

コロナでアクセス増加中

# 不動産業界に特化したWeb広告手法ご紹介

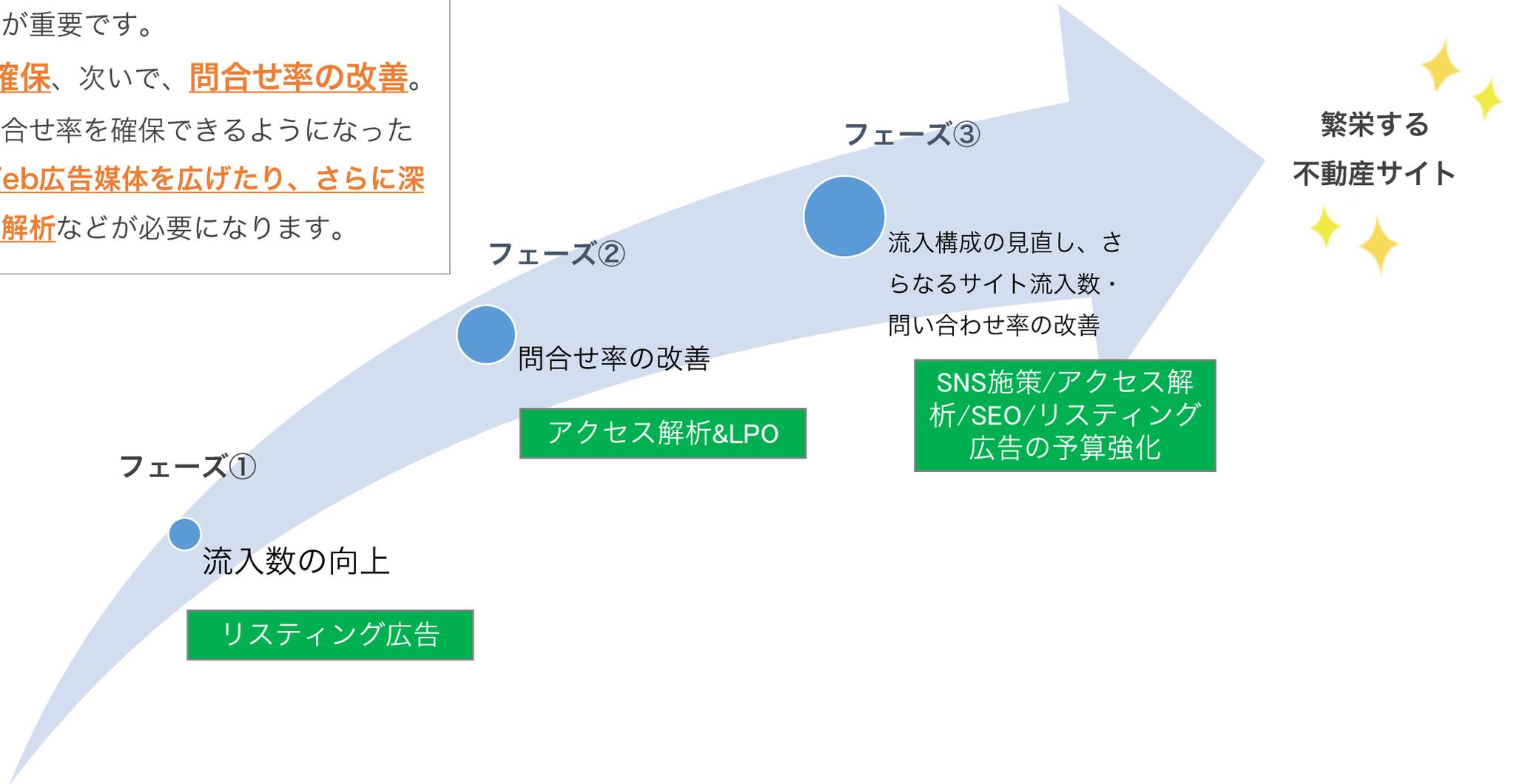
2020年7月版



# Web広告を活用した不動産サイトの売上増加イメージ

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。



# 不動産業界におけるWeb広告の優先順位

1



Google 広告

Google/Yahooリスティング広告

2



Google 広告

Google/Yahooディスプレイ広告

3



Facebook広告

4



Instagram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

まずは、自発的な検索段階のユーザーを取り込める「リスティング広告」の実施がおすすめです。  
次いで、来訪者に繰り返し広告を表示できる「ディスプレイ広告」が問合せ獲得に向けた施策になります。

# おすすめ①：リスティング広告



## 広告概要

ユーザーが検索エンジンでキーワードを検索した際に広告を表示。

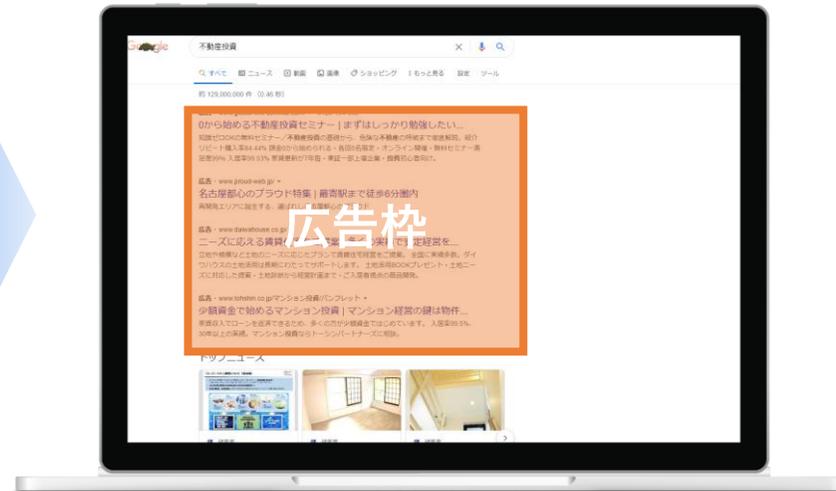
今まさに検索しているユーザーであるので、ニーズが明確化した顕在層を獲得できます。

## 3つの特長

- ①：検索した人に広告を表示するため、刈取（売上、問い合わせの獲得）に最適
- ②：「自ら検索する」という顕在ニーズを取り込める為、意向の高い消費者にアプローチ可能
- ③：予算に合わせて柔軟に広告を調整できる

不動産 購入

🔍 検索



# おすすめ②：ディスプレイ広告



## 広告概要

ディスプレイ広告は、様々なWebサイトへ掲載することで潜在層への接触が可能で、リスティングと併用し、**Webプロモーションの成果を最大化する広告**です。

## 3つの特長

- ①：Yahoo・Googleが提携する**様々なWebサイトにバナー広告を掲載**
- ②：検索していなくても、興味・関心のある消費者に対してバナー広告を見せ、**幅広く告知が可能**
- ③：流入獲得の単価を低く抑えやすいため、**効率よくWebサイト流入を獲得**できる



# おすすめ③：Facebook広告



## 広告概要

Fcebook社が運営するSNS・Facebookユーザーに広告を配信します。  
Facebookのデータを活用し、大学名、学歴や専攻、さらには収入といったセグメントも可能。

## 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④：Instagram広告



## 広告概要

Facebook社が運営する画像中心のSNS・Instagramユーザーに広告を配信します。

Facebookのデータを活用し、大学名、学歴や専攻、さらには収入といったセグメントも可能。

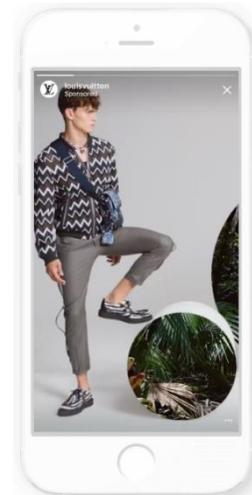
## 3つの特長

- 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

フィード広告



ストーリー広告



# 不動産の実績ご紹介

# 某不動産投資会社様の通販サイト

## 施策概要

リスティング広告、ディスプレイ広告（Google、Yahoo）をはじめ、インフィード媒体（logly、Outbrain）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、約3年間継続してご依頼頂いています。

	施策実施前(before)	施策実施後(after)
CV数・獲得単価 (資料請求、問い合わせ)	月4~5件のCV獲得 25万円~30万円/件の獲得単価	月10~15件の獲得 10万円~15万円/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。

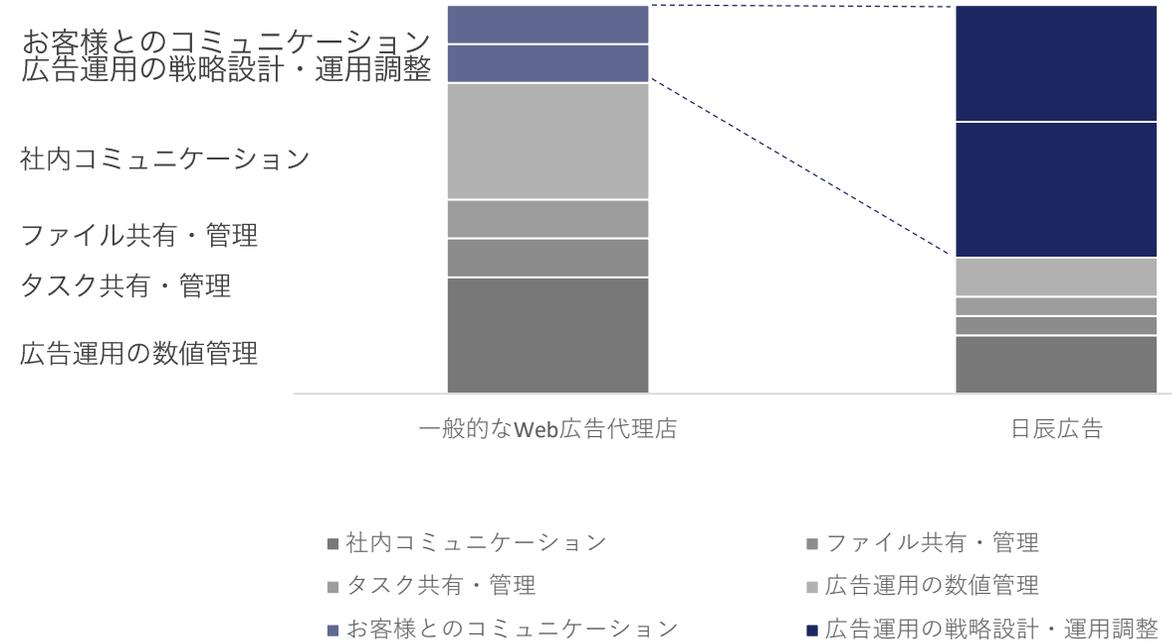
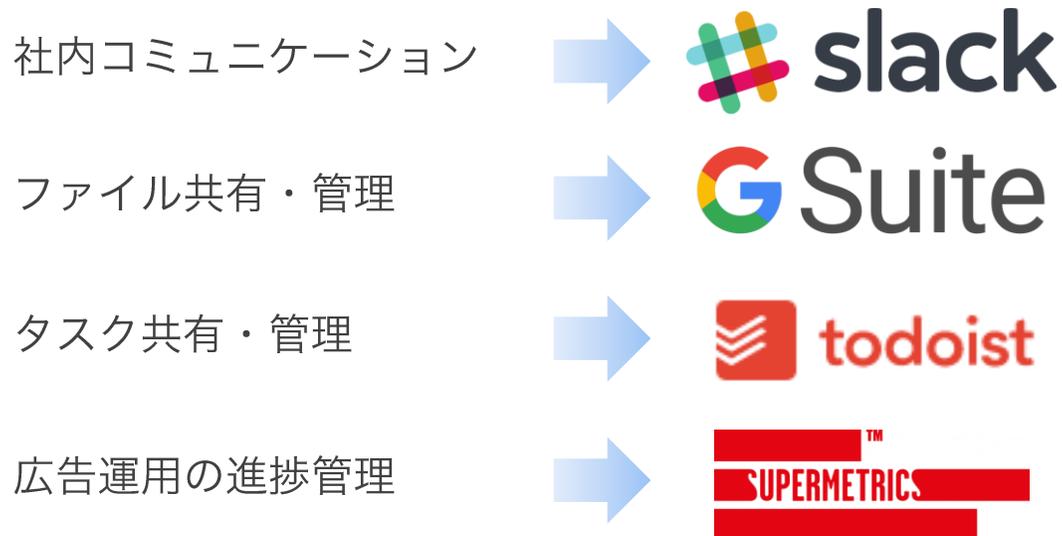


# 10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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。

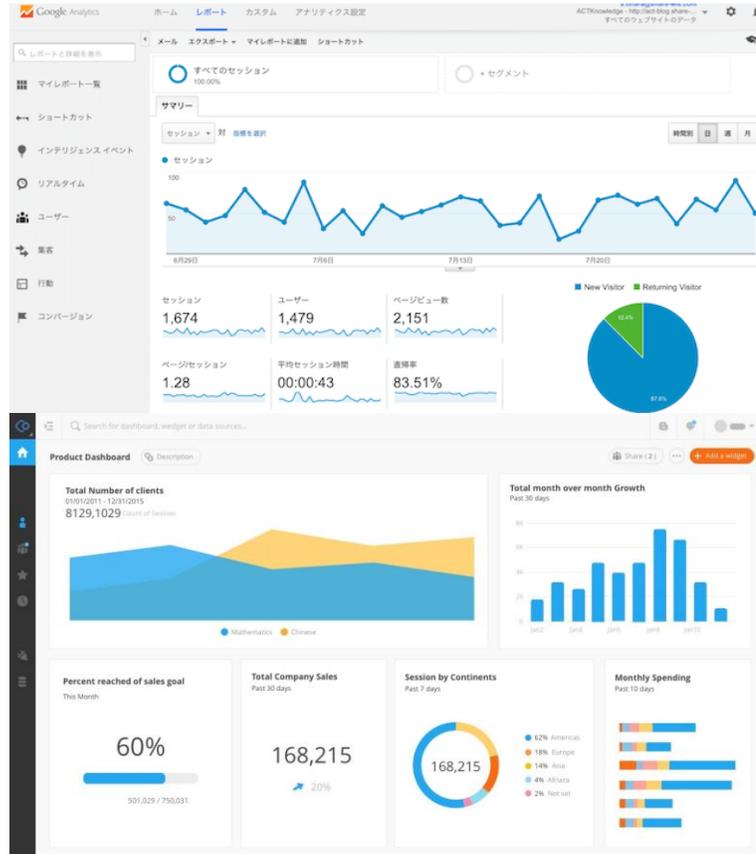
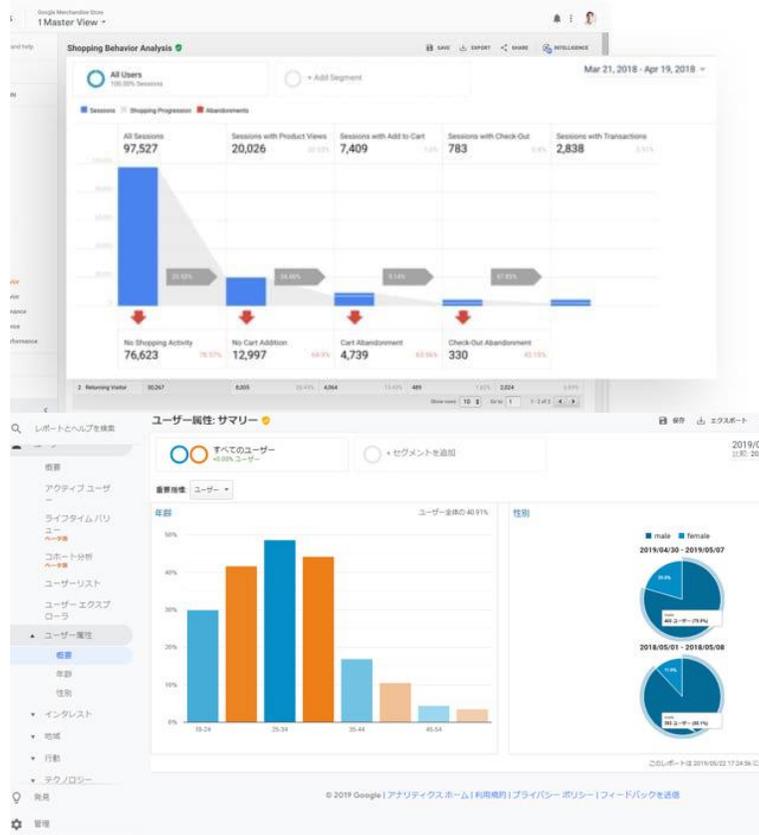
効率性を重視することで、お客様の目的達成に向けて最も重要である綿密な戦略設計や、お客様とのコミュニケーションといった業務に、時間をかけて対応することを可能にしています。

## 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。

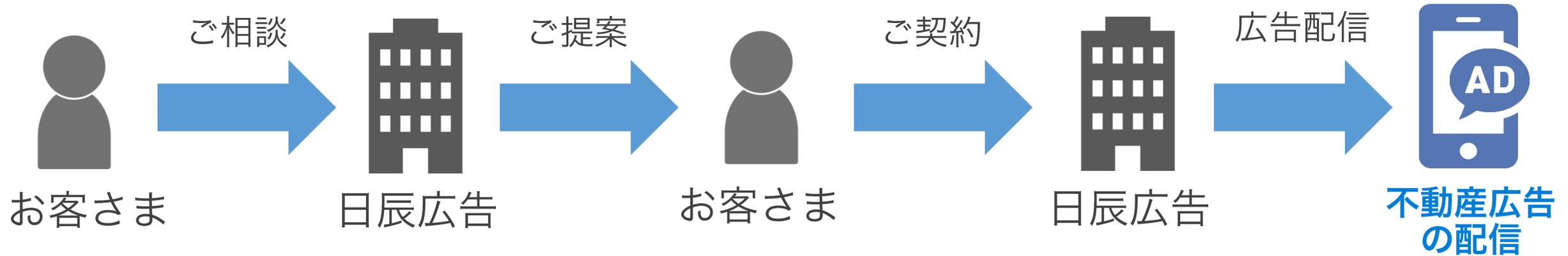
### 会社概要

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

# 不動産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。

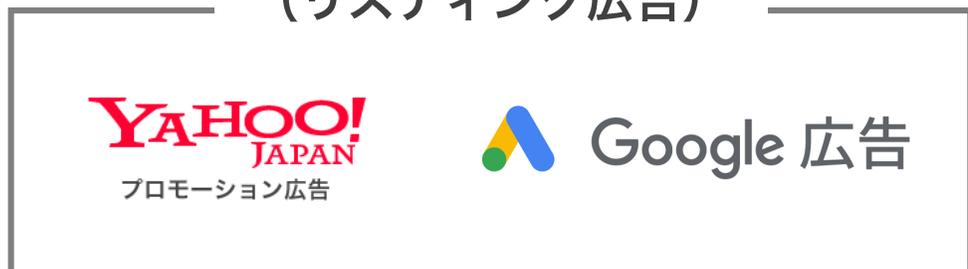
**上記の媒体以外にもご提案できます**

# 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

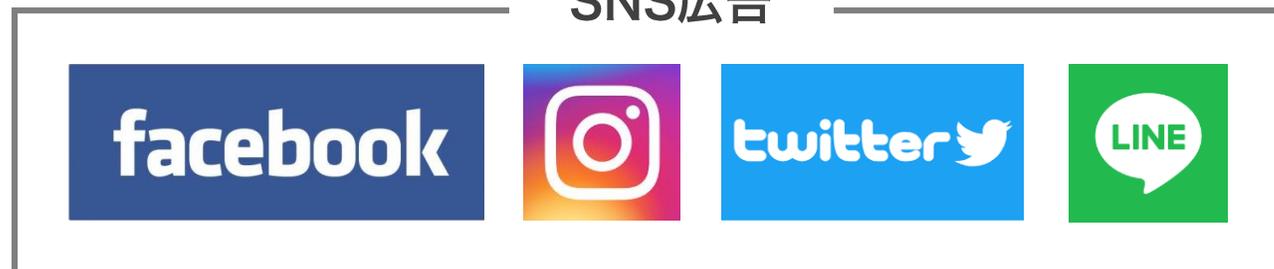
目的やご予算によっては、Google/Yahoo広告以外の広告展開もご提案します。

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

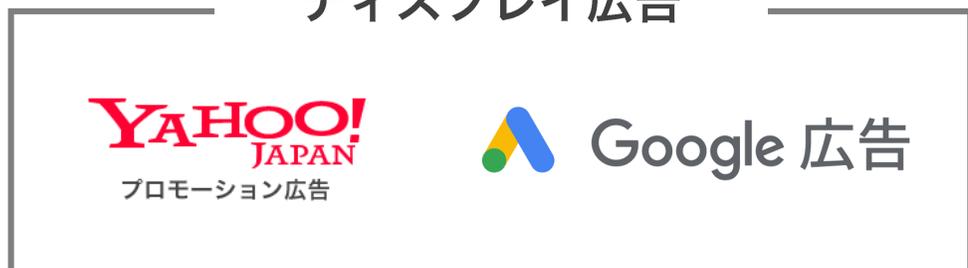
検索連動型広告  
(リスティング広告)



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](mailto: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。