

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域 ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④自分の広告事情（現在・過去）
- 
- 

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!
やり方は様々!

低コストでしっかり集客!

Web広告セミナー

Web広告ってなに？

「インターネットの媒体上に掲載される広告」のこと。
広告枠を持つWebサイトや検索エンジンの検索結果
ページ、メール、SNSなど、あらゆる媒体に掲載される。

Web広告ってなに？

- Google広告
- Yahoo！広告
- Facebook、インスタ広告
- Twitter広告
- YouTube広告
- LINE広告
- etc...

◆Web広告を利用するメリット

- 細かいターゲティングができる
- 少ない費用で始められる
- 短期間で効果が得られやすい
- 効果測定がしやすい
- 出稿期間中に内容やターゲティングを調整できる

< 2つの課金タイプ > クリック課金とインプレッション課金

	クリック課金	インプレッション課金
課金方法	広告のクリック回数	広告の表示回数
メリット	・クリックされない限り、何回表示しても料金が発生しない ・クリック数に応じて広告費がかかるため、費用対効果が明確	・広告表示回数が最大になるよう配信すると、より多くのユーザーの目に留まりやすい ・クリック率が高くなってもコストは変わらない ・クリック率が高いほど単価が割安
デメリット	・クリック数が少ないと予算を消化しきれない ・競合が多い分野（キーワード）で広告費が高くなる	・クリック率が低くてもコストがかかる ・表示回数に応じて広告費がかかるため、費用対効果がわかりにくい ・ターゲット外のユーザーに表示されてもコストがかかる

◆Web広告の種類

リスティング広告は
探してる人に表示させる。

SNS広告は
興味・関心がありそう人に
表示させる広告です。

•リスティング広告 →

GoogleやYahoo!の検索キーワードに応じて表示されるWeb広告。
今は「クリック課金型」でなく「インプレッション課金型」

•アフィリエイト広告 →

広告掲載主が成果として設定したアクションが発生した際に、広告を掲載している媒体に対して報酬が支払われるWeb広告。

•SNS広告    →

性別や年齢以外にも学歴や交際、フォローの状況など、他のWeb広告では難しい細かなターゲティングが可能！一番手軽。

◆Web広告の種類

- リスティング広告 → 細かな運用が必要。**SNSじゃない層にもリーチ！**
- アフィリエイト広告 → 意図しないサイトに掲載されるとイメージに傷が…
- SNS広告    → **一番始めやすく、効果も高いのでオススメ**

Web広告のやり方セミナー

リスト取りなら

FB & インスタ 広告



実店舗の集客なら



Google 広告

Google 広告、FBIGも◎

まずはSNS広告について

でもどのSNSがよかと？
どがんだいのあるとね？



Web広告のやり方セミナー

◆Facebook

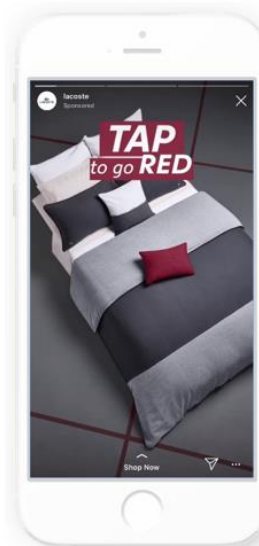


Facebookのタイムラインに表示させる広告。他のSNS広告に
比べ細かくターゲティング設定可能。**AIが非常に発達している**
広告なので、長期間運用することでどんどん最適化してくれる！

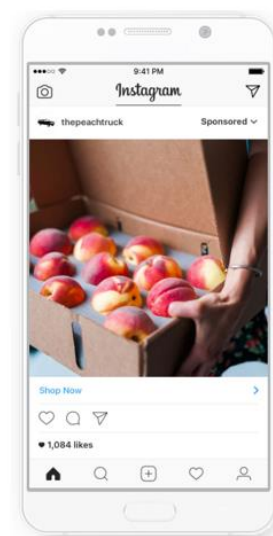
Web広告のやり方セミナー

◆Instagram

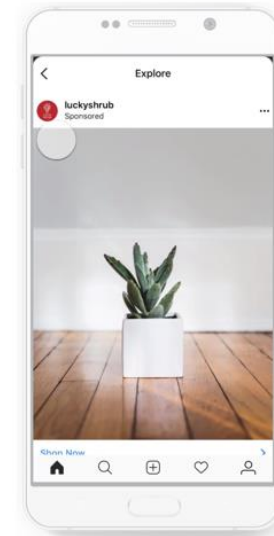
ストーリーズ



フィード



発見タブ



インスタ広告のみも出来ますが、インスタ広告は任意のサイトに直接飛ばすことも可能。「**インスタに投稿したものを広告掲載**」
というもののなので注意！

Web広告のやり方セミナー

◆Twitter



タイムライン上にツイートの一つとして表示されるため、いいねやリツイートを獲得しやすく、大きなバズを生み、広告予算以上のリーチを獲得できることも！**特定の人へのフォロワーに出すことも出来る。**

Web広告のやり方セミナー



タイムラインやLINE NEWS上などに表示させる広告。

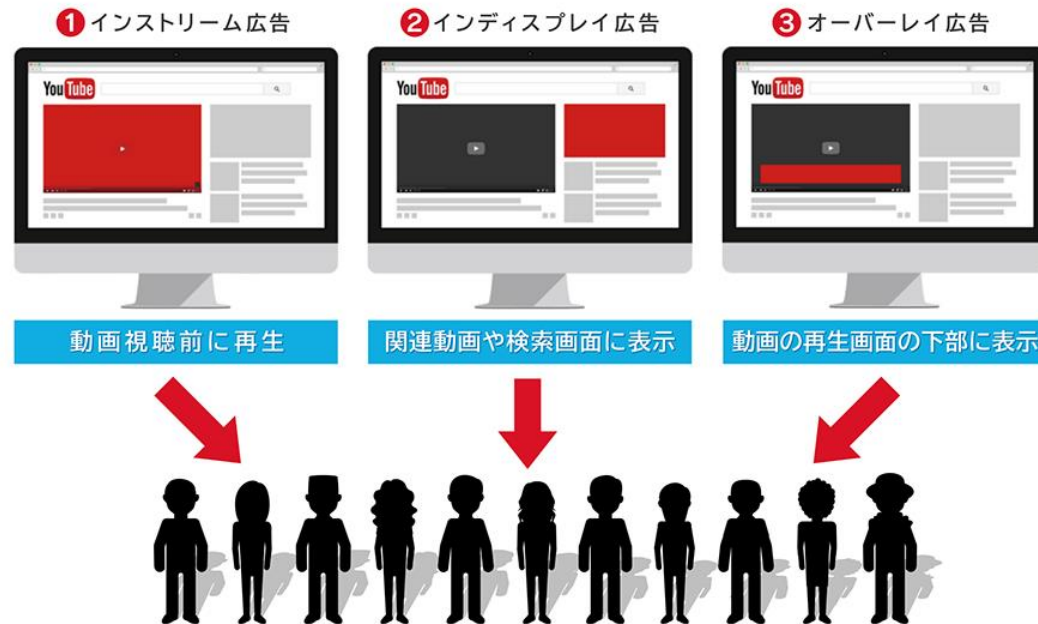
ターゲット設定は大まかにしかできない。しかし、年齢を問わず幅広い層が活用しているLINE上に表示されるのは魅力！

Web広告のやり方セミナー

◆YouTube

→ 30秒間、流れた場合に課金

以下の3フォーマットから選択できます。



お好みのフォーマットで動画広告を届けます。

動画を再生する前に表示される広告や、関連動画に出てくる広告など表示方法が様々！Google広告と連動しており管理はGoogle広告で行う。基本的に動画作成が必要。

Google広告の魅力は？

- MEO、SEO共に有利
- 濃い見込み客に表示



Google 広告

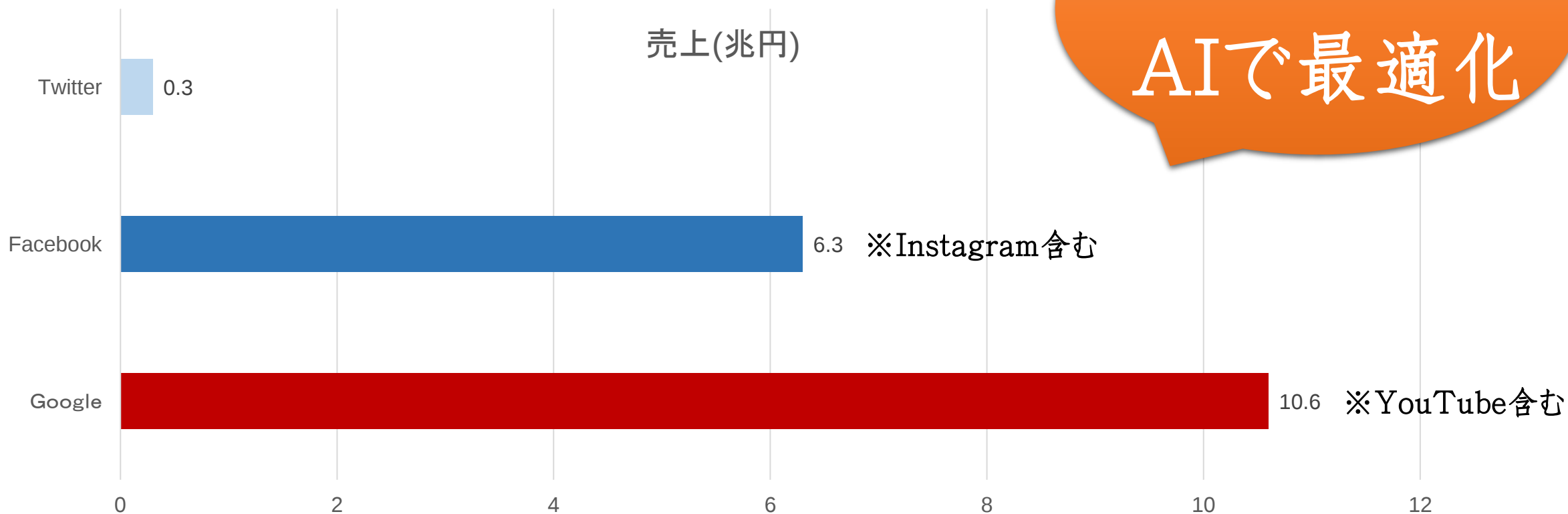


絞れる範囲の違い

- Google、Yahoo!はキーワード&地域
- FB & IGは商圈、エリア単位(店舗向け)
- Twitterは県単位(全国展開サービスにも！)

市場規模

売上(兆円)



上位2社の共通点は…

AIで最適化

Web広告のやり方セミナー

リスト取りなら

FB & インスタ広告



実店舗の集客なら



Google広告、FBIGも◎

Web広告 基礎知識

①FBもGoogleもデータバンク！

①Web広告はデータバンク！

広告にアクセスしてくる人の属性を分析しデータ化してくれるので、**長期的な運用でデータが集まり、より広告の最適化が出来るようになります！！**

FBページのフォロワーが100人以上いるとオーディエンスに近い人に自動配信してくれます。

Web広告 基礎知識

②長期運用を意識しよう！

②長期運用を意識しよう！

効果が無いという人は短期的な運用の人が多い！

長期運用(3ヶ月単位)で1本走らせるようにしましょう。

短期的にキャンペーン打つのもありますが、広告を20%以上修正するとデータがリセットされるので短期は短期で別途作った方がいいです！

Web広告 基礎知識

③1万円で3人来ればトントン

地域・店舗系→新規集客 情報系→リスト取り

③1万円で3人来ればトントン

地域・店舗系→新規集客 情報系→リスト取り

チラシの反応が下がっているので、ネットの方がよくなっているのは事実！どの媒体でもまずは1万円で3人の集客・販売を目指しましょう。

リスト取りであれば1万円で5～6人を目指します。(2000円前後)

Web広告 基礎知識

④煽る広告、LPはもう古い！

④煽る広告、LPはもう古い！

具体的な数値を入れる。「確実に！簡単に！」などの表現は煽っていると感じやすく、審査にも落とされやすい。リンク先のLPも緩いくらいの表現が反応が良い。バナーも広告っぽいのは嫌われ、画像の20%以上文字だと配信制限がかかり表示回数も減る。

Web広告 基礎知識

⑤ 審査に落ちたら新規で作る

⑤ 審査に落ちたら新規で作る

修正するのと新規で作るのでは、新規の方が通りやすい。

通らなかつたら新規で作った方がいい！

前述したように具体的な数値を入れたり、「確実に！簡単に！」などの表現は避け、バナーも広告っぽいのは避ける。



住福が約310円で
1リスト獲得出来ている件

Web広告のやり方セミナー

結果を確認

パフォーマンス

220日間で¥178,722が消化されました。

リンクのクリック

5,682

リーチ

15.3万

リンクのクリックの
単価

¥31

31円で1人、サイトに
訪問してくれている！

アクティビティ

投稿のエンゲージメント

6263

リンクのクリック

5682

投稿のリアクション

534

投稿の保存

47

すべて見る

広告を作成

広告を編集

...

広告の評価

この広告に満足していますか？

いいえ

はい

詳細



ステータス
アクティブ



目的
ウェブサイトへのアクセスを増やす



1日の予算
¥1,000



期間
232日間

すべて見る

Instagram発見タブフィード



発見



sumifuku.jun
広告

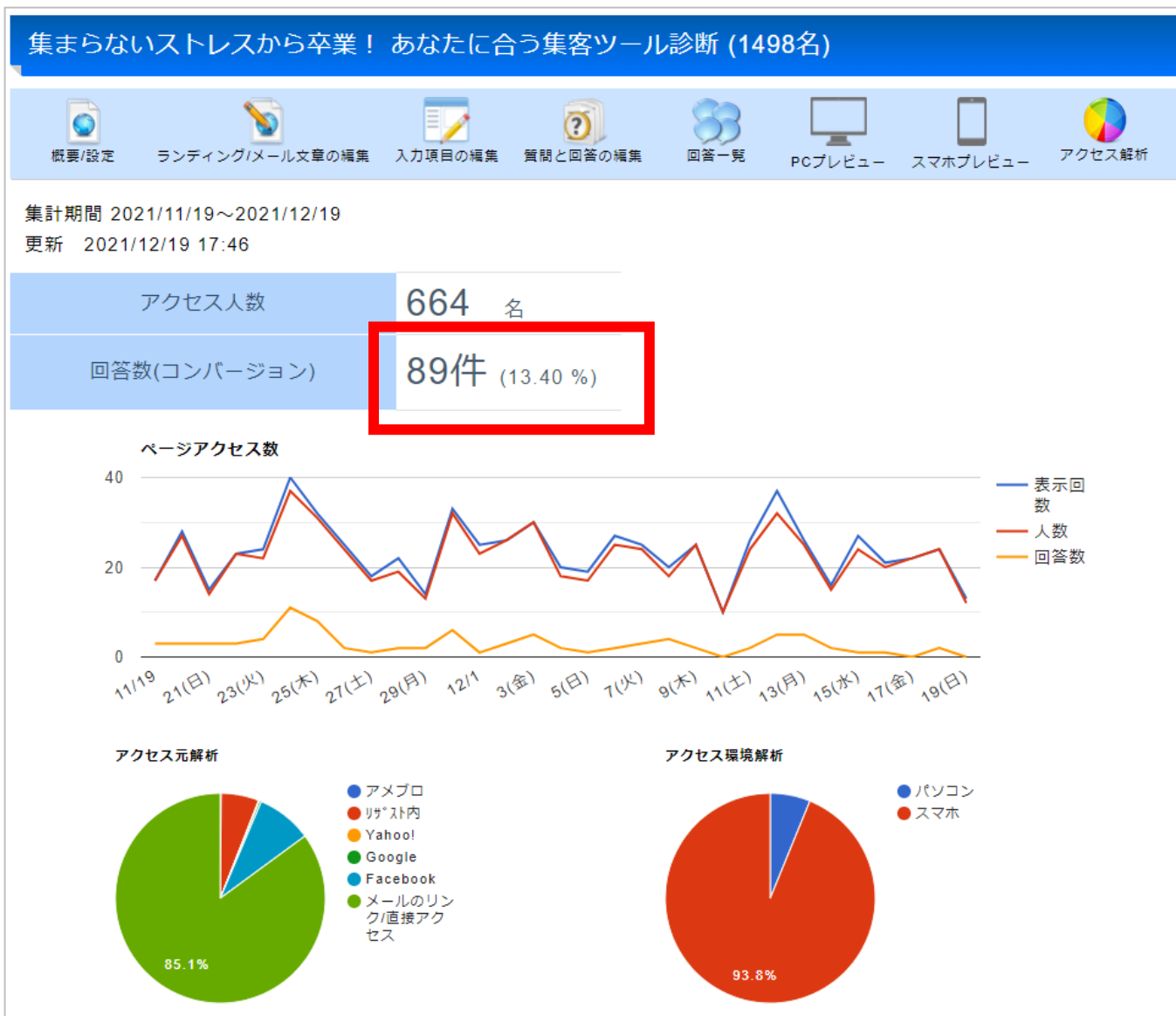


詳しくはこちら

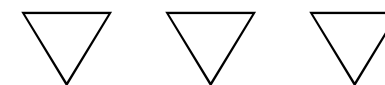


sumifuku.jun 【集まらないストレスから卒業】

Web広告のやり方セミナー



コンバージョン
＝登録率13.4%
約10人に1人が登録



31円で1人訪問なので…
310円で1件獲得！

検証！

- ① 分かりやすく、ニーズがめちゃある！
- ② バナーでしっかり目を惹ける
- ③ 診断系でゲーム性（気軽）

Web広告のやり方セミナー

どうやってニーズや
具体的なお悩みを探る？

① 分かりやすくニーズがめっちゃある！



自分が言いたいことに
偏った広告ではなく、
多くの人が悩んでいる
「あるあるお悩み」に
対し解決策を提示する。

Web広告のやり方セミナー

3パターンほど作り
効果的なものを残すのもアリ

②バナーでしっかり目を惹ける



↑リストが獲れてる！

↑リストが獲れてない

一瞬のインパクトが重要!!
よくわからないバナーでは
反応も薄くなります...
思わず見たくなる画像で
まずは目を惹け！

Web広告のやり方セミナー

FAを利用したら
ステップメールに自動登録
される仕組みを作る！

③ 診断系でゲーム性(気軽)

16位 + 86 名



集まらないストレスから卒業！ あなたに合う集客
ツール診断
住福 純

ここ半年程は、
FA月間利用者数
上位20位以内に
必ず入っています。



リザストのファストアンサーで
気軽 & ゲーム性を強調！
→ 利用ハードルが下がる
大きく魅せたり、煽る必要な
し！ 楽しんでもらうだけ♪

つまり...

企画とバナー次第で
反応が大きく変わる！

Facebook広告を 出す流れ

Web広告のやり方セミナー

◆ 簡易的にやる場合

広告を出す

ビジネスの宣伝方法を選択してください。

広告を掲載することで、求めているビジネスの成果をさらに高めることができます。

 投稿を宣伝しよう	 [メッセージを送信]ボタンを宣伝しよう	 Facebookページを宣伝
 [詳しくはこちら]ボタンを宣伝しよう	 ウェブサイトへのアクセスを増やそう	 リードを獲得する

店舗系は「ページを宣伝」か
「Webサイトへのアクセス」でHP。
情報系はLPと組み合わせて
広告をうつのがオススメ

オーディエンスの設定が
何より重要です！！



ウェブサイトを宣伝

広告が配信されない可能性があります
テキストの占める面積が多い画像を使用すると、予算を効果的に使えません。また、掲載すらされない可能性があります。
画像が誤ってフラグされていると思われる場合は、スタッフによる審査をご依頼ください。

☐ Request Manual Review

クリエイティブ

URL ①
http://nextinv-ame.com/ ← LPのURL

フォーマット
この広告で使用する画像または動画の形式を選択してください。

シングル画像 ▼

シングル画像
画像をアップロードまたはページから選択できます

ライブラリを閲覧 無料ストック画像

見出し ① 9 / 25
ブログで集客・売?

テキスト ① 23 / 90
集客と売上アップの仕組みを作るコンサルティング

自分ブランド構築コンサルタント 住福 純
集客と売上アップの仕組みを作るコンサルティング

～個人事業を最短距離で成功に導く～
“自分ブランド構築”で
時間とお金の両立を実現

NEXTINV-AME.COM
ブログで集客・売? 詳しくはこちら

いいね! コメントする シェア

Web広告のやり方セミナー

◆ 本格的にやる場合

- ① LPを作っておく
- ② ビジネスマネージャーを作る
- ③ Facebookピクセルを埋め込む
- ④ オーディエンスインサイトを確認

個人アカウントで審査に落ちた場合
アカウント凍結のリスクがある。
誰とも広告管理を共有できない。

ウェブサイトで実行されたアクションを
把握して、宣伝の効果を測定できる
分析ツール。サイトにタグを埋め込む

どれくらいの人にリーチ(広告表示)
できるか把握できるツール。最適な
ターゲットユーザーを見つけられる。

Web広告のやり方セミナー

Google広告を 出す流れ

Web広告のやり方セミナー

- ①Googleビジネスプロフィールの作成(旧Googleマイビジネス)
- ②ビジネスやお店の基本情報を入れておく
- ③Googleの認証を受ける(約3週間で届くコードを入力する)
- ④広告を出す(※Google広告のアカウントを作るだけでも広告はすぐ出せます！)

Web広告のやり方セミナー

④ 広告を出す (Google 広告のアカウントを作るだけでも広告はすぐ出せます！)



< 必要なモノ >

(体験サービスなどの)

- ・誘導したいLP
- ・バナー画像
- ・広告文

まずは低資金で
長期運用をやってみましょう！

質疑応答タイム



【9月開催 毎回am10—12時】

~~9/5 成功パターン発掘セミナー~~

~~9/12 ファーストアンサー・スコアリング作る部~~

~~9/20 Web広告のやり方セミナー~~

9/26 インスタLive コラボ部



【10月開催 毎回am10—12時】

10/3 セッションスキルつむつむ部

10/11(火) ワードプレス作る部(前編)

10/17 ワードプレス作る部(後編)

10/24 なんでも相談できちゃうグループコンサル

