

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!

低成本でしっかり集客！

インスタ広告セミナー

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

インスタ広告のやり方セミナー

< 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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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

- ・リストティング広告 →
- ・ディスプレイ広告 →
- ・SNS広告   

Googleの検索キーワードに応じて表示されるテキスト広告。
検索の場合は「クリック課金型」となります。

Googleと提携したWebサイトやアプリの広告枠に表示される画像
や動画・テキスト広告。「インプレッション課金型」

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。

リストティング広告は
探している人に表示させる。

SNS広告は
興味・関心がありそうな人に
表示させる広告です。

◆Web広告の種類

- ・リストティング広告 → 細かな運用が必要。SNSじゃない層にもリーチ！
- ・ディスプレイ広告 → 潜在層に視覚的にリーチできるのが魅力！
- ・SNS広告    → 簡単に始めやすく、効果も高いのでSNSもオススメ

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、FBIGも◎

まずはSNS広告について

でもどのSNSがよかと？
どがん違いのあるとね？



Web広告のやり方セミナー

◆Facebook

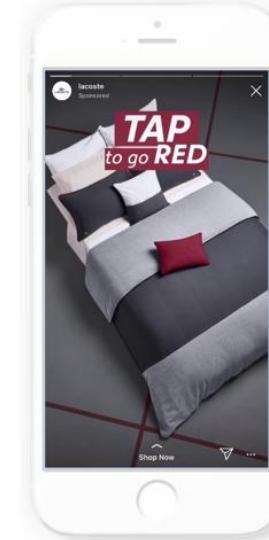


Facebookのタイムラインに表示させる広告。他のSNS広告に比べ細かくターゲティング設定可能。AIが非常に発達している広告なので、長期間運用することでどんどん最適化してくれる！

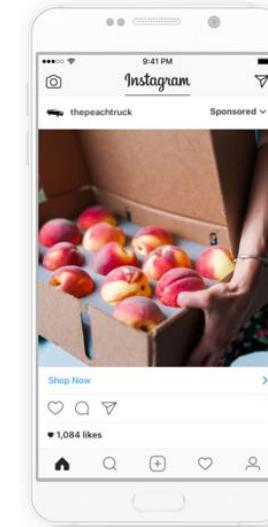
Web広告のやり方セミナー

◆Instagram

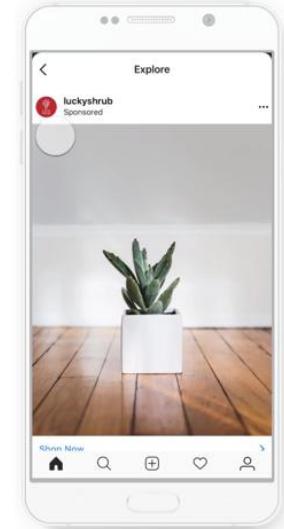
ストーリーズ



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。気軽に始めやすいが、iPhoneからやると謎にApple手数料がかかるのでPCでやりましょう！

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。

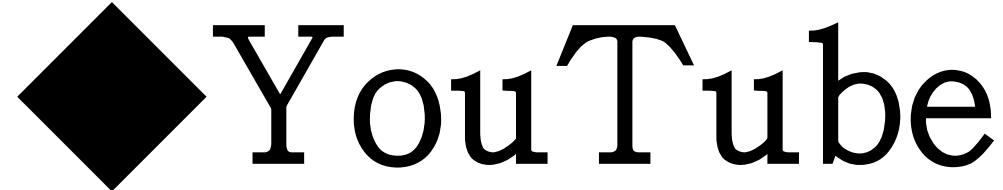
Web広告のやり方セミナー



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上に表示されられるのは魅力！

Web広告のやり方セミナー



→
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。

① インストリーム広告



動画視聴前に再生

② インディスプレイ広告

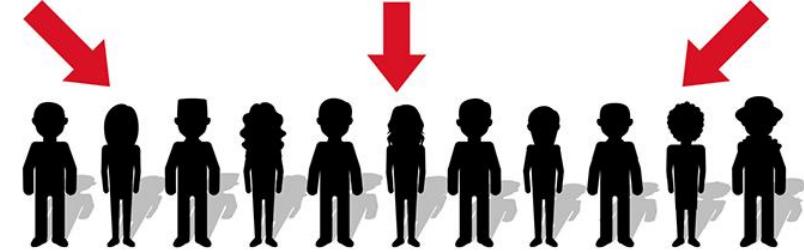


関連動画や検索画面に表示

③ オーバーレイ広告



動画の再生画面の下部に表示



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。

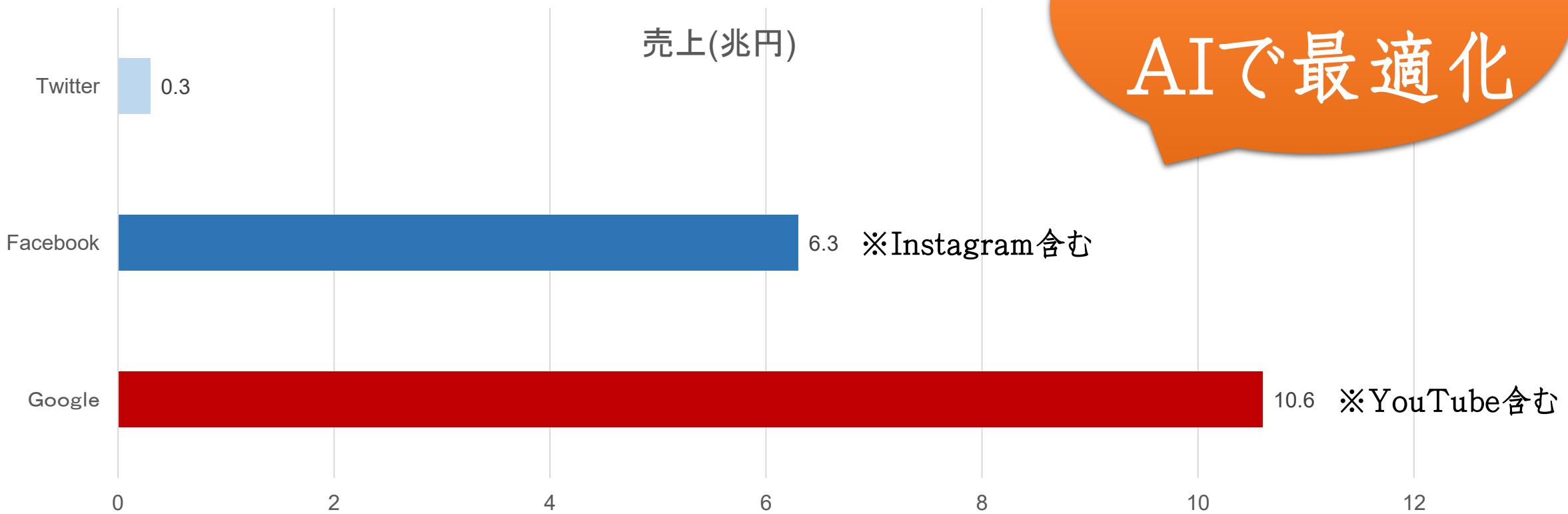
特定のエリアで

サービスを行う場合の…

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



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広告のやり方セミナー

Web広告 基礎知識

①META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広告のやり方セミナー

Web広告 基礎知識

②長期運用を意識しよう！

1か月1万円位
からでOK

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**

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 ▾

31円で1人、サイトに訪問してくれている！

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

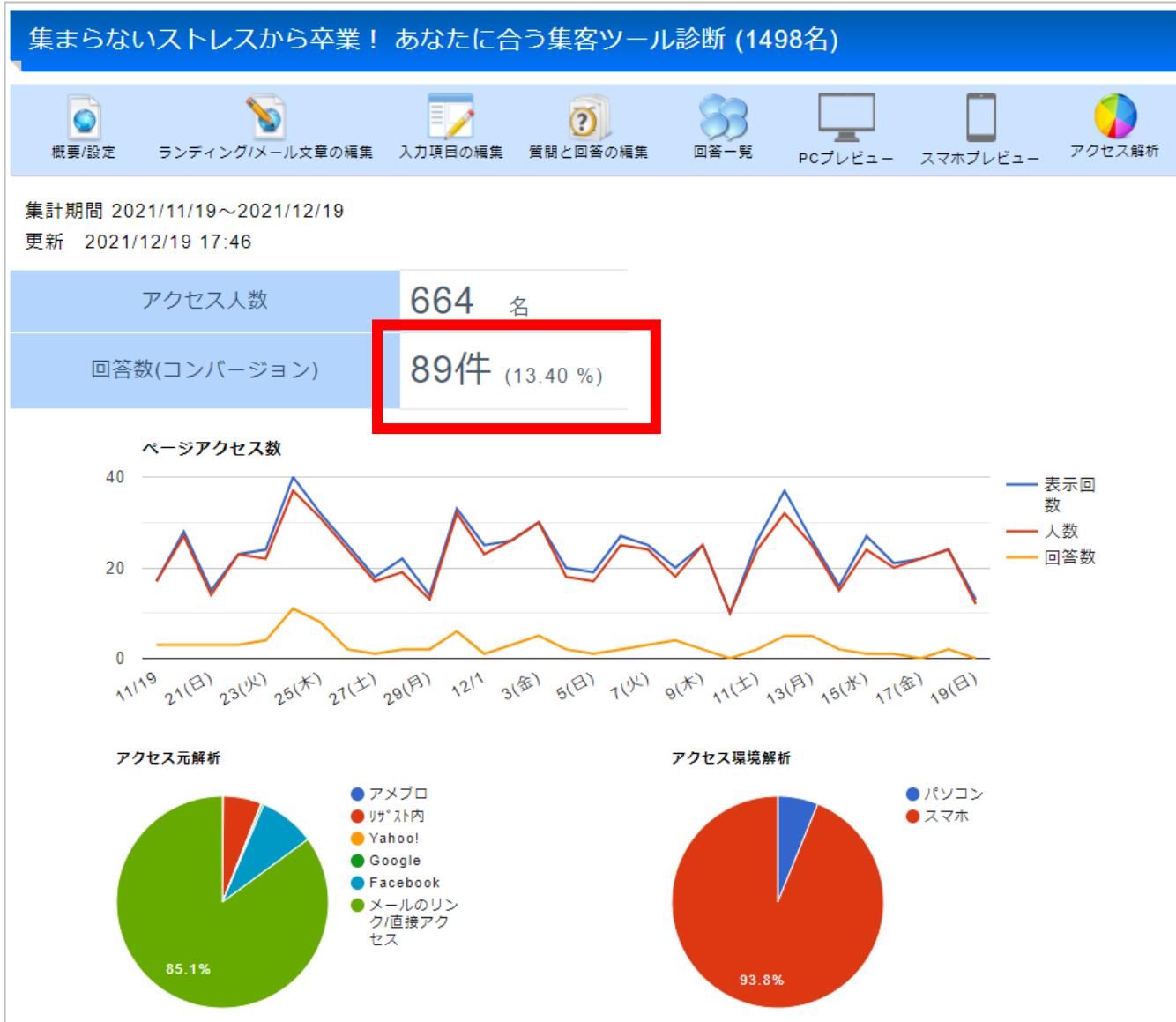
sumifuku.jun 広告

性格に合った
集客法
1分で診断

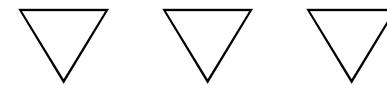
詳しくはこちら

sumifuku.jun 【焦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てる
- 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

①分かりやすくニーズが

どうやってニーズや
具体的なお悩みを
インスタのストーリーなど
オススメです(^^)/

アンケートを取ろう！



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てる



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)



こゝ平年程は、
必ず入つてます。
FA月間利用者数
上位20位以内に



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…

企画とバナーワン次第で
反応が大きく変わる！

Web広告のやり方セミナー

インスタ広告を
出す流れを実践！

広告を出す際に 必要なモノ

【ワーク】
なんの広告を
出してみたいですか？

- ・体験サービスなどのオファーLP、Webサイト
- ・広告文
- ・バナー画像
- ・クレジットカード

インスタ広告のやり方セミナー

【ワーク】
下記4項目を
考えてみよう！！

体験サービスなどの オファーLP、Webサイト



HPやペライチ、リザストなどでLP作成

- ・どんな人にオススメ
- ・得られる成果
- ・どんな悩みが解消する
- ・特徴、強み
- ・スタッフ紹介

※その他必要に応じて、住所、営業時間、持ち物、問合せ方法など

インスタ広告のやり方セミナー

キャプション

<ポイント>
どんな人にオススメ
どんな悩みが解消
得られる成果 (ベネフィット)

自分が言いたいことより、
お客様が求めていることが軸



【ワーク】
30文字以内で
最初の文章を考える！

最初の30文字程度に重要な情報を凝縮！最大2,200文字まで書けますが、冒頭に訴求ポイントを入れ、CTA(行動喚起)や商品・ブランド情報を記載。

インスタ広告のやり方セミナー

バナー画像



インパクト重視！広告の内容に適した雰囲気で作りましょう。顔を出した方が安心されます。一瞬で惹きつけるキャッチコピーを入れましょう。動画も最初の5秒が大事

◆ フィード広告(フィード、発見タブ、ショッピング)

- ・正方形 (1:1): 1080 x 1080px
- ・縦長 (4:5): 1080 x 1350px

◆ ストーリーズ / リール広告

フルスクリーン縦型 (9:16): 1080 x 1920px

Web広告のやり方セミナー

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



【12月開催 毎回am10-12時】

1日 いま集まるランディングページの書き方

8日 オンラインサロン・サブスクの作り方セミナー

15日 いま熱い！インスタ広告のやり方セミナー

22日 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

29日、1月5日 年間計画作ろう会

