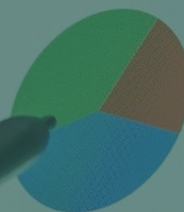


startia

3.32 Pages/Visit

Traffic Sources Overview



- Direct Traffic
3,097.00 (40.49%)
- Search Engines
2,910.00 (38.04%)
- Referring Sites
1,642.00 (21.47%)

いまさら聞けない・・・

Web広告の基礎

Visitors Overview



本書の内容

1.Web広告について

2.広告の種類

3.広告予算の決め方

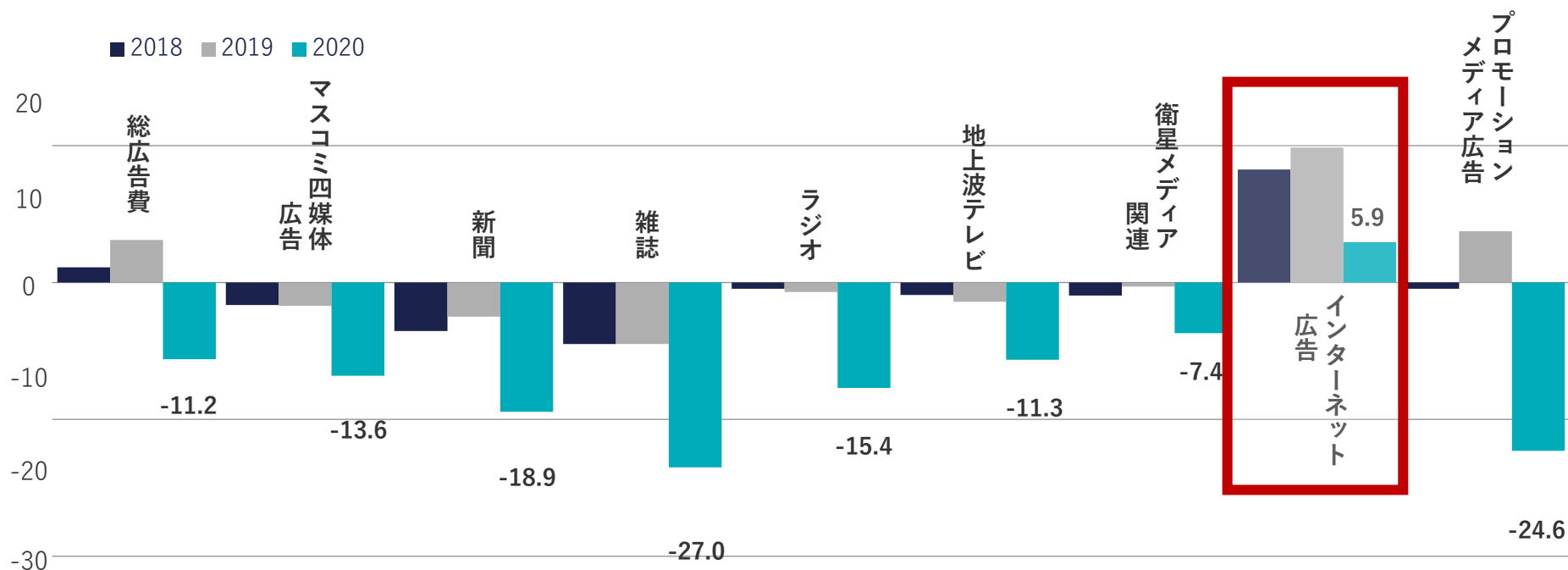
4.スターティアについて

Chapter 01.

Web広告について

日常でよく見かけるWeb広告。
その特徴や始め方などをご紹介します。

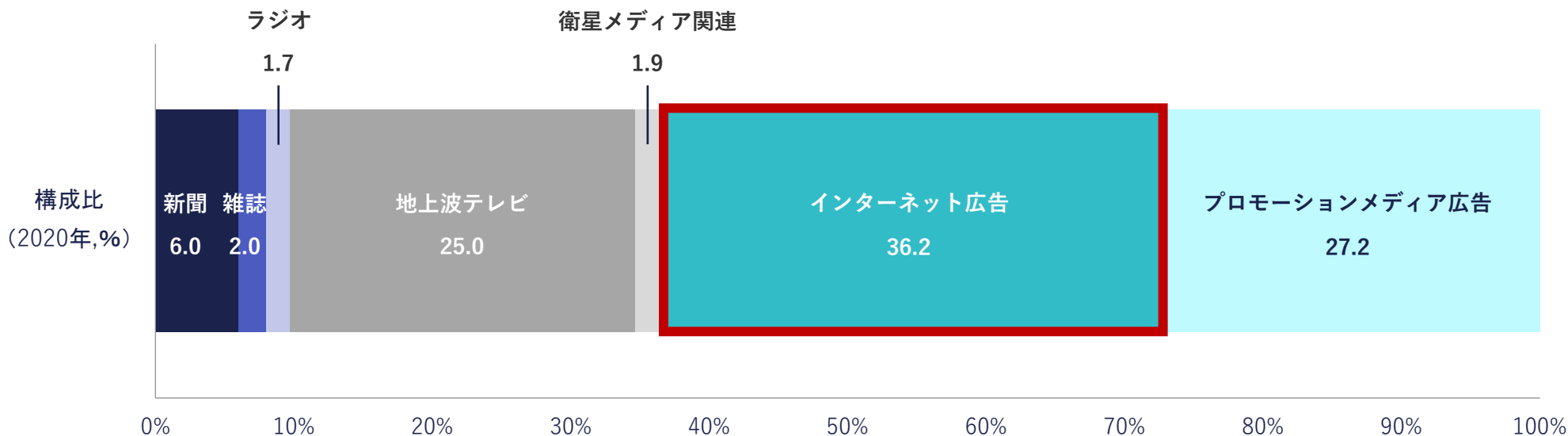
媒体別広告費の伸び率



こちらのグラフから、インターネット広告費用が
年々増加傾向にあることが分かります。

媒体別広告費の伸び率

テレビや新聞などの広告に比べ、低予算から掲載ができ、
反響の結果を計測できることからインターネット広告を掲載する企業は年々増えています。



電通社「2020年 日本の広告費 | 媒体別広告費」 : https://www.dentsu.co.jp/knowledge/ad_cost/2020/media.html/

Web広告とは

インターネット上のあらゆるメディアに掲載されている広告のこと。
SNSやアプリ、検索エンジンなどを含まれます。

広告の掲載先



GoogleやYahoo!などの
検索エンジンの検索結果画面



関連するWebサイトやアプリ面



Web広告の種類

Web広告にはバナー広告、動画広告、リターゲティング広告など、様々な種類があります。
本資料ではその中でも主要な2つについて解説します。

1

リスティング広告

2

SNS広告

Chapter 02.

リスティング広告について

Web広告のなかでも主要なリスティング広告。
その仕組みを簡単にご紹介します。

リスティング広告とは

検索結果の上部に掲載できる広告。

商品やサービスに関する

様々なキーワードを設定するため

関心の高いユーザーを

Webサイトへ誘導することができる。

ユーザーが**クリックすると費用が発生する**

クリック課金型の広告です。

The screenshot shows a Google search for "MAツール" (Marketing Automation Tools). The search results include several advertisements. The first ad is from "https://promote.list-finder.jp/maツール/btob特化" and is titled "マーケティングオートメーション - 【2021年最新】比較表あり". The second ad is from "https://www.hai2mail.jp/メール配信特化/maツール" and is titled "マーケティングオートメーション - 初めてのMAツールなら". The third ad is from "https://www.zoho.com/" and is titled "マーケティングオートメーション - MAの検討. 導入をお考えの...". The fourth ad is from "https://engage.marketo.com/maツール/マーケット" and is titled "マーケティングオートメーション - マルケト/攻略ガイド100頁...".

Google

MAツール

すべて 画像 ニュース 動画 ショッピング もっと見る ツール

約 37,300,000 件 (0.33 秒)

広告 · <https://promote.list-finder.jp/maツール/btob特化> · 0120-665-702
マーケティングオートメーション - 【2021年最新】比較表あり
なんかちょうどいいマーケティングオートメーションツール。導入実績1,600アカウント突破。上場企業に導入されている国産ツールの中で、最も導入されているマーケティングオートメーション。安心の充実サポート・BtoBマーケティング最適化。

広告 · <https://www.hai2mail.jp/メール配信特化/maツール> · 03-6675-3612
マーケティングオートメーション - 初めてのMAツールなら
メール配信特化型のMAツール「配信メールBridge」カンタンな運用設定で見込顧客を自動フォロー。メール配信特化型のMA「配信メールBridge」見込顧客を可視化する機能で適切なフォローを実現。多言語（日本語）対応。安心と信頼のサポートが特徴。
製品資料 - ¥0 - すべての機能がわかる。もっと見る

広告 · <https://www.zoho.com/> · 0120-007-542
マーケティングオートメーション - MAの検討. 導入をお考えの...
CRMに蓄積された顧客情報を分析し、適切なアクションを自動で行います。まずは15日間の無料お試しから。3ユーザーまでなら永久に無料です。コストの高さNo.1。
利用プラン · 製品カタログ · 評判 · 競合比較 · 導入事例 · 機能 · 無料アカウント作成

広告 · <https://engage.marketo.com/maツール/マーケット> ·
マーケティングオートメーション - マルケト/攻略ガイド100頁...
選定に役立つ情報から成功に必要なポイントまで。MA入門ガイド90ページが無料

<https://promote.list-finder.jp/article/what-is-ma>
いまさら聞けない「マーケティングオートメーション ...
MAツールの機能 - マーケティングオートメーション (MA, MAツール) とは、「マーケティング活動の自動化・効率化」や、効率化を実現するためのツールのことを指します ...
MAツールでできることとその効果 · MAツールの機能 · MAツールの比較ポイントは?

掲載媒体の種類



若い世代がメインのユーザー層で、とくにスマートフォンからの流入が多いと言われています。また**ビジネスシーンでも使用**されるケースも増えてきています。そのため、若年層やビジネスマン向けの広告配信に向いていると言えます。



メインのユーザー層はGoogleユーザーに比べて年代が上がり、**40代～60代が使用**しているといわれています。またPCユーザーもGoogleと比較すると若干多い傾向があります。中年層の方がターゲットになるような商材との相性がいいといえます。

リスティング広告とSEOの違い

	リスティング広告	SEO
メリット	<ul style="list-style-type: none">・ 関心の高いユーザーに訴求できる・ 的確なターゲティングができる・ 効率的な広告投資ができる	<ul style="list-style-type: none">・ 無料 ※業者に依頼しない場合
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・ 有料	<ul style="list-style-type: none">・ 成果が出るまでに時間がかかる・ 限られたキーワードしか対応できない・ 柔軟な条件の絞り込みができない

メリット①：関心の高いユーザーに訴求できる

消費者が気になっているキーワードやしたいことを
能動的に調べているタイミングにWebサイトを掲載できる



顧客の
能動的アクション

🔍 「気になっているキーワード」 で検索

広告・<https://promote.list-finder.jp/maツール/btob特化> ▼ 0120-665-702

マーケティングオートメーション - 【2021年最新】比較表あり

なんかちょうどいいマーケティングオートメーションツール。導入実績1,600アカウント突破。上場企業に導入されている国産ツールの中で、最も導入されているマーケティングオートメーション。安心の充実サポート・BtoBマーケティング最適化。

広告・<https://www.hai2mail.jp/メール配信特化/maツール> ▼ 03-6675-3612

マーケティングオートメーション - 初めてのMAツールなら

メール配信特化型のMAツール「配信メールBirdge」カンタンな運用設定で見込顧客を自動フォロー。メール配信特化型のMA「配信メールBridge」見込顧客を可視化する機能で適切なフォローを実現。多言語（外国語）対応・安心と信頼のサポート体制。

製品資料 - ¥0 - すべての機能がわかる・もっと見る▼

広告・<https://www.zoho.com/> ▼ 0120-007-542

マーケティングオートメーション - MAの検討. 導入をお考えの...

CRMに蓄積された顧客情報を分析し、適切なアクションを自動で行います。まずは15日間の無料お試しから。3ユーザーまでなら永久に無料です。コストの高さNo.1。

利用プラン・製品カタログ・評判・競合比較・導入事例・機能・無料アカウント作成

メリット②：的確なターゲティングができる

ユーザーの興味・関心や配信エリア、時間を的確に絞り込んで

適切なメッセージを訴求することができます。



ユーザーの
興味関心



地域・言語



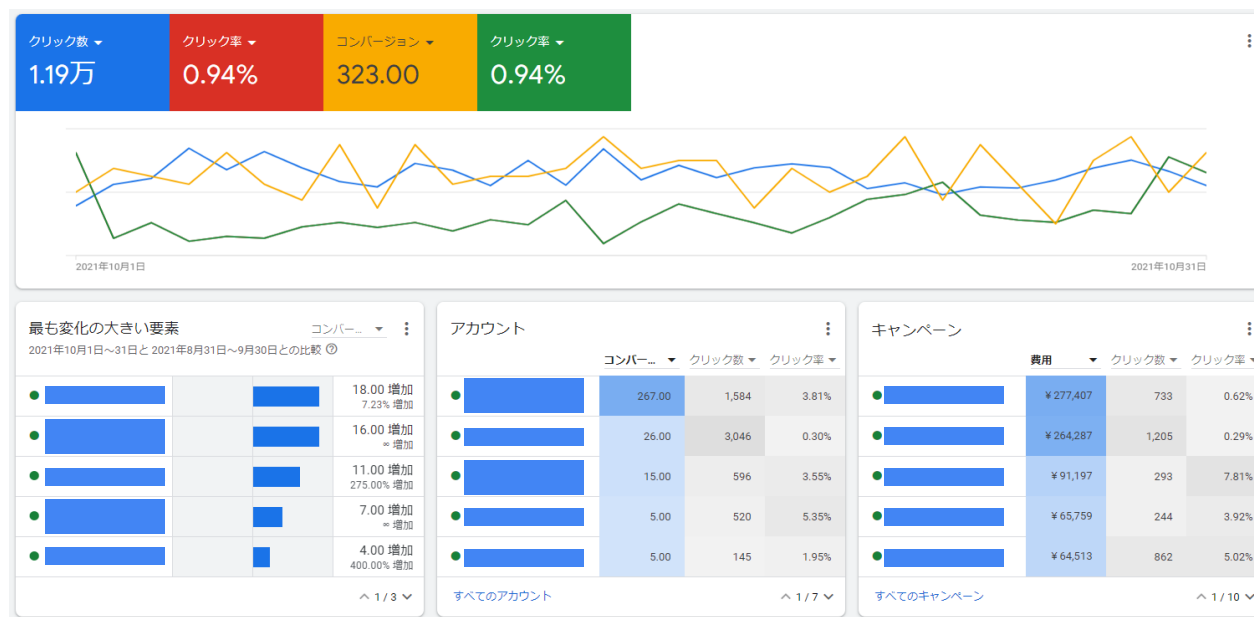
時間

など

メリット③：効率的な広告投資ができる

広告の結果がリアルタイムに数値で測れるため

キーワードの修正などPDCAに無駄が少なく、**費用対効果が高まります。**
予算も任意に決めることができ、広告の結果をみて臨機応変に調整できます。



Chapter 03.

SNS広告について

リスティング広告。
その仕組みを簡単にご紹介します。

SNS広告とは

SNS上の様々な画面で表示できる広告。

媒体によって呼び名は異なりますが、

タイムライン上に表示される広告や、Instagramのストーリーに動画で出せる広告、LINEのトークリストに出せる広告など、様々な形式で出稿できます。

リスティング広告と比べて、

そのユーザーの多さや媒体の性質から、

認知を広げるのに適した広告と言えるでしょう。

Twitter post from @Startia_Mahjong:

スターティア 麻雀採用2023 @Startia_Mahjong

優勝したらいきなり最終面接

【12/22（金）23卒向け】
内定をツモれ！麻雀採用中 新宿開催決定しました！
検温・マスク着用など感染対策は徹底し開催します。
豪華ゲストにプロ3名をお招きしております。
ご応募お待ちしております👉

▼エンタリーはこちらから

recruit.startia.co.jp

【予約受付中】内定をツモれ！麻雀採用！12/22(水) 第一回 東京開催 - 新卒...
こちらの写真は、2019/12/13に行われたイベントの様子です。おかげ様で48名の学生の方が来場してくださり、大盛況で終えることができました。もっと読...

午後4:48 · 2021年11月29日 · Twitter for Advertisers

ツイートアクティビティを表示

22件のリツイート 14件の引用ツイート 65件のいいね

関連性の高いアカウント

スターティア 麻雀採用2023 @Startia_Mahjong

麻雀好き学生みんなに届け！！TVでも話題のスターティアの麻雀採用、有名プロ雀士と直接対決して『内定をツモれ』！上位入賞者には面接フリーパスあり👉👉 Mailst-recruit@startia.co.jp

いまどうしてる？

政治 · 2 時間前

18歳以下の10万円給付 年内に現金一括も選択可能に 岸田首相

トレンドトピック: 現金10万円一括給付、現金一括

#こんどはバズルでドラクエ

「ドラゴンクエスト」シリーズからバズルゲームが登場！

ドラゴンクエストけしん！【公式】によるプロモーション

日本のトレンド

人身事故

10,663件のツイート

ニュース · 3 時間前

滋賀県守山市 アパートで女子高校生死亡 誘拐容疑で男女2人逮捕

日本のトレンド

結婚報告

3,732件のツイート

さらに表示

利用規約 プライバシーポリシー Cookieのポリシー 広告情報 もっと見る...

© 2021 Twitter, Inc.

メリット①：広くターゲティングできる

SNS広告は基本的にキーワードベースでなく、ユーザーの趣味や興味関心を基にターゲティングできます。

拡散機能があるため多くの人にってもらいやすく、認知拡大やファンの獲得に向いています。



メリット②：若年層をターゲットにしやすい

SNSのユーザー層は10代～30代が大半を占めています。
若年層を顧客としたサービスであれば、SNSを活用すると良いでしょう。

広告だけではなく、公式アカウントを作って、情報発信により認知をあげている企業アカウントもよく見かけます。

広告と併せて、SNSでどのように集客していくかを計画してみましょう。



Chapter 03.

広告予算について

始めて広告を出稿する場合、
広告予算の決め方はどのように行えば良いのでしょうか。

広告予算の決め方4選

1

売上目標額から算出する

2

LTVから算出する

3

CPAから算出する

4

Web広告代行業者に相談する

広告費用の計算方法

売上目標額から算出

目標売上月額 × 広告費にあてる割合

例) 目標売上500万円と想定し、広告費に売上の5%あてる

$$\text{月500万円} \times 5\% = 25\text{万円}$$

- (1) 売上目標金額から
広告費にあてる割合を決定する
- (2) 月の売上目標金額に
①で決定した割合をかける

LTVから算出

月の利益 × 年間リピート回数

例) 1個1,000円の利益が出る商品が月50個売れる

その商品は年間5回リピートされる場合

$$1,000\text{円} \times 50\text{個} = 5\text{万円} \quad 5\text{万円} \times 5\text{回} = 25\text{万円}$$

LTV [ライフタイムバリュー] とは、顧客と取引を開始してから終了するまでの企業にもたらす利益のこと。

- (1) 広告出稿する商品・サービスの
月の利益と販売件数を定める
- (2) その商品・サービスが
年にどれくらいリピートされるかを把握する
- (3) 上記計算式に (1) (2) の数値を当てはめる

サポート体制

売上目標額から算出

目標CPA × 目標コンバージョン数

例) 目標CPAを5千円と想定し、その商品が月50個売する場合

5千円 × 50個 = 25万円

CPA [顧客獲得単価] とは、1件のコンバージョン（問い合わせや制約といった成果）を獲得するのにかけた費用のこと。

- (1) 1件の問い合わせにかけられる費用を決める
※広告運用をしていくと運用結果から費用が定まってくる
- (2) 月に何件のお問い合わせを
目標とするか決める
- (3) 上記計算式に (1) (2) の数値を当てはめる

Web広告代理店に相談

広告代理店に問い合わせ
目標売上などから算出してもらう



お問い合わせ先

Web広告の無料相談受付中！！

広告に関するご相談・ご質問がある方はWebサイトよりお気軽にご相談ください。



無料相談実施中！
ぜひお試しください

ウェブサイトを詳しく見る

startia