初めてリスティング広告の実施を考えたときに見る資料

2021年4月版

NISSIN AD

リスティング広告とは

YAHOO! JAPAN プロモーション広告　Google 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

リスティング広告において、キーワード選定が重要な理由

ポイント

リスティング広告はユーザーの検索語句と設定したキーワードが一致すると広告が表示される仕組みです。
どれだけ質の高い広告を作っても、ユーザーが検索しそうなキーワードを設定しなければ、ユーザーに広告を見てもらうことはできません。
ユーザーが検索しそうなキーワードを考えたうえで、自社の予算内に収まるか、キーワードの競合性はどうなのかを慎重に吟味して自社に合っているキーワードを選定することが重要です。

日辰広告のリスティング広告・キーワード選定の考え方

ポイント

①検索ボリュームがあるか？

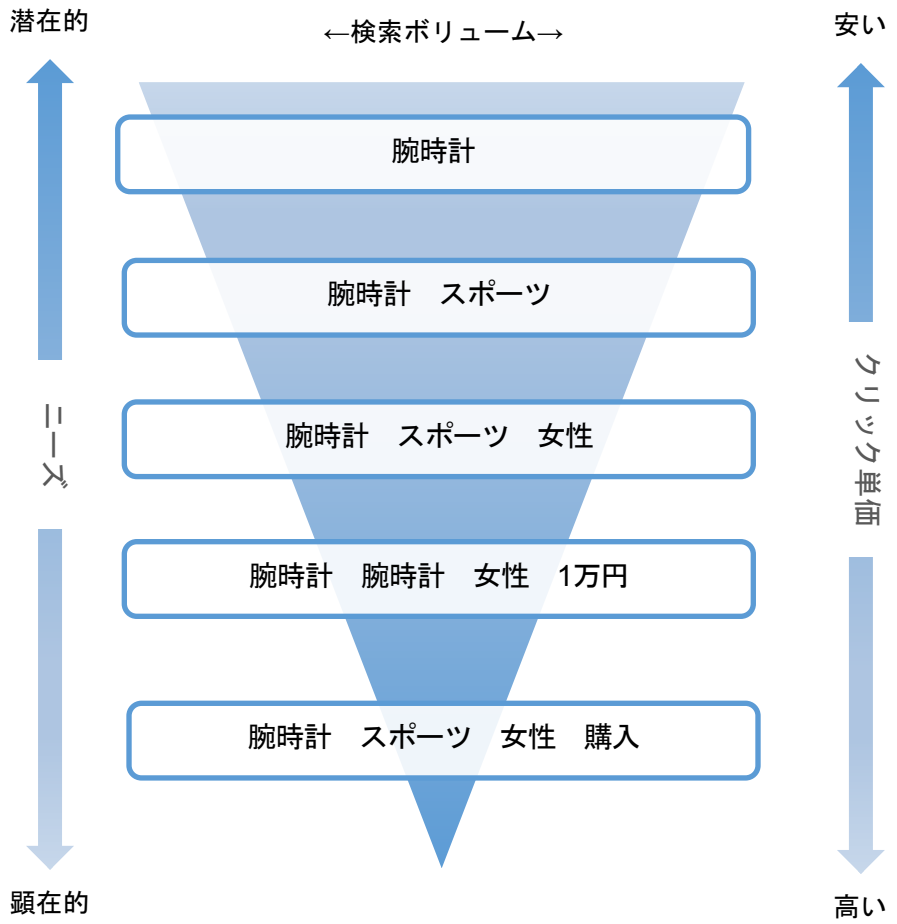
→そもそもユーザーが検索しないキーワードでは広告の表示ができません。Googleキーワードプランナーを使用して、キーワードの検索回数の見積もりを行います。

②見込みの高さはどれくらいか？

→予算の範囲でリーチできる見込みの高いキーワードから順に設定します。

③クリック単価の相場はいくらか？

→競合性が高いか低いか判断し、配信するのが妥当なのか検討します。競合性が高くても、自社が強いキーワードであれば、あえて配信する場合もあります。



キーワード選定の具体例

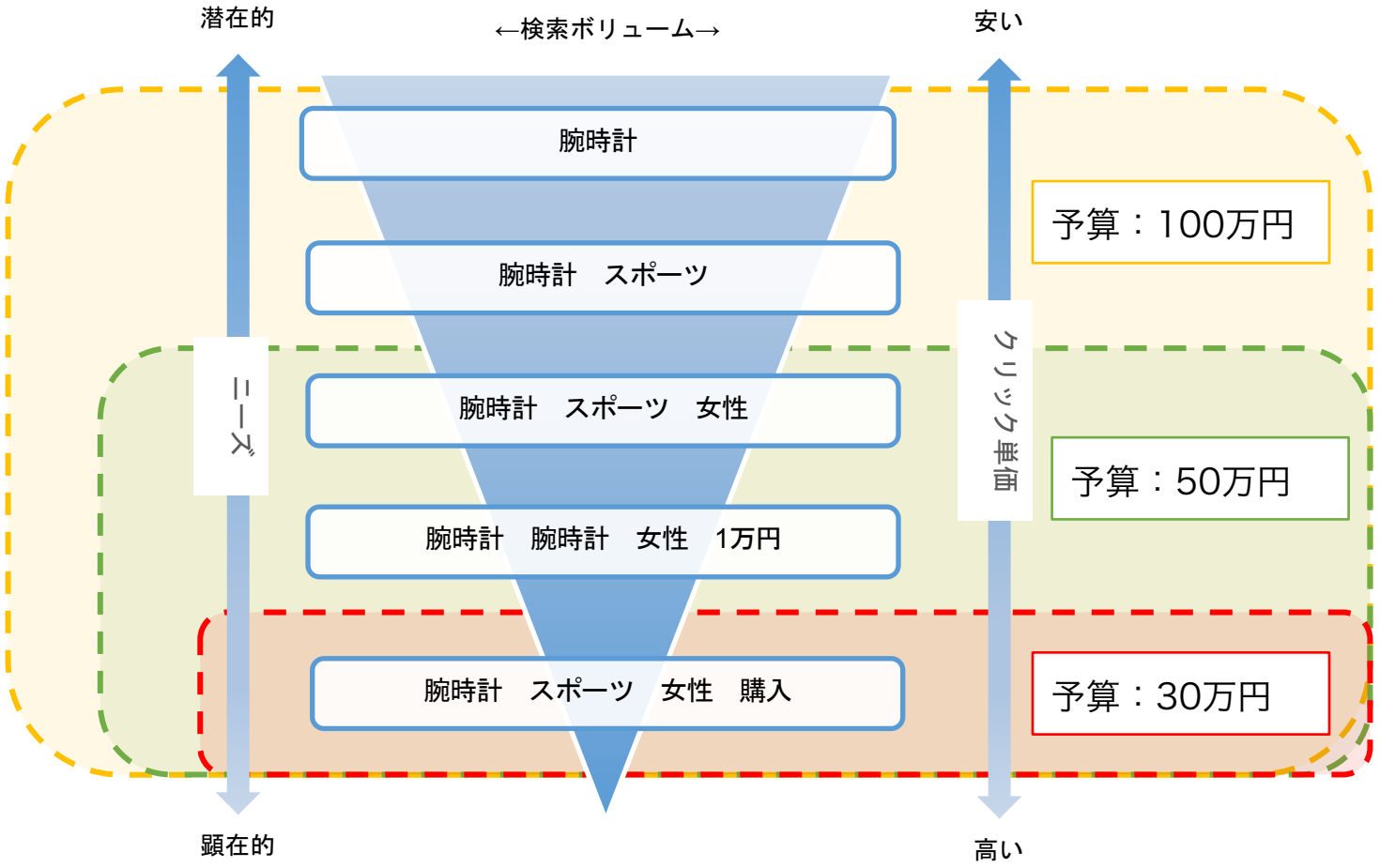
ポイント

自社の予算の規模で狙えるターゲットを決めていきます。
※実際には検索ボリュームと予算設定は異なりますが、便宜上以下の金額設定としています。

＜予算30万円＞
「腕時計　スポーツ　女性　一万円」「腕時計　スポーツ　女性　購入」のような、より購入の見込みの高い顕在層にターゲットに絞ります。

＜予算50万円＞
上記のキーワードに加えて、「腕時計　スポーツ」「腕時計　スポーツ　女性」のような準顕在層にもターゲットを拡大します。

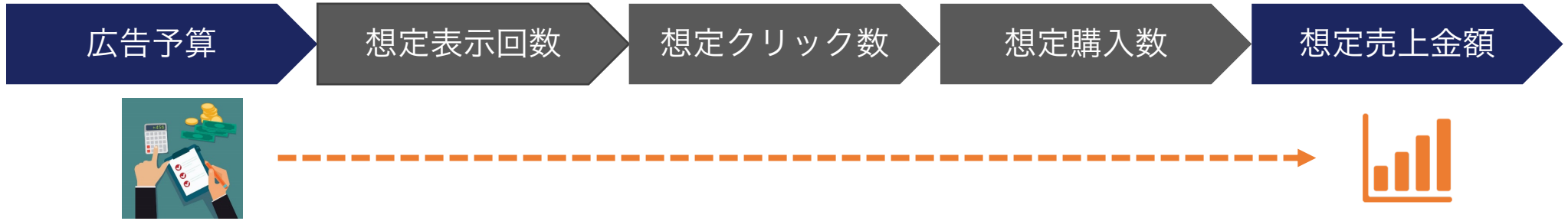
＜予算100万円＞
「腕時計」、「腕時計　スポーツ」のようなまだ認知はしていないような潜在的なユーザーにもターゲットを広げましょう。



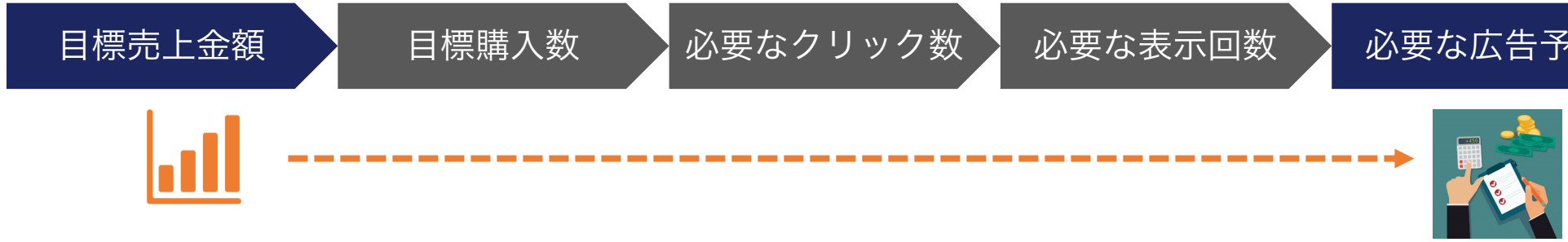
リスティング広告の特長

リスティング広告は、ユーザーの行動や配信結果を予測し数値化できる、状況に応じて配信内容を柔軟に変更できるという点で、**経営上の計画が立てやすく、ビジネスと相性の良いプロモーション手法**です。

★広告予算から売上金額を試算する場合



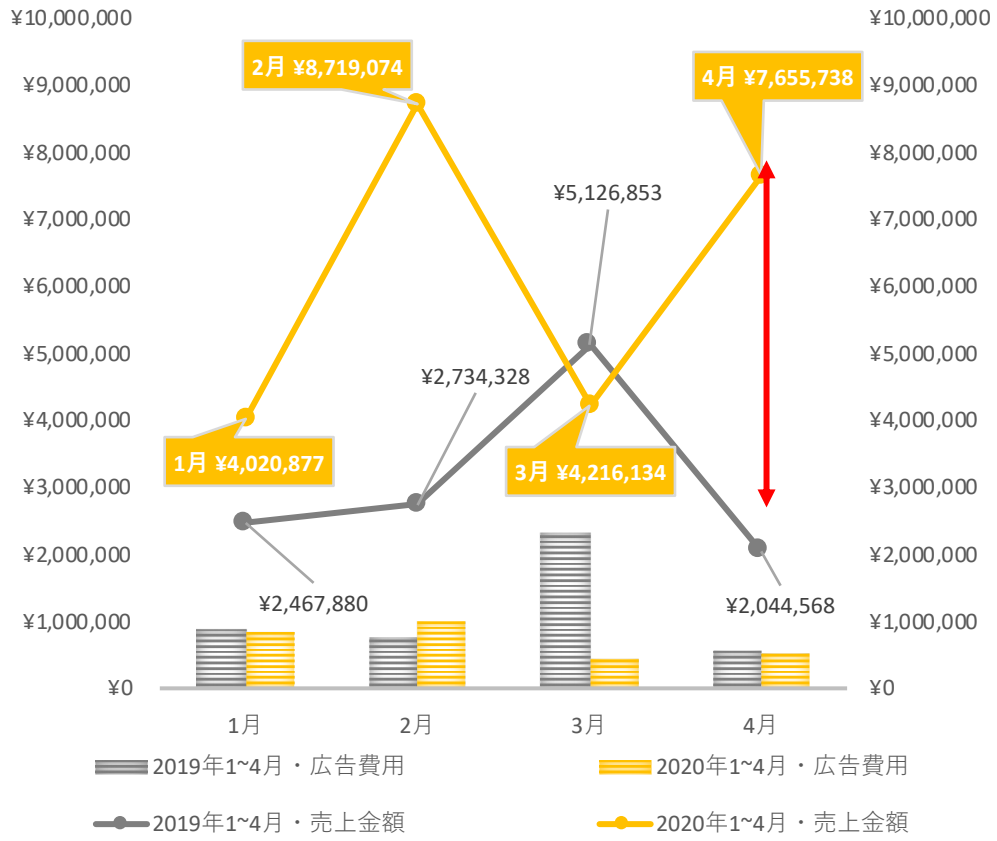
☆目標から広告予算を試算する場合



リスティング広告の実績ご紹介

某時計メーカー様の通販サイト

2020年 某ECサイト 広告費用と売上金額



<使用した広告媒体>

Google 広告

2020年4月
某ECサイトの売上金額

76,55,738円

↑ 前年比 374% UP
（前年同月：2,044,568円）

つまり・・・
広告費はあまり変わらないのに、
20年4月は昨年19年4月と比べて
約550万円ほど売上が増加した結果です

年々改善を続けており、2016年より運用をご依頼頂いて現在まで継続して運用しております。
特に、**2020年4月はコロナの影響を受けて、約3倍の売上増加**となりました。

日辰広告のリスティング広告の特長

とにかく丁寧に、細かい運用にこだわります

①最適なクリック単価を導き出す

効率的にリスティング運用を行う上でのポイントはクリック単価です。目標とするCPA（獲得単価）に合わせて、適切なクリック単価を設定することが重要です。

【キーワードA～Cの対応事例】
ワードA：クリック単価を下げて運用
ワードB：クリック単価を上げ、CV率の動きを見る
ワードC：クリック単価を下げ、停止も検討

出稿ワード	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	平均掲載順位	費用	CV数	CV率	獲得単価
ワードA	10,000	100	1.00%	¥100	1.5	¥10,000	3	3.00%	¥3,333
ワードB	50,000	300	0.60%	¥50	3.0	¥15,000	5	1.67%	¥3,000
ワードC	20,000	200	1.00%	¥100	1.0	¥20,000	0	---	---

②配信キーワードの絞り込みにこだわる

ユーザーのクエリを分析し、CV見込みの高いワード群の傾向を把握することも重要です。除外すべき語句を洗い出すことでターゲティング精度を向上させることが出来ます。前述のマッチタイプと組み合わせて入札戦略の最適化を行います。

＜検索クエリ＞
・スイーツ 通販
・高級スイーツ 通販
・スイーツ お取り寄せ
・人気スイーツ 購入
・スイーツ激安
・お菓子 訳あり

赤のキーワードを追加、青のキーワードを除外することで部分一致のリーチ範囲を保ちつつ、広告配信の精度を向上させます。

とにかく丁寧に、細かい運用にこだわります

③広告グループ内キーワードの最適化

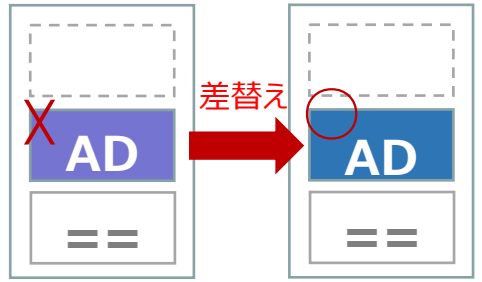
各キーワードをより細かくグルーピングし、適切な広告を設定することで、クリック率の向上、クリック数増加、クリック単価の低下が見込めます。例えば「エンジニア_業界」「エンジニア_職種」「エンジニア_業務」「エンジニア_言語」などのグルーピングで検証・最適化を進めることで各カテゴリごとのニーズに則した配信が可能です。

【広告グループ別・広告文】
①エンジニア_業界
広告文：エンジニア業界の転職なら
キーワード：エンジニア 業界、エンジニア 業種

②エンジニア_言語
広告文：○○言語エンジニアの転職なら
キーワード：エンジニア C言語、エンジニア Python

④リマーケティングのA/Bテストを重視する

一度ウェブサイトに流入したユーザーを見込みリストとして蓄積し、任意の条件(サイト訪問後3日以内など)でバナー広告やテキストで再来訪を促します。
検討期間が長い商材の場合、リスティングでの初回訪問時での問合せ率は高くないので、適切なタイミングを検証しながら後追い施策で成果導線を補強していくのが一般的です。



⑤Google AdWords認定代理店

日辰広告はGoogleが定める公式認定代理店です。

Google Partner

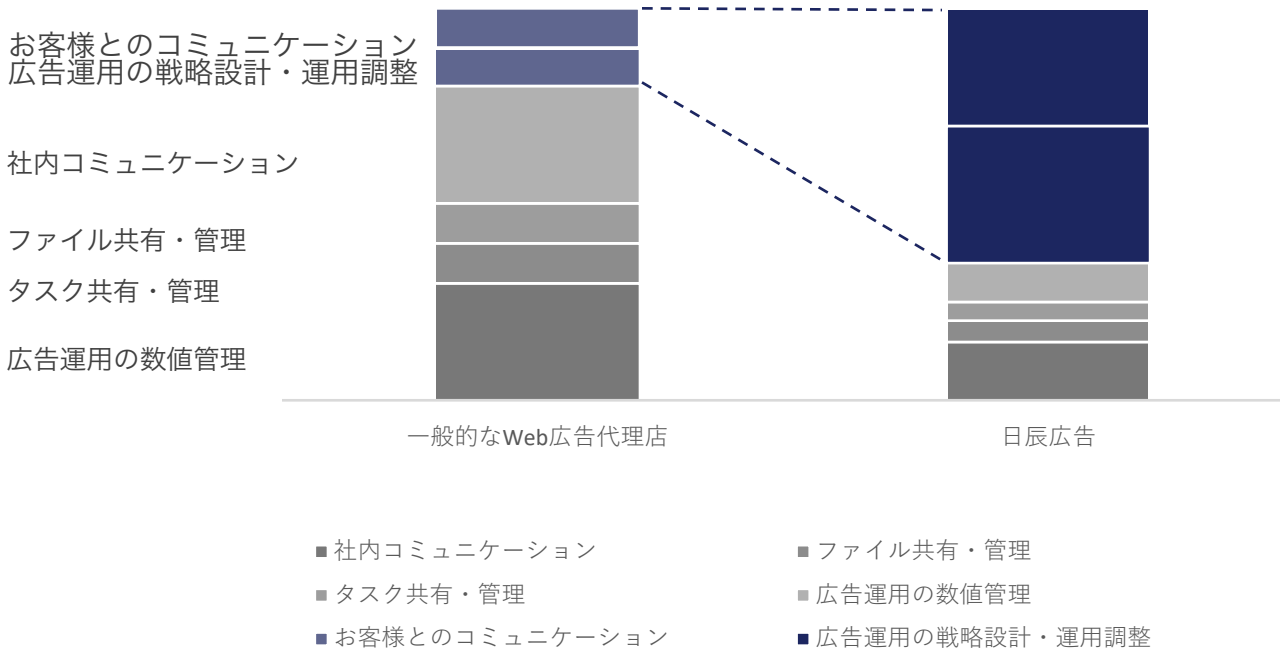
10の業務効率化ツールを導入し、お客様との「対話」を重視

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、数値レポーティ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。

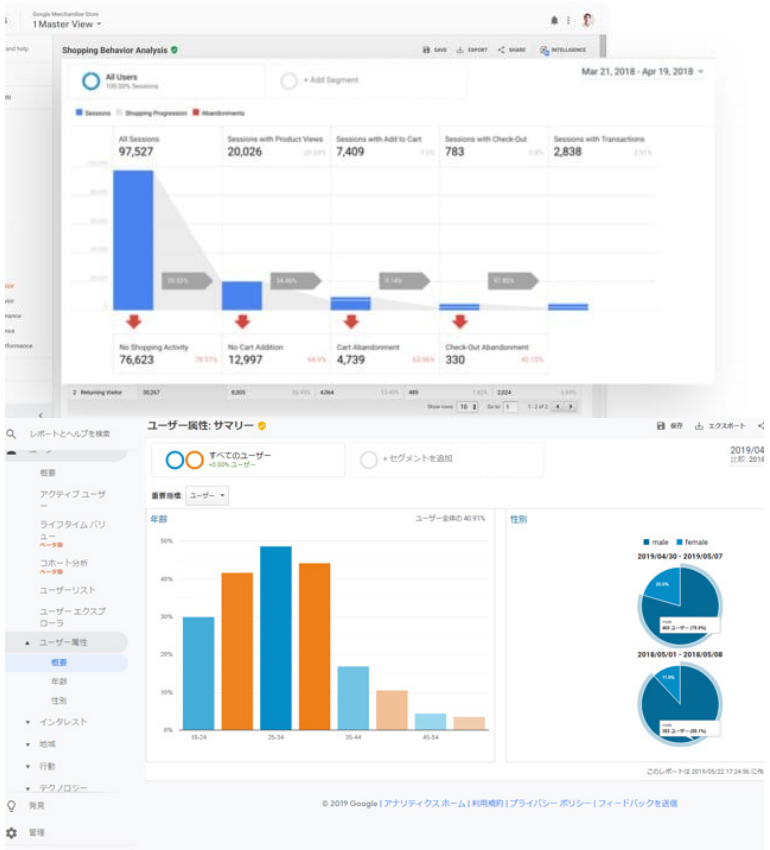
弊社が導入している業務ツールの一例

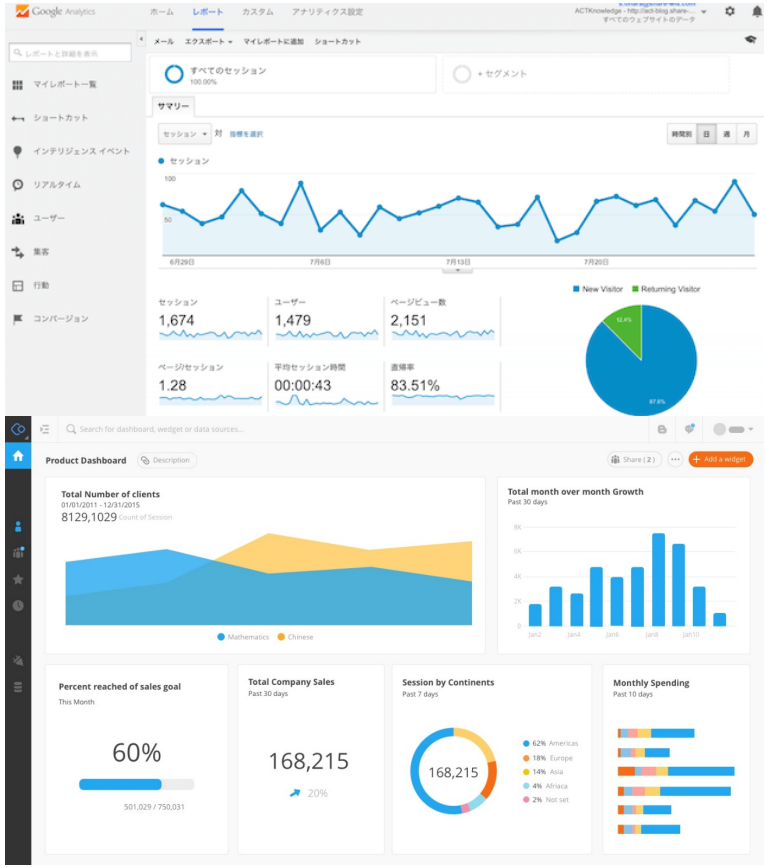
社内コミュニケーション	slack
ファイル共有・管理	G Suite
タスク共有・管理	todoist
広告運用の進捗管理	SUPERMETRICS



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。





GAIQ
Google Analytics
Individual Qualification

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

一般社団法人
ウェブ解析士協会
Web Analytics Consultants Association

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。

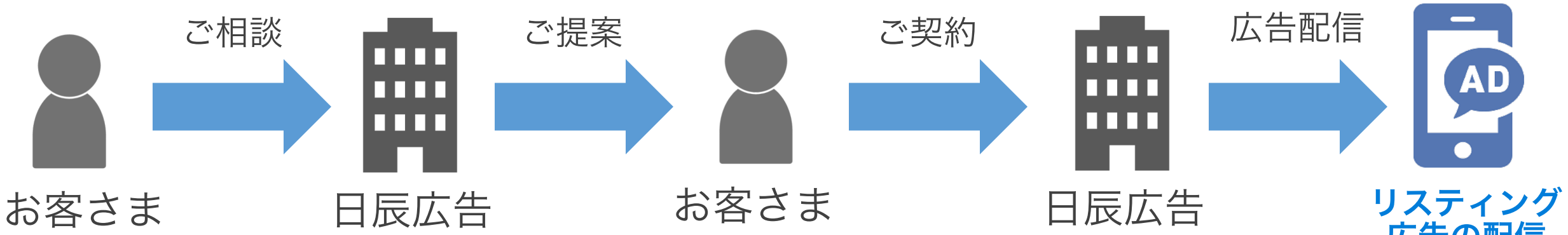
会社概要

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

リスティング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】

お客さまのご状況やネット広告の目的、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・目標に合わせたリスティング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キーワード登録や広告文の設定準備を進めます

運用・分析実績

広告運用・分析実績（一部）

BtoB企業

栗林商船株式会社
日本コンクリート工業株式会社 NIPPON CONCRETE INDUSTRIES CO., LTD.
株式会社 テックビルケア
YOKOGAWA
Vortex innovation in investment
LAPP GROUP
HANKYU HANSHIN EXPRESS
maxell Within the Future

BtoC企業

I-O DATA
YUMI KATSURA
JCB 世界にひとつ。あなたにひとつ。
マイナビ
愛は食卓にある。 kewpie
CASIO
ニコニコ超会議2017
人も地球も健康に Yakult
KOSÉ
Office Minami GROUP オフィス南
Chiyoda
JP HOLDINGS GROUP
la prairie SWITZERLAND
okadaya okadaya online shop
SK-II
MACROMILL a Macromill Group company
SUN MUSIC サンミュージック・アカデミー
The PERFUME OIL FACTORY
Dr.Ci:Labo
KIT 金沢工業大学 学生を元気にさせる大学！
dinos
MARUHAN
Joyful Life
KitAC

リスティング広告以外にもご提案できます

目的や予算に応じて、Instagram広告以外も広告展開可能です

目的やご予算によっては、Instagram広告以外の広告展開もご提案します。
場合によってはInstagram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）

YAHOO! JAPAN プロモーション広告

Google 広告

SNS広告

facebook

twitter

LINE

ディスプレイ広告

YAHOO! JAPAN プロモーション広告

Google 広告

その他

YouTube

Google My Business

LinkedIn

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気軽にご相談ください。
一緒に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。