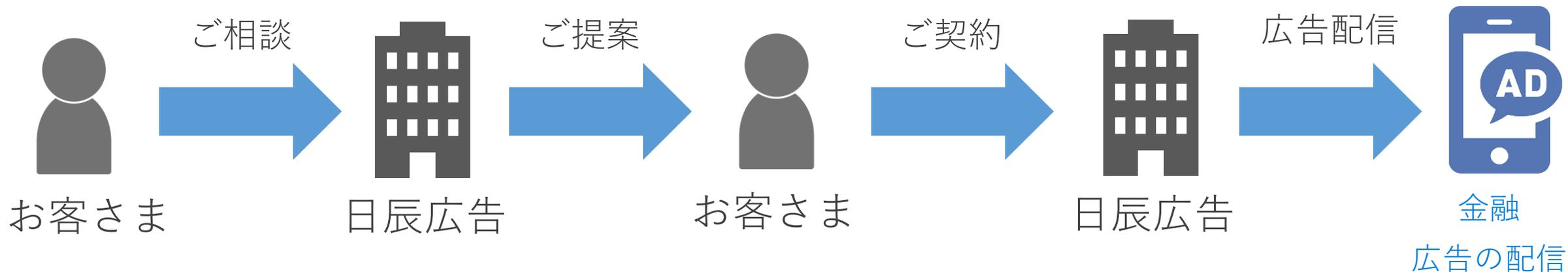
会社概要

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

金融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】

お客様のご状況や不動産広告の目的、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・目標に合わせた不動産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、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
制作するバナー数（各媒体ごと）	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。

上記の媒体以外にもご提案できます

目的や予算に応じて、ご紹介した広告以外にも展開可能です

目的やご予算によっては、Google/Yahoo広告以外の広告展開もご提案します。
場合によってはGoogle/Yahooの広告が適さず、他の広告手段の方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。