

最新版

"320"事例掲載！

多種多様な業種を網羅した

リスティング広告・SNS広告 Web広告運用実績資料集

株式会社カルテットコミュニケーションズ



QUARTET
communications

この度は、本資料をご覧いただき誠にありがとうございます。
 株式会社カルテットコミュニケーションズと申します。
 弊社は『リスティング広告・SNS広告』の運用代行専門業者として日々邁進しております。
 特に100万円前後までの少額予算の運用を得意としており、メインターゲットである中小企業様を中心に、
 大企業様の少額テストマーケティングや、大型予算案件の運用実務の裏方など、各方面でWeb集客支援を
 行っております。「Web集客でもっと可能性が広がる」と感じていただきたく、本資料を作成しました。

● 特集事例【リスティング広告】

● 特集事例【SNS広告】

● 特集事例【動画広告】

● 特集事例【BtoB向け】

● 特集事例【大型案件】

● 実績273連発

TEL 0120-993-414
受付時間：平日10時～18時

本資料でご紹介している事例は、どれも「お客様と設定した目標をクリアした」という点を基準に成功と定義し、実績として記載しております。実績ページ内にある「区分」は弊社の独自制度で、予算ごとに区分けして手数料が変動するシステムとなっています。[料金表ページはこちら](#)
 ほか、これらの実績に基づいたシミュレーションや構成案の無料作成など、リスティング広告・SNS広告に関してのご質問ならなんでも承りますので、お気軽にご連絡ください。



リスティング広告事例

☑ CASE 【LISTING ADS】

キャンピングカー販売

月額予算／運用区分：150万円／区分5



Data

業種	キャンピングカー販売
月額予算／運用区分	150万円／区分5
媒体	Yahoo!広告、Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	問い合わせ、資料請求獲得500件
単月成果	560件の問い合わせと資料請求獲得
実施施策概要	hagakure構成に変更
	配信エリアの入札価格調整

Results

表示回数	クリック数	CV
1,747,183	53,264	560
実広告費	クリック率	CV率
¥1,503,900	3.05%	1.05%
	クリック単価	CV単価
	¥28	¥2,686

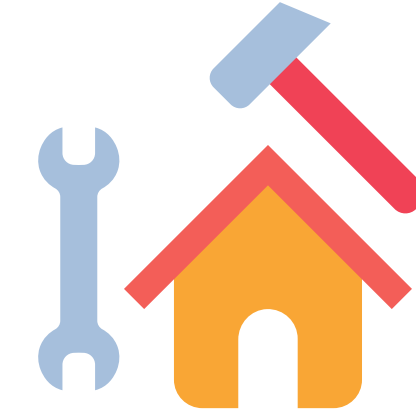
Point

問い合わせ数に応じてエリアの入札強弱の調整を実施。全国の中でも問い合わせの多いエリアへ予算を多く投下。合わせてGoogleが推奨しているhagakure構成にアカウント構造を変更した結果、データが蓄積されやすくなり、導入していた自動入札の効果も向上しました。結果単月で問い合わせと資料請求を560件獲得。優先して配信すべきポイントを見極められたことで、成果向上に繋がりました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

リノベーション

月額予算／運用区分：62万円／区分3



Data

商材・業種	リノベーション
月額予算／運用区分	62万円／区分3
媒体	Yahoo!広告、Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	資料請求20件獲得
単月成果	資料請求41件獲得
実施施策概要	強みをわかりやすく広告文で訴求 CVに繋がりにくいクエリの除外

Results

表示回数	クリック数	CV
513,362	3,667	41
実広告費	クリック率	CV率
¥619,220	0.71%	1.12%
	クリック単価	CV単価
	¥169	¥15,103

Point

技術力の高さが強みだったため、広告文で技術力を強く訴求。とにかくこだわりをもってリノベーションしたいユーザーのみを集客しました。リノベーションと関連のないクエリを除外することで、CV率を改善して資料請求を単月で41件獲得。店舗の近くに住むユーザーが成約することが多く、それに合わせてGoogleでは店舗から半径15km以内に住むユーザーに集中して配信しています。

☑ CASE 【LISTING ADS】

シェアハウス

月額予算／運用区分：21万円／区分2



Data

商材・業種	シェアハウス
月額予算／運用区分	22万円／区分2
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	問い合わせ獲得CPA1万円以下
単月成果	CPA3,354円で問い合わせ獲得
実施施策概要	部分一致キーワードを主軸に構築
	外国人を狙い海外に広告配信

Results

表示回数	クリック数	CV
15,334	1,982	62
実広告費	クリック率	CV率
¥207,946	12.93%	3.13%
	クリック単価	CV単価
	¥105	¥3,354

Point

CVに繋がるキーワードを定めにくい商材だったため、部分一致キーワードを主軸に構成して配信。特定のユーザーに絞りすぎず様々なクエリを集めることで、多くのCVを獲得。また、外国人の方からのニーズもあったため、全世界に英語で広告を配信し、海外からも問い合わせを獲得しました。更にサイト来訪者にバナー広告を追従するリマーケティング配信を行った結果、目標CV単価の3分の1を達成。

☑ CASE 【LISTING ADS】

期間工求人

月額予算／運用区分：580万円／区分8以上



Data

商材・業種	期間工求人
月額予算／運用区分	580万／区分8以上
媒体	Yahoo!広告、Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	求人応募CPA3万円以内
単月成果	求人応募CPA4,155円
実施施策概要	求人内容に合わせたデモグラフィック設定 サイト来訪ユーザーに配信するRLSAの設定

Results

表示回数	クリック数	CV
17,608,741	95,458	1,387
実広告費	クリック率	CV率
¥5,761,598	0.54%	1.45%
	クリック単価	CV単価
	¥60	¥4,155

Point

多種多様な求人を取り扱っているため、求人のターゲットごとに性別・年齢などのデモグラフィックを細かく設定。合わせてサイト来訪したユーザーがキーワード検索した時に広告を上位表示させるためにRLSAを実施。ページ情報を読み取ってキーワードと広告文を自動生成して配信するDSA（動的検索広告、[詳細はコチラを参照下さい](#)）の効果もあり、CV単価4,155円で求人応募を獲得できました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

アパレル通販

月額予算／運用区分：130万円／区分5



Data

商材・業種	アパレル通販
月額予算／運用区分	130万円／区分5
媒体	Yahoo!広告、Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	購入CPA3,000円
単月成果	購入CPA1,348円、ROAS800%達成
実施施策概要	絞り込みの強いマッチタイプのみで配信 CVRの高いキーワードだけを強化配信

Results

表示回数	クリック数	CV
929,970	16,384	934
実広告費	クリック率	CV率
¥1,259,200	1.76%	5.70%
	クリック単価	CV単価
	¥77	¥1,348

Point

CV単価を抑えることが重要な案件だったため、注文角度の高いユーザーのみを集客する戦略を立て、完全一致、フレーズ一致、絞り込み部分一致といった絞り込みの強いマッチタイプを配信しました。配信後CVに繋がりにくいキーワードは停止し、CV率の高いキーワードは入札を強化。さらに商品のジャンル別でリマーケティングリストを分割して、それぞれのユーザーに合ったバナーを配信しました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

不要パソコン回収

月額予算／運用区分：420万円／区分8以上



Data

商材・業種	パソコン回収
月額予算／運用区分	420万円／区分8以上
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	CPA1,000円以内でCV最大化
単月成果	CPA346円で12,143台回収
実施施策概要	CVキーワードのキャンペーン統合
	予算による表示機会損失率の削減

Results

表示回数	クリック数	CV
4,201,933	75,161	12,143
実広告費	クリック率	CV率
¥4,200,292	1.79%	16.16%
	クリック単価	CV単価
	¥56	¥346

Point

CVに繋がりやすいキーワードに偏りがあったため、キャンペーンを統合し予算を集中して投下できる構成を構築。「予算による表示機会の損失率」を出来るだけゼロに近づけるため、入札価格を可能な限り抑制、クリック数の最大化を実施しました。結果としてCV単価346円で12,143台を回収できました。大掃除時期など需要の高まるタイミングは日予算を増やしたことも成果向上の要因です。

☑ CASE 【LISTING ADS】

フォトウェディング

月額予算／運用区分：48万円／区分3



Data

商材・業種	フォトウェディング
月額予算／運用区分	48万円／区分3
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	問い合わせCPA34,000円以下
単月成果	CPA18,565円でCV26件獲得
実施施策概要	配信エリアの追加
	フォーム到達したキーワードの精査

Results

表示回数	クリック数	CV
20,233	1,897	26
実広告費	クリック率	CV率
¥482,697	9.38%	1.37%
	クリック単価	CV単価
	¥254	¥18,565

Point

関西に本社があったため関西エリアのみに配信していましたが、関東エリアからのニーズもWebからであれば取り込めると考え、関東エリアにも拡大して配信を実施。繁忙期は需要に合わせて入札を強化。問い合わせフォームへの到達をマイクロコンバージョンでカウントし、到達したキーワードは入札を強化した結果、CV単価18,565円で問い合わせを26件獲得できました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

トラック運転手求人

月額予算／運用区分：10万円／区分1



Data

商材・業種	トラック運転手の求人
月額予算／運用区分	10万円／区分1
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	求人応募CPA3万円以内
単月成果	CPA2,734円で求人応募獲得
実施施策概要	広告文とキーワードの求人内容に合わせた
	CV獲得したキーワードの入札強化

Results

表示回数	クリック数	CV
46,963	1,632	37
実広告費	クリック率	CV率
¥101,173	3.48%	2.27%
	クリック単価	CV単価
	¥62	¥2,734

Point

夜勤、高収入などの求人内容や強みに合わせて広告文とキーワードを夜勤や高収入、土日休み等の特集ごとに分類。LPについてもユーザーからの需要を満たしやすい好条件案件を多く掲載してしっかり強みを見せたところ、CV率2.27%と高いCV率に繋がりました。配信対象と異なるエリアの求人クエリ流入が多かったため、日々のメンテナンスではこまめな除外を意識しました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

おもちゃ買取

月額予算／運用区分：220万円／区分7



Data

業種	おもちゃ買取
月額予算／運用区分	220万円／区分7
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	買取数500件
単月成果	買取748件獲得
実施施策概要	マッチタイプコントロール
	サイト来訪ユーザーの追跡リターゲティング

Results

表示回数	クリック数	CV
8,065,081	26,356	748
実広告費	クリック率	CV率
¥2,120,577	0.33%	0.01%
	クリック単価	CV単価
	¥80	¥2,835

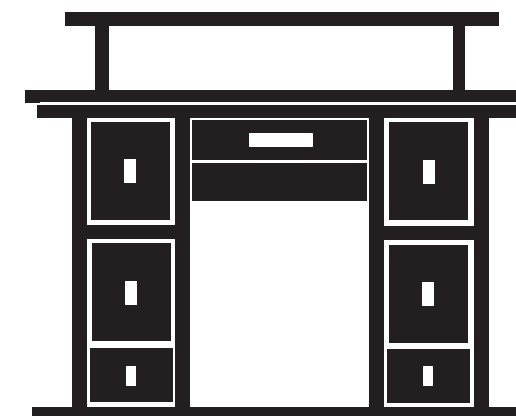
Point

おもちゃを「買取」という特性を考慮して、登録するキーワード自体を工夫しました。また、BtoCかつおもちゃを持つ人ということで世代特定も難しく、幅広いリテラシーのユーザーによる検索が予想されたので、マッチタイプコントロールに気を使い、まずは大きいマッチタイプから始めて、適宜調整しています。また、再来訪率も高いため、追跡配信でホットなタイミングを逃さない露出を心がけました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

仏壇処分

月額予算／運用区分：10万円／区分1



Data

商材・業種	仏壇処分
月額予算／運用区分	10万円／区分1
媒体	Yahoo!広告、Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	依頼CPA30,000円
単月成果	CPA10,000円で依頼獲得
実施施策概要	キーワードの精査
	マイクロCVと自動最適化の活用

Results

表示回数	クリック数	CV
2,155	448	78
実広告費	クリック率	CV率
¥90,172	20.79%	17.41%
	クリック単価	CV単価
	¥201	¥1,156

Point

商材に関連の深いキーワードのみに絞って配信を開始。マッチタイプの絞りこみも完全一致、フレーズ一致のみと強めの絞り込みをかけました。また、競合他社に比べた強みである処分費用の面を強く訴求し、お得感をアピールしました。直接依頼だけでなく、依頼前見積もりもマイクロCVで計測し、自動化を効かせていくことで、配信全体の効率を更に向上させるよう工夫しています。

☑ CASE 【LISTING ADS】

自動車ディーラー

月額予算／運用区分：15万円／区分1



Data

商材・業種	自動車ディーラー
月額予算／運用区分	15万円／区分1
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	キャンペーン応募CPA1万円以下
単月成果	CPA9,196円で応募獲得
実施施策概要	短期間でのPDCAサイクル
	所在地・興味関心エリアの使い分け

Results

表示回数	クリック数	CV
90,291	1,690	16
実広告費	クリック率	CV率
¥147,138	1.87%	0.95%
	クリック単価	CV単価
	¥87	¥9,196

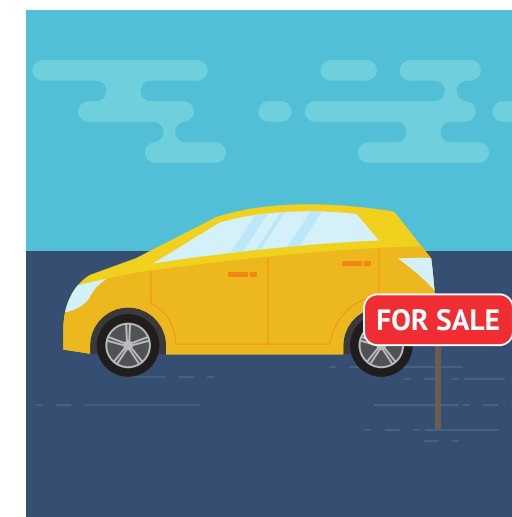
Point

購入資金に関するキャンペーン応募がCVポイントです。キャンペーン期間中という短期でのPDCAを回す必要があったため、日単位で配信結果をみながら成果の悪いキーワードは停止、良いものは強化と強めの強弱をつけて配信しました。所在地エリアかどうかという観点でもパフォーマンスをみて調整し、最終的には海外からの問い合わせも獲得しました。目標CV単価の3分の1での獲得を達成。

☑ CASE 【LISTING ADS】

自動車ディーラー

月額予算／運用区分：50万円／区分3



Data

商材・業種	自動車ディーラー
月額予算／運用区分	50万／区分3
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	来店CVの最大化
単月成果	来店CV740件獲得
実施施策概要	低入札によるクリック増加
	マイクロCVと自動最適化の活用

Results

表示回数	クリック数	CV
450,868	5,737	740
実広告費	クリック率	CV率
¥497,732	1.27%	12.90%
	クリック単価	CV単価
	¥87	¥673

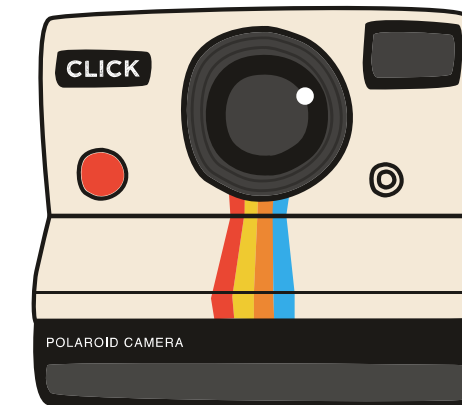
Point

店舗型ビジネスかつGoogle広告ならではの「来店CV」を獲得するために配信しました。導入準備で媒体担当者としっかり連携を取りながら対応するなど時間はかかりましたが、その分の価値は得られています。どのくらい取れるかがわからなかったため、100人くらい来れば御の字だね…という会話をお客様としていたのですが、蓋を開けてみれば740件も獲得。低CPCを維持出来たことが要因です。

☑ CASE 【LISTING ADS】

カメラ販売

月額予算／運用区分：30万円／区分2



Data

商材・業種	カメラ販売
月額予算／運用区分	30万円／区分2
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	購入／10件以上
単月成果	購入／15件以上
実施施策概要	ニッチな商材のキーワードのみ配信 可能な限り低入札でオークション参加

Results

表示回数	クリック数	CV
282,401	6,349	15
実広告費	クリック率	CV率
¥280,961	2.25%	0.24%
	クリック単価	CV単価
	¥44	¥18,731

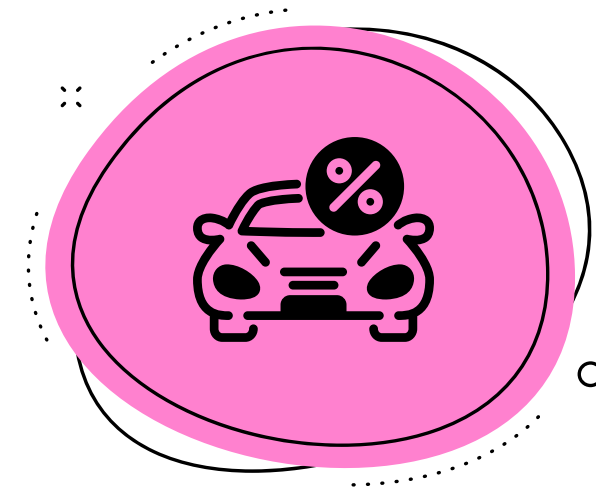
Point

カメラのなかでも比較的ニッチな領域の小型カメラ・Wi-Fiカメラといったところの需要をうまく捉えることができ、目標以上の購入数を達成。商品単価は比較的高額であるため、利益面でも順調で、予算を区分1から2に増加して配信しました。商品ラインナップとしてはもっと幅広く取り扱っているものの、競合他社が多いため、ニッチ領域に絞って配信することで、CV単価の合う配信が出来ています。

☑ CASE 【LISTING ADS】

カーリース

月額予算／運用区分：1,000万円以上／区分8以上



Data

商材・業種	カーリース
月額予算／運用区分	1,000万円以上／区分8以上
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	リース申込CPA25,000円
単月成果	CPA21,722円で472件獲得
実施施策概要	DSAの実施
	店舗ごとに細かくバランス調整

Results

表示回数	クリック数	CV
12,546,185	61,403	472
実広告費	クリック率	CV率
¥10,283,023	0.49%	0.77%
	クリック単価	CV単価
	¥167	¥21,786

Point

月額予算30万円からスタートし、Webでの成果獲得とともにビジネスを拡大、予算1,000万円以上を投下するまでに拡大した案件です。店舗数も成果の獲得とともに増やしていったため、店舗ごとの所在地によって配信状況が異なってきたためそれぞれに合わせて細かく調整しました。また、BtoCということで幅広いクエリを拾えるようDSAを実施、非常に相性が良いこともあり効率的に獲得出来ています。

☑ CASE 【LISTING ADS】

介護施設ポータル

月額予算／運用区分：170万円／区分6



Data

商材・業種	介護施設WEBポータルサイト
月額予算／運用区分	170万円／区分6
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	資料請求CPA15,000円
単月成果	CPA8,045円で199件獲得
実施施策概要	複数施策の廃止～シンプル化
	DSAの実施

Results

表示回数	クリック数	CV
1,688,080	24,446	199
実広告費	クリック率	CV率
¥1,600,923	1.45%	0.81%
	クリック単価	CV単価
	¥65	¥8,045

Point

クライアント様自社運用、他代理店を含めてWeb広告配信歴が非常に長く、その中で非常に多くの施策を実施しており、目標であるCV単価に対して何がどうインパクトがあるのかわえづらい状況になっていました。代理店乗換えを機に一気に配信構成をシンプル化し、Hagakure構造化。20,000円程度だったCV単価が一気に12,000円程度まで下がりました。更にリテラシー精査しDSAで更に良化しました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

歯科医院

月額予算／運用区分：20万円／区分1



Data

商材・業種	歯科医院
月額予算／運用区分	20万円／区分1
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	電話問い合わせ＋フォーム予約CV計50件以上
単月成果	電話問い合わせ＋フォーム予約CV計102件獲得
実施施策概要	配信エリアの精査
	競合を踏まえてUSPを見直し

Results

表示回数	クリック数	CV
11,487	659	102
実広告費	クリック率	CV率
¥189,879	5.74%	15.48%
	クリック単価	CV単価
	¥288	¥1,862

Point

歯科医院が県内に多数存在しており、普通に配信するだけでは問い合わせ獲得が難しかったため代行依頼を頂いた案件です。交通の便が良いなどのUSPで訴求されていましたが、改めてクライアント様と打ち合わせつつ競合の訴求を研究し、USPを見直し。他院では訴求されていなかった「ママ向け訴求」をメインとしたところ、近隣幼稚園に通うユーザーからの問い合わせが激増、エリアもそこに絞りました。

☑ CASE 【LISTING ADS】

学習塾

月額予算／運用区分：20万円／区分1



Data

商材・業種	学習塾（模試対策）
月額予算／運用区分	20万円／区分1
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告
目標	資料請求＋電話問い合わせCPA15,000円以内
単月成果	CPA9,090円で資料請求＋電話問い合わせ獲得
実施施策概要	DSAの実施
	細かい除外メンテナンス

Results

表示回数	クリック数	CV
176,555	1,867	22
実広告費	クリック率	CV率
¥199,982	1.06%	1.18%
	クリック単価	CV単価
	¥107	¥9,090

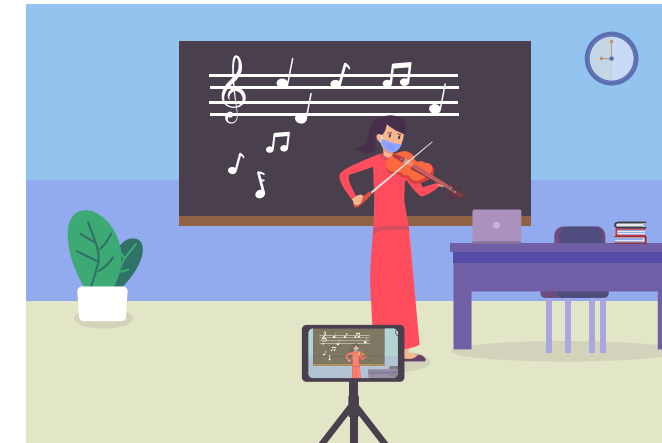
Point

BtoC配信となるため、ユーザーのリテラシーが幅広くなることを想定し、DSAを中心とした配信をしました。狙い通りDSAでサービスに対して興味関心の高いなかで、幅広いクエリを獲得できていましたが、その分雑味も増えており、無駄をなくすためにこまめに除外メンテナンスを行いました。URLベースでDSA除外設定をすることで更に精度を高めています。

☑ CASE 【LISTING ADS】

音楽教室

月額予算／運用区分：200万円／区分7



Data

業種	音楽教室
月額予算／運用区分	200万円／区分7
媒体	Google広告
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告
目標	体験レッスン申込みCPA3,000円以内
単月成果	CPA2,870円で体験レッスン申込み668件獲得
実施施策概要	店舗ごとに細かく調整
	CVRに応じた入札のバランス調整

Results

表示回数	クリック数	CV
1,135,241	21,090	668
実広告費	クリック率	CV率
¥1,917,063	1.86%	0.06%
	クリック単価	CV単価
	¥91	¥2,870

Point

店舗ごとに人気の楽器コースが違うなど配信状況が異なっていたため、それぞれの想定CV率を鑑みながら入札価格を算出、細かく調整を行いました。その結果、注力すべき楽器がみえてきたため、配信月数を重ねていく中で店舗ごとに配信する楽器キーワードを明確に設定し無駄を排除。レスポンスバナー広告も引き合いが良かったため活用し、半年程度で段階的に目標クリアにこぎつけることができました。



SNS広告事例

☑ CASE 【SNS ADS／TIKTOK】

飲食店

月額予算／運用区分：3.5万円／区分1



Data

商材・業種	飲食店（大衆居酒屋）
月額予算／運用区分	3.5万円／区分1
媒体	TikTok広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	OPEN前の告知・事前予約獲得
単月成果	CTR22%、CV49件を獲得
実施施策概要	ターゲティングの絞り込み

Results

表示回数	クリック数	CV
272,324	61,068	49
実広告費	クリック率	CV率
¥35,000	22.42%	0.08%
	クリック単価	CV単価
	¥0.6	¥714

Point

新規店舗OPEN時に、メインターゲットである若者向けの配信依頼をいただきました。若者が気安く来店できるように設計された店舗内装やメニュー、フレンドリーで気さくなスタッフさんなど「好印象・興味を惹く」という点を意識したクリエイティブを作成。明確に来店者層と想定されるターゲットに対して配信したところ、非常に高いクリック率を保ちながら、成果にもつながりました。お客様もご満足でした。

☑ CASE 【SNS ADS／FACEBOOK】

自動車ディーラー

月額予算／運用区分：25万円／区分2



Data

商材・業種	自動車ディーラー
月額予算／運用区分	25万円／区分2
媒体	Facebook広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	キャンペーン申込目標CPA4,000円
単月成果	申込CPA1,908円
実施施策概要	ターゲティングの絞り込み
	広告文の工夫

Results

表示回数	クリック数	CV
199,564	2,969	130
実広告費	クリック率	CV率
¥248,087	1.49%	4.38%
	クリック単価	CV単価
	¥84	¥1,908

Point

自動車ディーラーは近隣エリアに複数店舗存在するケースが多く、競合してしまいがちであるため、商圈となるエリアのみ広告を配信出来るように調整。最終的には購入促進が目的であるため、年齢や興味関心も、類似車種に興味関心が高く、購入できる年齢層をターゲティングすることで精度を高めました。広告文はキャンペーン限定を強く訴求し、価格も詳細に記載。お得さがすぐわかるよう工夫しました。

☑ CASE 【SNS ADS／FACEBOOK】

コンサルティング

月額予算／運用区分：20万円／区分1



Data

商材・業種	業務改善コンサルティング
月額予算／運用区分	20万円／区分1
媒体	Facebook広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	資料請求／目標CPA7,500円
単月成果	30件獲得／CPA6,624円
実施施策概要	サイト来訪ユーザーの追跡リターゲティング 上記ユーザーの類似ユーザーにも配信

Results

表示回数	クリック数	CV
31,147	243	30
実広告費	クリック率	CV率
¥198,708	0.78%	12.35%
	クリック単価	CV単価
	¥818	¥6,624

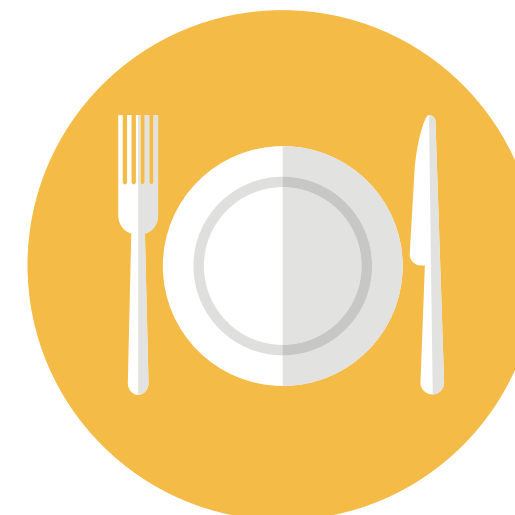
Point

BtoBユーザーを狙うべくFacebook広告を配信。初動では即効性を訴求する広告でしたが、反応が芳しくないため成功事例を訴求する内容に変更。合わせてサービス導入の決済権を持つと想定される役職の高いユーザーに特化して配信しました。ターゲティング先の転換が功を奏し、最終週で巻き返してCV単価含めて目標を達成しました。

☑ CASE 【SNS ADS／FACEBOOK】

食器メーカー

月額予算／運用区分：25万円／区分2



Data

商材・業種	食器メーカー
月額予算／運用区分	25万円／区分2
媒体	Facebook広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	購入数の最大化
単月成果	購入51件獲得
実施施策概要	ターゲティングの絞り込み
	広告文の工夫

Results

表示回数	クリック数	CV
499,679	4,520	51
実広告費	クリック率	CV率
¥254,000	0.90%	1.13%
	クリック単価	CV単価
	¥56	¥4,980

Point

比較的高級な食器の通販案件です。予算内での購入CV数最大化を目指して運用し、クライアント様のFacebook広告出稿において、過去最高の購入数となりました。もともと配信していたターゲット設定から過去の購入者データを元に絞り込みを行い、よりターゲット像を明確にしたうえで、季節性を考慮してクリエイティブの鮮度確保を意識して配信したことで、短期での成果獲得に繋がりました。

☑ CASE 【SNS ADS／INSTAGRAM】

アパレル通販

月額予算／運用区分：7万円／区分1



Data

商材・業種	アパレル通販
月額予算／運用区分	7万円／区分1
媒体	Instagram広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	商品購入／CV5件以上
単月成果	11件獲得
実施施策概要	商品細部がわかる動画を展開 20代の女性に絞って配信

Results

表示回数	クリック数	CV
77,634	362	11
実広告費	クリック率	CV率
¥69,552	0.47%	3.04%
	クリック単価	CV単価
	¥192	¥6,323

Point

20代女性に人気のある商材かつ特徴のある商材であったため、ターゲットユーザーが多いInstagramにて動画を配信。合わせてターゲットユーザーに関連する興味関心を指定した結果、1ヶ月で11件の商品購入に繋がられました。最重要ポイントはおしゃれ・かわいいという視覚を意識した訴求を広告で行ったことです。SNS広告では広告画像の見栄えにこだわることで、より成果が出やすくなります。

☑ CASE 【SNS ADS／SMARTNEWS】

家電メーカー

月額予算／運用区分：125万円／区分5



Data

商材・業種	家電メーカー
月額予算／運用区分	125万円／区分5
媒体	Yahoo!広告、Google広告、SmartNews
配信メニュー	検索連動型広告、ディスプレイ広告,Standard Ads
目標	リコール回収率8割達成
単月成果	8割達成
実施施策概要	運用媒体の変更
	入札価格の抑制

Results

表示回数	クリック数
23,837,926	191,859
実広告費	クリック率
¥1,255,291	0.80%
	クリック単価
	¥7

Point

CV計測は未実施で、幅広く広告露出したうえで、最終的に電話など含めたリアルのお問い合わせが増加することを目的に配信しました。当初はリスティング広告・ディスプレイ広告を運用していたものの、低単価で多くのクリックを集めるためSmartNewsに変更。媒体変更だけでなく、媒体に合わせた見せ方も工夫し、バナーにはリコール対象商品の画像を大きく表示して分かりやすさを意識しました。



動画広告事例

☑ CASE 【VIDEO ADS／TRUE VIEW】

料理レシピサイト

月額予算／運用区分：6万円／区分1



Data

業種	料理レシピサイト
月額予算／運用区分	6万円／区分1
媒体	Youtube
配信メニュー	TrueView
目標	配信／視聴単価5円以内
単月成果	視聴単価2円で配信
実施施策概要	上限広告視聴単価を低く設定 親和性のある料理YoutubeChを活用

Results

表示回数	視聴回数
76,380	53,264
実広告費	視聴率
¥58,729	44.92%
	視聴単価
	¥1.1

Point

Webサイト利用者と親和性のある料理系YouTuberの動画をプレースメントに指定して配信。上限広告視聴単価を低く設定した結果、視聴単価2円で効率的に配信できました。視聴率も44.92%と高めであることから、見込みユーザーをターゲティングできたと判断しています。提供サービスと親和性のある動画に配信することで、価値のある認知を効果的に生み出しやすくなります。

☑ CASE 【VIDEO ADS／TWITTER】

飲食チェーン

月額予算／運用区分：230万円／区分7



Data

商材・業種	飲食店チェーン
月額予算／運用区分	230万円／区分7
媒体	Twitter広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	視聴回数／500万回以上
単月成果	動画視聴658万回
実施施策概要	インフルエンサーを起用した動画を展開 自動ではなく手動での入札調整

Results

表示回数	視聴回数	エンゲージ
25,054,389	6,582,357	96,756
実広告費	視聴率	エンゲージ率
¥2,280,562	26.27%	1.47%
	視聴単価	エンゲージ単価
	¥0.3	¥24

Point

若者への認知拡大を狙い、情報が拡散されやすいTwitterに動画広告を配信。動画には若年層に人気のインフルエンサーを起用した結果、多くのエンゲージメント（リツイート、返信、いいね、投票、ハッシュタグクリック、スワイプ）を獲得しました。入札単価を個別で設定したことによっても、動画視聴単価を安くできたと考えられます。

☑ CASE 【VIDEO ADS／LINE】

コンタクトレンズ販売

月額予算／運用区分：4万円／区分1



Data

商材・業種	コンタクトレンズ販売
月額予算／運用区分	4万円／区分1
媒体	LINE広告
配信メニュー	ターゲティング
目標	商品購入／1件以上（テストマーケ）
単月成果	購入15件獲得
実施施策概要	初回利用の大幅割引クーポンの展開 サイト来訪ユーザーの追跡リターゲティング

Results

表示回数	クリック数	CV
44,598	72	15
実広告費	クリック率	CV率
¥34,576	0.16%	20.83%
	クリック単価	CV単価
	¥480	¥2,305

Point

LINE 広告配信初回で、まずはテストマーケティングスタートでしたが、初月から目標を大幅達成。多くのBtoCユーザーにリーチするためにLINE 広告にチャレンジ。サイト来訪ユーザーには、人気種類のコンタクトレンズが大きく割引になる映像を展開し、CV率は20.83%と非常に高い数値となりました。



BtoB向けWeb広告事例

法人向けPC販売

月額予算／運用区分：100万円／区分5



Data

商材・業種	法人向けPC・販売
月額予算／運用区分	100万円／区分5
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	商品購入／35件以上
単月正解	商品購入数 70件以上
実施施策概要	CPAに合わせたこまめな予算コントロール
	ネームバリューを活かした配信

Results

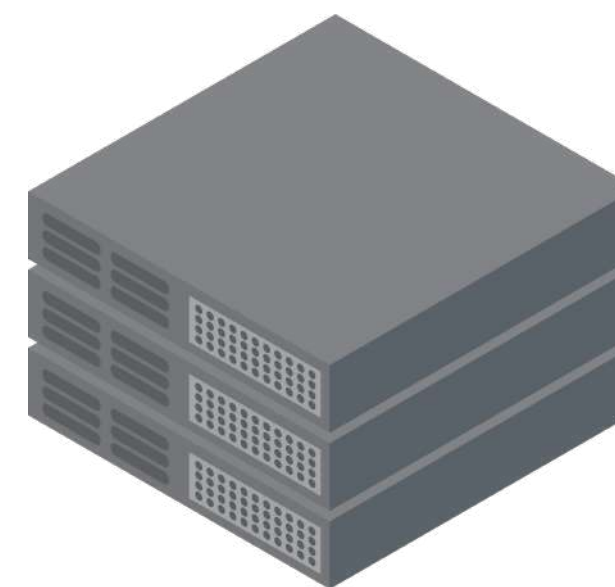
表示回数	クリック数	CV数
522,795	7,324	70
実広告費	クリック率	CV率
¥1,000,000	1.4%	0.95%
クリック単価		CV単価
¥136		¥14,285

Point

クライアント様のネームバリューを活かした配信を実施。
BtoB向けの商材でありながらも、クリック率・CV率は高く配信ができました。
特に、お客様と相談を行いながら、ご予算やCPAに合わせたこまめな予算コントロールを行うことで、購入数が目標数を超え、70件以上の獲得ができました。

法人向けサーバー販売

月額予算／運用区分：100万円／区分5



Data

商材・業種	法人向けサーバー販売
月額予算／運用区分	100万円／区分5
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	商品購入／25件以上
単月成果	商品購入数 50件以上
実施施策概要	動的検索広告を活用した配信
	ネームバリューを活かした配信

Results

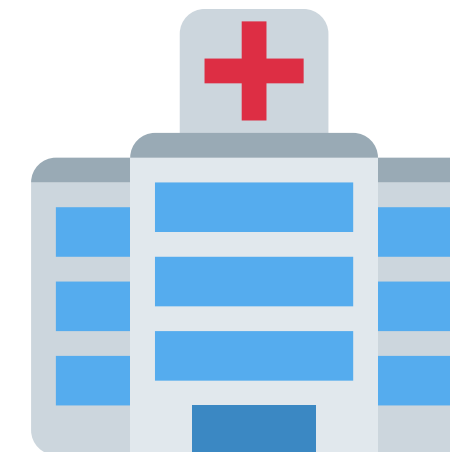
表示回数	クリック数	CV数
718,523	9,274	50
実広告費	クリック率	CV率
¥1,000,000	1.3%	0.53%
	クリック単価	CV単価
	¥107	¥20,000

Point

クライアント様のネームバリューを活かした配信を実施。
BtoB向けの商材でありながらも、クリック率・CV率は高く配信ができました。
特に、動的検索広告の配信がうまくいったことで、目標の購入数を超えることができ、
CPAも3万円台と、非常に効率よく獲得ができました。

病院・クリニック用システム

月額予算／運用区分：17万円／区分1



Data

商材・業種	病院・クリニック用システム
月額予算／運用区分	17万円／区分1
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	申し込み・資料請求・お問い合わせ／31件
実施施策概要	病院の院長やスタッフが調べるキーワード選定
	予算を無駄遣いしないよう、除外設定や配信時間も細かく指定

Results

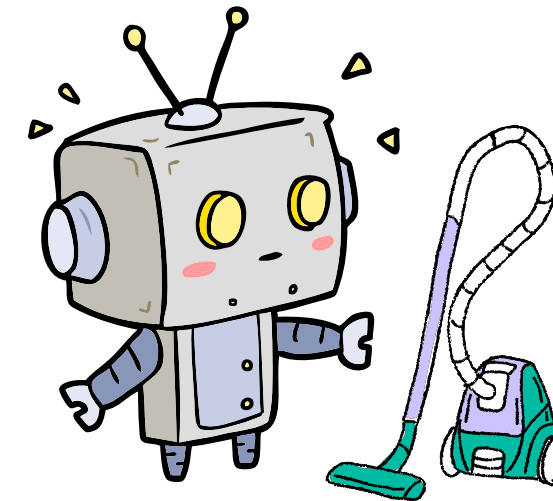
表示回数	クリック数	CV数
48,733	1,171	31
実広告費	クリック率	CV率
¥170,000	2.4%	2.6%
	クリック単価	CV単価
	¥145	¥5,483

Point

病院やクリニック向けのシステム販売のお客様です。
ターゲットがニッチですが、病院やクリニックのスタッフが調べるキーワードの選定を
お客様と協力して行うことで、ターゲットに刺さる配信ができました。
また、ご予算も限られているので、キーワードの除外設定や配信時間を指定するなど、
効率よく配信できるように工夫することで、多くのCV獲得を実現できました。

業務用お掃除ロボット

月額予算／運用区分：25万円／区分2



Data

商材・業種	業務用お掃除ロボット
月額予算／運用区分	25万円／区分2
媒体	Google
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	お問い合わせフォーム遷移+カタログダウンロード／88件
実施施策概要	ターゲットを明確化し、確度の高いキーワードのみの配信
	広告文の細かい調整

Results

表示回数	クリック数	CV数
22,598	1,383	88
実広告費	クリック率	CV率
¥250,000	6.1%	6.4%
	クリック単価	CV単価
	¥172	¥2,709

Point

最近需要が上がっている、業務用のお掃除ロボットを製造・販売している企業様の事例です。
ユーザーが調べるであろう確度の高いキーワードを中心に、
広告文の調整も適宜行うことで、コンスタントにCVを獲得できています。

☑ CASE 【BtoB】

M&A

月額予算／運用区分：25万円／区分2



Data

商材・業種	M&A
月額予算／運用区分	15万円／区分1
媒体	Facebook
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	会員登録／8件
実施施策概要	広告文やクリエイティブの細かい調整 類似ターゲティングの活用

Results

表示回数	クリック数	CV数
54,360	858	8
実広告費	クリック率	CV率
¥150,000	1.6%	0.9%
	クリック単価	CV単価
	¥92	¥6,538

Point

M & Aや事業継承の事業をされている企業様のFB広告の事例です。
FB広告の特徴である「興味関心ターゲティング」を始め、
購入確度の高いユーザーを狙える「類似ターゲティング」を利用した配信で、
非常に好調な配信を維持しています。

業務用中古トラックの販売

月額予算／運用区分：200万円／区分7



Data

商材・業種	業務用中古トラックの販売
月額予算／運用区分	200万円／区分7
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	リード獲得／281件
実施施策概要	ディスプレイやリマーケティング広告の活用
	お客様と相談の上、ターゲットの明確化

Results

表示回数	クリック数	CV数
926,048	74,672	281
実広告費	クリック率	CV率
¥2,000,000	8.1%	0.4%
クリック単価		CV単価
¥27		¥7,117

Point

GoogleとYahoo!広告の媒体を使用している案件で、毎月多数のリードを獲得できています。通常のリスティング広告に加え、ディスプレイ広告・リマーケティング広告を利用することで効率的にCVを獲得できている事例です。弊社では高額な広告費用でも運用可能なので、ご相談ください。

日報システムの販売

月額予算／運用区分：20万円／区分1



Data

商材・業種	日報システム
月額予算／運用区分	20万円／区分1
媒体	Google
配信メニュー	ターゲティング
目標	会員登録／月5件
単月成果	会員登録／14件
実施施策概要	Google広告のトレンドである部分一致の活用
	お客様と相談の上、ターゲットの明確化

Results

表示回数	クリック数	CV数
118,267	1,605	14
実広告費	クリック率	CV率
¥200,000	9.2%	0.9%
	クリック単価	CV単価
	¥140	¥14,285

Point

法人向けの日報システムを販売する企業様の案件。
Google広告で今まで配信していましたが、現在の機械学習に適した内容になっていなかったため、キーワードを部分一致に変更。また、お客様と相談の上、ターゲットの再選定を行って配信をしたところ、CPAが7分の1。獲得数も増加しました。
ご予算が限られていても、大きな効果が出た事例です。

業務用家具販売

月額予算／運用区分：40万円／区分3



Data

商材・業種	業務用家具販売
月額予算／運用区分	40万円／区分3
媒体	Google
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	見積もり完了／13件
実施施策概要	広告文の有効性を非常に高いに維持し、表示機会を増やす 媒体の最適化案である、自動運用の活用

Results

表示回数	クリック数	CV数
32,643	2,441	13
実広告費	クリック率	CV率
¥400,000	7.5%	0.5%
クリック単価		CV単価
¥163		¥30,769

Point

店舗向けの家具を販売する企業様の案件。
最近のGoogle広告のトレンドである、自動運用の調整を細かく行うことで大きな成果を得られた例です。
特に、レスポンス広告で重要な「広告の有効性」を最大限まで上げて、表示機会を増やすことで、CV数を最大化できた例です。

建設現場用品の販売

月額予算／運用区分：120万円／区分5



Data

商材・業種	建設現場用品の販売
月額予算／運用区分	25万円／区分2
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	なし
単月成果	購入完了／115件
実施施策概要	お客様との細かいすり合わせとターゲットの明確化
	媒体の最適化案である、自動運用の活用

Results

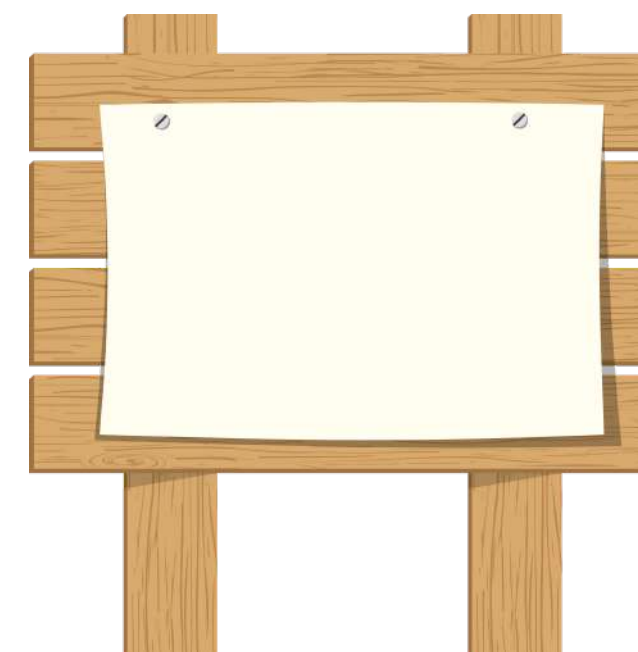
表示回数	クリック数	CV数
149,551	3,870	115
実広告費	クリック率	CV率
¥250,000	2.6%	3.0%
	クリック単価	CV単価
	¥65	¥2,173

Point

現場作業員の方向けの製品を販売している企業様です。
非常に長い間お付き合いのあるお客様で、細かいコミュニケーションを取りながら運用の調整を行ってきました。
当初はなかなか成果が上がりませんでしたが、媒体に合わせた最新の設定や自動運用を取り入れることで、今では安定して高い成果をあげられています。

看板・パネルの製造販売

月額予算／運用区分：60万円／区分3



Data

商材・業種	看板・パネルの製造販売
月額予算／運用区分	60万円／区分3
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	購入完了／50件
単月成果	購入完了／71件
実施施策概要	広告文やキーワードの見直しで表示機会を増やす
	媒体の最適化案である、自動運用の活用

Results

表示回数	クリック数	CV数
1,257,873	6,529	71
実広告費	クリック率	CV率
¥600,000	0.5%	0.9%
	クリック単価	CV単価
	¥89	¥9,540

Point

業務用の看板やパネルの製造販売を行っている企業様です。
毎月のお客様とのコミュニケーションを繰り返し、アカウントの適切な運用を模索。
特に自動運用の最適化や、ターゲットの明確化を行い反映することで、
多くのCV数を獲得できました。
同じグループ企業様へユーザーも流入でき、1つの広告が相乗効果を生んでいます。



QUARTET
communications

大型予算Web広告事例

☑ CASE 【Large Projects】

リフォーム

月額予算／運用区分：400万円／区分8以上



Data

商材・業種	リフォーム
月額予算／運用区分	400万円／区分8以上
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	CPA／30,000円以下
単月成果	CPA／20,000円以下
実施施策概要	月ごとの結果を見て、予算投下する商材の変更 動的検索広告を活用した配信

Results

表示回数	クリック数	CV数
1,346,874	240,576	202
実広告費	クリック率	CV率
¥4,000,000	17.9%	0.09%
	クリック単価	CV単価
	¥17	¥19,801

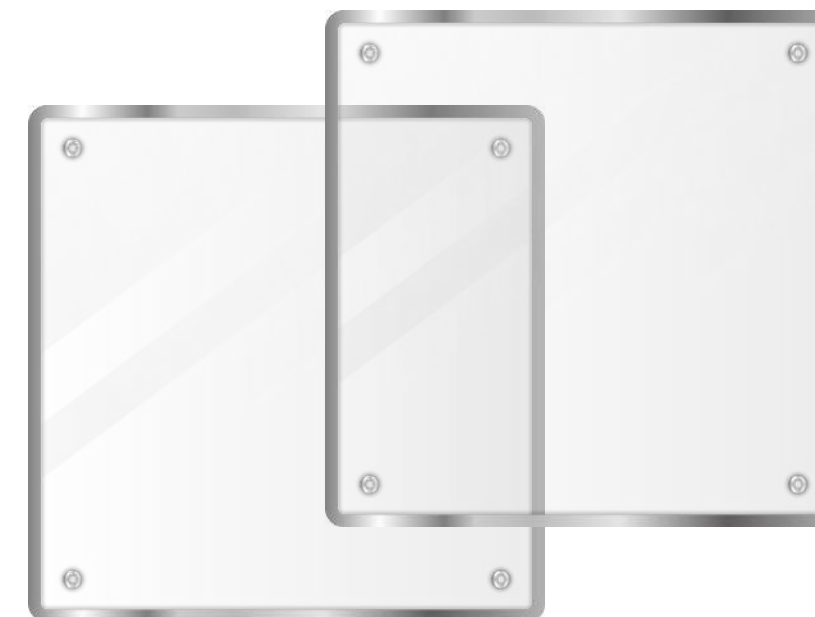
Point

リフォームを行っている企業様の案件です。
毎月CV獲得できる商材の変動があり、マイクロCVを基準に配信の動きをシビアに見極めながら予算配分を適切にコントロールしました。
特に、動的検索広告やブランドパネルでの配信が適切に働き、CV数の増大はもちろん、目標のCPAを大きく下回ることができた案件です。

☑ CASE 【Large Projects】

アクリルグッズ

月額予算／運用区分：200万円／区分6



Data

商材・業種	アクリルグッズ
月額予算／運用区分	200万円／区分6
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	CV数最大化
単月成果	購入完了数／254件
実施施策概要	媒体の推奨に基づいた設計・運用
	P-MAXの活用

Results

表示回数	クリック数	CV数
380,754	16,682	254
実広告費	クリック率	CV率
¥2,000,000	4.4%	1.50%
	クリック単価	CV単価
	¥120	¥7,874

Point

アクリルグッズの販売を行っている企業様の案件です。
媒体の推奨に基づいた設計・運用を素直に行い、効果が出た事例です。
最近、媒体推奨のP-MAXも取り入れることで効果が上がっています。
他の媒体も取り入れた横断型の運用も考えており、ご予算帯によっては様々な展開の仕方できますのでご相談ください。

☑ CASE 【Large Projects】

スポーツジム

月額予算／運用区分：150万円／区分5



Data

商材・業種	ジム
月額予算／運用区分	150万円／区分5
媒体	Google
配信メニュー	ターゲティング
目標	CV数最大化
単月成果	申込フォーム遷移／1,048件
実施施策概要	MCVを活用した自動運用の活用
	実際の店舗の状況をヒアリングしながらの運用

Results

表示回数	クリック数	CV数
153,993	11,656	1,048
実広告費	クリック率	CV率
¥1,500,000	7.6%	8.9%
クリック単価		CV単価
¥129		¥1,431

Point

スポーツジムの企業様の案件です。
元々区分1からのスタートで、弊社での広告運用を利用してから店舗も拡大してきました。
サイトの構成上、申込数までは数字が確認できないものの、MCV(マイクロコンバージョン)
を活用した自動運用の最適化で、目標だった新規会員500人を大きく突破。
さらなる店舗拡大に向けて運用を続けています。

☑ CASE 【Large Projects】

外壁塗装

月額予算／運用区分：150万円／区分5



Data

商材・業種	外壁塗装
月額予算／運用区分	150万円／区分5
媒体	Google・Yahoo!
配信メニュー	ターゲティング
目標	CV数最大化
単月成果	お問い合わせ数／46件
実施施策概要	CVに繋がるクエリを徹底的に抽出し、完全一致で追加 お客様への細かいヒアリング

Results

表示回数	クリック数	CV数
23,282,350	20,325	46
実広告費	クリック率	CV率
¥1,500,000	0.1%	0.2%
	クリック単価	CV単価
	¥74	¥32,608

Point

外壁塗装の企業様の案件です。
お客様と二人三脚で運用を行った案件で、元々の問い合わせ数が広告の副次効果もあって、30件から60件へ。年間の売上も数億円アップするという非常に大きな効果を生みました。
ほぼ毎日お客様とのヒアリングを行い、今までの検索クエリを研究して運用に活かし、機会損失の全くないアカウントを構成することで、大きな効果を生みました。

☑ CASE 【Large Projects】

求人

月額予算／運用区分：1,500万円／区分8以上



Data

商材・業種	求人
月額予算／運用区分	1,500万円／区分8以上
媒体	Google・Yahoo!・その他SNS媒体
配信メニュー	ターゲティング
目標	CV数最大化とCPA30,000円以下
単月成果	申込完了数／829 CPA／18,094円
実施施策概要	様々な媒体を駆使して配信
	P-MAXの活用や、細かいキャンペーン設定

Results

表示回数	クリック数	CV数
45,428,001	236,631	829
実広告費	クリック率	CV率
¥15,000,000	0.5%	0.4%
	クリック単価	CV単価
	¥63	¥18,094

Point

求人紹介を行っていただいた企業様の案件です。
Google・Yahoo!以外にも、様々な媒体を駆使して配信を行い、多くのCV数と、目標CPAを大幅に下回る結果を出せています。
特に、P-MAXでの配信が最適化でき、CPAを抑制できています。
地域や求人ごとにキャンペーンを分けるなど、お客様に応じた細かい運用を弊社が行っておりますので、金額の大小に問わずご相談くださいませ。

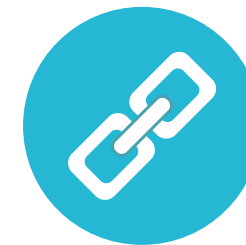
事例特集をご覧ください、リスティングにご興味を持たれた方

成果事例特集、いかがでしたでしょうか。

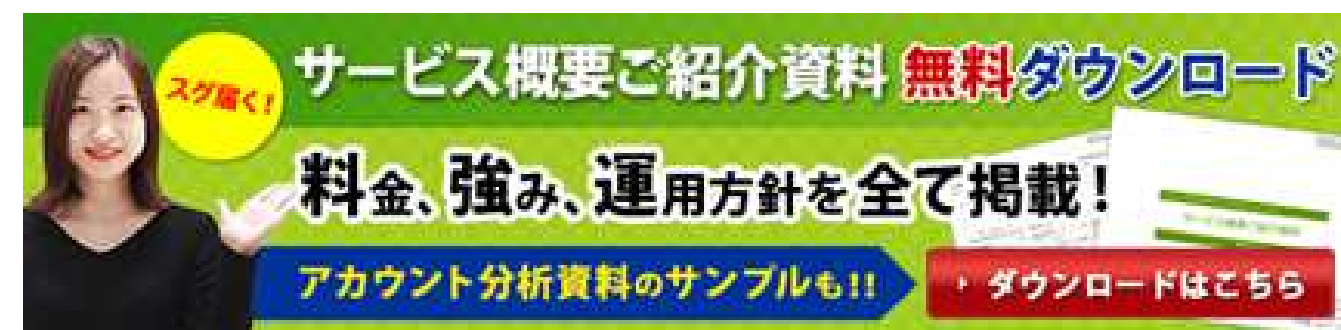
もっとあなたの商材にフォーカスした詳しいお話も出来ますので、ご相談レベルでも構いません。

下記お電話番号か、右のコンタクトアイコンから飛べるフォームからお気軽にお問い合わせ下さい。

次項からは1つ1つの扱いは小さくなりますが、更に多くの事例をご紹介します。その数なんと273事例！ご参考になりましたら幸いです！



ホームページリンク



0120-993-414

受付時間：平日10時～18時

contact

CONTACT US



業種	不用品回収
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	人材派遣の求人募集
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ごみ屋敷清掃
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	関西全域
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

クリック単価を下げるために広告カスタマイザーを使用し広告の関連性を高めました。またDSAを使用し、様々な不用品回収ニーズのあるワードからクリックを獲得しました。問い合わせ獲得のCV率は3%を維持、売上を伸ばすことができました。

運用のポイント

クライアント様の強みを生かした設計を意識し、配信ターゲットとニーズ(検索キーワード)の親和性を意識した配信を行うことで見込みユーザーの集客、成果獲得に繋げることができました。

運用のポイント

不要なキーワードをこまめに除外し、顕在キーワードを集め成果に繋げることが出来ています。また割引やクリスマスなど季節限定の訴求をした広告文を配信し、ユーザーの購買意欲を駆り立てるような広告を配信出来るよう運用しています。

運用のポイント

不用品回収、遺品整理、ハウスクリーニングはクリック単価の高い業界の為、その中でも特に注力したいハウスクリーニング(中でもゴミ屋敷清掃)のみに絞って配信。クリック単価は高い中でも上位への表示、配信機会内での表示回数最大化をし、効率的にコンバージョンを獲得できました。

業種	家電レンタル
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

業種	ヘアサロン求人
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	飲食店
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	東海三県
新規 or 乗り換え	新規

業種	ゲームソフト (販売)
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

「家電 レンタル」など、成果を獲得しやすいキーワードを重点的に配信しました。また、それに合わせて広告見出し1に「家具・家電レンタル」と目立つように登録することでクリック率が上昇し、成果数向上にも繋がりました。

運用のポイント

クライアント様と実際の申込内容をヒアリングをし、共有頂いた情報をベースにキーワードや広告文を作成・配信しました。その結果、想定したターゲットに対し重点的に広告を配信でき初月からCV獲得に繋がりました。

運用のポイント

キャンペーンの認知拡大を目的に配信を行いました。TVCMの配信に合わせて、TVを見ない若年層などに向けてWebからアプローチを行い、前年以上の集客に繋がりました。より多くのユーザーに、より安く配信することを意識し、認知拡大を行うことが出来ました。

運用のポイント

新作ゲームのリリースに伴い、動画広告を使ったユーザーへのアプローチを行いました。配信を行うなかで、成果の良いジャンルの広告枠を洗い出し、重点的に配信することで、販売や認知拡大に繋がりました。

業種	転職エージェント
運用区分	区分2 (40万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

業種	フォトスタジオ
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	不動産
運用区分	区分2(20~40万円)
配信エリア	静岡県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	行政
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県、静岡県、東京都
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

若年層に特化したエージェントとのことで、広告文も若年層向けにし、より明確なターゲットが行えるよう丁寧に配信を行いました。結果狙ったユーザーへ配信できたこともあり、CV率も高く、CV単価を抑えることができました。

運用のポイント

元々ご自身で運用を行っていましたが、効果に伸び悩み弊社におまかせいただきました。確度の高いキーワードを洗い出し、効率よく広告を配信することで、予算はそのままに表示回数、クリック数、コンバージョン数すべての向上に成功しました。

運用のポイント

おまかせいただく前は、表示回数が少なく認知拡大ができていないご状況でした。しかし、ターゲティングや配信エリアの見直しを行うことでリーチを伸ばすことができました。

運用のポイント

配信期間が限られていたので、正しい商材理解と適切なターゲティングで配信を行うことに注力しました。それにより、クリック単価を抑えることができ、より多くのクリックを集めることができました。コンバージョンにもつながり、広告の効果を実感顶けました。

業種	派遣労働者募集
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	自動車販売店
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	関西地方
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アパレル通販
運用区分	区分2(40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	行政(ふるさと納税)
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	東京、大阪、愛知、福岡
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

通勤可能範囲にエリアを絞った配信を行うことでCV単価を過去配信時より70%抑えることが可能となりました。獲得単価を抑制できた分、CV数を向上させることができたため、以前の代理店運用時より2倍以上の月額費用で運用をお任せいただくことができました。

運用のポイント

Google広告にてアカウント構築を見直し、効率良くクリック獲得できるようになった結果、来店コンバージョンの計測に成功しました。来店へのアシストが見える化されたことで従来の1.5倍の広告費用を捻出いただけるようになりました。

運用のポイント

指名関連のキーワードが強く、実店舗もあるブランドなので効率よく指名キーワードが出来るよう「店舗来店ニーズ」「求人関連」のキーワード除外をこまめに行うことで従来と比べROASが30%増となりました。

運用のポイント

ディスプレイ広告を中心に関連性の高いユーザーに配信しました。市場が盛り上がる期間のみ配信し多くのユーザーに表示回数最大化目的でアクセス数アップを狙いました。結果として例年の申込を大きく上回る結果となりました。

業種	酒造メーカー
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	免許合宿の募集
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	教習所のある都道府県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	自治体
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	新規

業種	ペットグッズの通販
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

新商品のブランディング施策として、動画を作成しTrueView広告・Instagram広告・Facebook広告を活用して配信しました。目標視聴数を大幅に超えることができ、実際の購入数も視聴数に比例して伸ばすことができています。

運用のポイント

教習所を複数抱えているので、広告グループごとにエリア分けをして配信を行っています。季節ごとのキャンペーンに合わせてキーワードの除外・追加を行うことにより、低予算ながら安定的に月3件程の問い合わせ獲得に成功しています。

運用のポイント

若年層向けのブランディング施策として、ターゲット層と親和性の高いTwitter動画広告を配信しました。動画再生単価は0.2円と低単価で獲得し、エンゲージメントも約1,700獲得することができました。

運用のポイント

Googleリスティング広告でスマートフォンにのみに配信しました。CV単価目標を大幅にクリアでき、媒体や配信メニューを追加して配信中です。

業種	恋愛コンサルタント
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	アパレル通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	展示会告知関連
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	各種ビジネススクール
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	関東首都圏
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

新規サービスの認知拡大とLINE@への登録者数増加を目的に配信。1日あたり平均登録者数が約2倍になりました。キーワード追加よりも日々のクエリ除外を徹底することでパフォーマンス改善につながりました。

運用のポイント

安さと可愛さが強みのアパレルであるため、クリック単価の高い一般キーワードでの出稿は抑えめに、ターゲットのデモグラフィック情報を精査してインタレストを軸に配信しています。クリック単価を低く抑えられ、クリック数拡大中です。

運用のポイント

展示会の告知フェーズと展示会終了後フェーズの2段階に分けたスポット運用です。展示会告知ではブースへの来客を促す認知施策、展示会終了後にはリマケリストを活用し、ブースに来た方・来れなかった方を対象へ再訴求するという運用を行いました。

運用のポイント

多種のスクールを運営していたが、前代理店の運用では低予算の中で、スキル名キーワードでの流入に予算を奪われていました。（「文章力」「マネジメント力」など）当社運用に乗り換えてからは「講座」や「スクール」などの検索クエリを含む流入を最優先する調整を行った事でCV数、CV単価共に大きく改善できました。

業種	不用品回収
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	宮崎県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	人材派遣の求人募集
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アパレルECショップ
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	飲食店
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	東海三県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

回収物に合わせてKPIキャンペーン分けをすることで、クリック単価ごとの予算調整を行えるようになりました。電話番号タップの計測により、反応の良い時間帯も確認し、予算内でのお問い合わせ最大化に努めました。

運用のポイント

特殊な業種の派遣のため、コンテンツターゲットを活用し、見込み度の高いユーザーへ表示させることに成功しました。結果、その他求人媒体よりも低単価で応募を獲得することができました。

運用のポイント

『コピー商品』等不要なキーワードをこまめに除外し、CV率を高める運用に成功しました。またセールや水着など、季節限定の訴求をした広告文を定期的に変更しています。

運用のポイント

キャンペーンの認知拡大を目的に配信を行いました。TVCMの配信に合わせて、TVを見ない若年層などに向けてWebからアプローチを行い、前年以上の集客に繋がりました。より多くのユーザーに、より安く配信することを意識し、認知拡大を行うことが出来ました。

業種	ゲームソフト（販売）
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	転職エージェント
運用区分	区分2 (40万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

業種	ごみ屋敷清掃
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	関西全域
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	家電レンタル
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

ゲームアプリのダウンロードキャンペーンで配信、アプリ広告をうまく活用できたことでダウンロード数を配信前比較で2倍程度まで伸ばすことに成功しました。低単価で幅広くゲーム好きなユーザーに配信できたことがポイントです。

運用のポイント

若年向け派遣アルバイト関連の募集で配信しました。アルバイトであっても、エージェントがしっかりと対応してくれるというUSPをしっかりと訴求できたことで登録加速に繋がりました。

運用のポイント

不用品回収、遺品整理、ハウスクリーニングはクリック単価の高い業界の為、その中でも特に注力したいハウスクリーニング(中でもゴミ屋敷清掃)のみに絞って配信。クリック単価は高い中でも上位への表示、配信機会内での表示回数最大化をし、効率的にコンバージョンを獲得できました。

運用のポイント

「家電 レンタル」など、成果を獲得しやすいキーワードを重点的に配信しました。また、それに合わせて広告見出し1に「家具・家電レンタル」と目立つように登録することでクリック率が上昇し、成果数向上にも繋がりました。

業種	ヘアサロン求人
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	輸入果物の卸
運用区分	区分3 (100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	海外進出支援
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	マッサージ技術通信講座
運用区分	区分1以上 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

クライアント様と実際の申込内容をヒアリングをし、共有頂いた情報をベースにキーワードや広告文を作成・配信しました。その結果、想定したターゲットに対し重点的に広告を配信でき初月からCV獲得に繋がりました。

運用のポイント

ターゲットは食品材料を仕入れて加工食品を作りたい食品メーカー。認知戦略と刈り取り戦略を同時に走らせ、安定的に月2～3件の成果獲得に成功。

運用のポイント

海外発送（販売）という顕在ターゲット、販路拡大という潜在ターゲットの二軸で開始。3か月目で成果30件弱、獲得コスト6000円台という良パフォーマンス出すことに成功。

運用のポイント

マッサージ関連の複数の通信講座のうち、リスティング広告と相性の良い講座を探しながらの運用開始。「整体」絡みはクリック単価が高かったがそれ以外のアプローチからの効率的成果獲得に成功。獲得コスト3000円以下、予算10万円で25件以上の成果数となった。

業種	立ち読み防止テープ製造
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	梱包・ライン設備の製造
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	モバイルフォトプリント機器
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アパレル通販
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

ターゲットが「雑誌を取り扱っている小売店」というニッチなターゲットのため検索母数が少なく、アフィニティカテゴリのオーディエンス配信でクリック数の補完を実施。認知目的のカスタムアフィニティからも数か月で成果が6件以上と好調です。

運用のポイント

当初は「物流」系キーワードでSEOなど行っていたが、商品は梱包する機会なので「梱包」×「機械」などのキーワードに注力することでCV単価1万円以下でお問い合わせ獲得することに成功。

運用のポイント

開始時は旅行好きなユーザー層をメインに狙っていたが、運用していくにつれて育児などの子育て層からの成果発生していることを発見。育児層を狙った新しいターゲティングを実施したところ、売上が1.8倍に増加しました。

運用のポイント

気候や天候によって売れ行きが大きく変動することから、売れるタイミングで表示・クリックを最大化することができるよう日予算をこまめに調整。販売数を維持し、CV単価を3万円→1万円まで抑制することに成功しました。

業種	不用品回収
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	関東エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	建設資材卸
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	居酒屋チェーン店
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	法律事務所
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

会社立ち上げに伴い集客の要としてWEB広告を利用。まずは架電単価5,000円以内を目指し運用開始したところ、開始2ヶ月目で3,000円を達成。予算増額、対応エリア拡大を進めています。

運用のポイント

BtoB商材ですが、検索キーワードの軸はBtoCユーザーと同一のため、フレーズ一致除外を利用して見込み度の低いユーザーの除外を徹底しました。

運用のポイント

今までリスティングの実施が無かったため、少額予算にて出稿を開始しました。限られた予算内での出稿の為、来店見込のあるユーザーへ配信するためにエリアを限定し、キーワードも絞り込んでクリック数最大化を目指して運用したところ、実来店数が増大し、他店舗もご依頼を頂くことが出来ました。

運用のポイント

サービスが特化している法律事務所様だったため、コンテンツターゲットを活用し、キーワードで細かくターゲティングを行いつつクリック単価も低くなるよう入札調整を行ってまいりました。結果、多くのCVも獲得出来て開始前に比べて2倍以上の問合せが獲得できるようになりました。

業種	ソフトウェア保守サービス
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	老人ホームの求人
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	岐阜
新規 or 乗り換え	新規

業種	バイト求人
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	関東、大阪
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	レストラン
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

専門的な商品のサポートとなるため、ユーザーの検索キーワードも専門的なものになることが想定できました。対応可能なソフトウェア名や関連する技術名などを細かく入稿・調整を行うことでCV獲得が出来、今まで持たなかった集客の方法が確立できました。

運用のポイント

介護系・求人系のクリック単価は高騰しがちですが、細かな入札調整により、低単価の配信を行うことが出来ました。福利厚生が手厚い施設様だったため、広告文でUSPをしっかり訴求することで3ヶ月間の短期間配信でしたが、クライアント希望の求人数を獲得することが出来ました。

運用のポイント

以前DSPを実施したものの、集客には繋がらなかったためご相談を頂きました。集客増大のために、まずは少額での検索連動型広告の出稿を行ったところ、求人情報が足りなくなるペースでの集客が行えました。少額スタートでしたが区分2への増額を頂きました。

運用のポイント

自社で運用を行っていたが、思ったよりもCVの獲得が出来ずご相談をいただきました。部分一致での拡張で多くの予算が使用され、見込の高いユーザーへの配信が出来ておりませんでした。再構築を行いキーワードを精査することで、切替前に比べて3倍のCV獲得を行うことが出来ました。

業種	注文住宅
運用区分	区分2 (40万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	コスプレ衣装の通販
運用区分	区分4(100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	農機具の買取
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知・岐阜・三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	輸入車の販売
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

専門的な商品のサポートとなるため、ユーザーの検索キーワードも専門的なものになることが想定できました。対応可能なソフトウェア名や関連する技術名などを細かく入稿・調整を行うことでCV獲得が出来、今まで持たなかった集客の方法が確立できました。

運用のポイント

ハロウィンの時期に合わせて、Instagramでの広告配信を実施しました。『コスプレ』はもちろん、『ナイトクラブ』や『EDM』などパーティー好きなユーザーが多くカテゴライズされている興味関心カテゴリに絞って広告を配信し、開始3ヶ月目となった2019年10月は過去最高の売上を記録しました。

運用のポイント

数ある農機具の品名（トラクター、耕耘機など）のうち、これまでの配信データをもとに成果の良いキーワードのみに絞って広告を配信しました。その結果大幅にCV単価を抑制することができ、目標CV単価の4分の1程度で問い合わせを獲得することができました。

運用のポイント

サイト流入数最大化を目的に、キャンペーン期間中のみの短期間の配信を行いました。なるべくクリック単価を抑えて配信することで、効率よくサイトへ送客することができ、過去最多のサイト流入数を稼ぐことができました。

業種	メンズエステ
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	店舗から半径20Km
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	カードローン
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知・岐阜・三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	RPAツール
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	イベント装飾
運用区分	区分3(40万円以上)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

もともと自社運用でしたが、思うように成果が伸びず弊社に切り替えました。電話予約が多い一方で、スマホサイトに電話タップが設置されていなかった為電話タップを設置してから配信開始。CVをより明確に計測し、PDCAも回すことで自社運用時の3倍のCVを記録しました。

運用のポイント

クリック単価の高い業界の為、まずは認知拡大目的でTrue View広告を配信しました。予算は決して多くありませんでしたが、視聴単価の安いTrue View広告を配信することで効率的に認知を広めることができました。

運用のポイント

検索連動型広告及びディスプレイ広告にて配信を実施していますが、パフォーマンスの良いリマーケティング広告にて、ターゲティングリストを期間別に細分化する事で配信精度を向上させました。3か月でCV単価をおよそ70%低減させる事に成功しました。

運用のポイント

電話での問い合わせが多く、管理画面上の電話タップ数と実際の架電数に差異がない事がヒアリングにて分かりましたので、インプレッションシェアを細かくウォッチし、スマートフォンへの配信を強化する事で、1日あたり4～5件の架電を維持できるようになりました。

業種	進学予備校
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	健康食品系EC
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	食品業界向けソリューション
運用区分	区分3(40万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	注文住宅販売
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	群馬
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

乗り換え前はスマホ配信がメインでしたが、アカウント分析を実施したところ、実際の有効問い合わせがPC経由で多く発生していることが分かりました。PCでのエリア調整と入札調整を重点的に実施することでCV単価30%減を達成することができました。

運用のポイント

商品の季節性に応じた注力商品の優先度で再度グルーピングをしなおし、実際の売り上げ状況に応じてタイムリーにデバイス・年齢毎の入札調整を行いました。乗り換え3か月後にはCV数3.5倍、CV単価はマイナス70%を達成しました。

運用のポイント

BtoB且つニッチであるため、企業ターゲティング可能なDSPで認知促進し、RLSAにて刈り取る施策を実施しました。配信結果として、サービス説明セミナー参加者を満員で実施することができました。

運用のポイント

切り替え前は複数の商材に対して広告配信を行っていましたが、クリック単価が高くクリック数が各商材で分散してしまっていました。得意商材をヒアリングさせて頂き、より強みのある商材に特化した配信に切り替える事により、CV数を増加させることができました。

業種	フォトスタジオ
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	埼玉県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	不動産
運用区分	区分2(20~40万円)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	行政
運用区分	区分10以上(1億円以上)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	新規

業種	派遣労働者募集
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

地方で活躍するタイプのフォトスタジオ様で、大手競合が近隣にできたことで危機感を感じてご依頼いただきました。たしかにオークション分析では大手が出稿しており、初期段階は競争となり大変でしたが、綿密に話し合いながら最適な表示順位を決めてクリック単価コントロールをした結果、満足いく獲得単価となりました。

運用のポイント

創業当時のクライアント様で、弊社とともに事業規模を二人三脚で拡大してきた事例です。クリック単価が高い業界であるため、無駄クリックを極力なくす方針で運用しており、現在も同方針で安定的に集客ができています。

運用のポイント

行政系大型案件で、期間限定で突発で行う啓蒙系広告を実施しました。とにかく多くのユーザーに広告を届けることで認知拡大目的だったため、クリック単価を安定させることを最優先に敢えて手動による細かい調整によって、目標リーチ数を上回りました。

運用のポイント

通勤可能範囲にエリアを絞った配信を行うことでCV単価を過去配信時より70%抑えることが可能となりました。CV単価を抑制できた分、CV数を向上させることができたため、以前の代理店運用時より2倍以上の月額費用で運用をお任せいただくことができました。

業種	古本買取
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	難関大学専門予備校
運用区分	区分2(20万円～40万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	子供英会話教室
運用区分	区分1 (10万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	派遣労働者募集
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

できるだけ単価の高いお客様を獲得する為に、利益の少ないキーワードを除外し、広告文やキーワードでは『まとめ売り』などを全面に出して配信することで、質の良いユーザー流入を目指したところ、今までよりコンバージョンの質も上がっていました。

運用のポイント

無駄なクリックを抑える為、難関大学専門ではない同業他社のキーワード除外はこまめに対応していききました。また、電話での問い合わせが成果がでていた為スマホに注力したところ、狙いたいユーザーを集中的に刈り取ることに成功しました。

運用のポイント

競合が多い業種の為、スマホ用専門LPでの配信に注力し、広告文やキーワードはパパママに響くものに変えて配信をしたところ、お問い合わせが過去最高数になりCV単価も目標値まで下げることができました。

運用のポイント

いわゆる期間工に近い求人でした。業界的にはクリック単価も高く、普通に配信するだけでは大手競合と競り合い厳しい状況となるため、ターゲット層を明確にし、訴求軸も競合とできるだけかぶらないポイントを推した結果、好成績となっています。

業種	自動車販売店
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	関西地方
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アパレル通販
運用区分	区分2(40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	歯科クリニック
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	関西地方
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	資格取得
運用区分	区分1(20万円以下)
配信エリア	関西地方
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

いわゆる自動車ディーラー業界の案件ですが、同じ名称の店舗がわりと近い区域にある状態で同じ会社内でユーザーを食い合う形となっており、配信に価値を見出しにくい状況でした。相談の末に同じ会社と並列でボタンを並べたうえで、当該店舗の専用ボタンを押された回数を目標設定し、そちらを達成することができました。

運用のポイント

特定のブランド品を扱うECサイトで、その商品の購入が目標でした、しかし媒体ポリシー上ブランド名が商標の問題で利用できず訴求軸に悩むことに。何度も提案と相談を重ねながら訴求をブラッシュアップし、開始半年で満足のいく結果を得られました。

運用のポイント

技術力に定評のある広告主様だったため、通常診療と自由診療でエリア設定範囲を変え、従来より広範囲で広告配信を行いました。今までの広告では取り切れなかったエリアからの来院者様が増え喜んでいただけました。

運用のポイント

資格自体の認知が低く、お問合せに繋がりにくいとのことで乗り換えいただいた広告主様でしたが潜在系のキーワード構築とマイクロコンバージョンを計測し、ニーズの高そうなキーワードを集めることで安定してお問合せを獲得できるようになりました。

業種	学習塾
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	関西
新規 or 乗り換え	新規

業種	お歳暮販売
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	自動車教習職員募集
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	静岡県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	自治体
運用区分	区分3 (70万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

中学生を対象とした学習塾のため、ご両親を対象とした広告訴求で配信を行い、子育て層が住む住宅街と塾の最寄り地域をターゲティングすることでクリック獲得ユーザーを質を高めることができました。

運用のポイント

デパートのECサイトでお歳暮を販売する案件であり、酒類が含まれていて審査落ちするなど目標を変えざるを得ず前途多難でした。媒体・お客様と何度も折衝を重ねながら折り合いをつけていき、最終的には販売数目標に落ち着いて達成することができました。

運用のポイント

複数ある教習所のうち、一部県の職員が欠員となり、即時募集したいということで配信しました。業種としてはニッチよりな職業であるため、ある特定のターゲット層に絞ってディスプレイ認知寄りの配信をした結果、無事欠員補充採用ができました。

運用のポイント

地方自治体が運営する新規若者向けサービスの認知拡大・利用啓蒙の配信でした。ターゲット年齢を明確に設定し、サイトリンクオプションで流入できる広告面積を広げるなど工夫した結果、目標以上のクリック数を獲得できました。

業種	菓子メーカー
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	コスプレ衣装販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国・アメリカ・イギリス
新規 or 乗り換え	新規

業種	歯科医院
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	新規

業種	行政（告知）
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	関東エリア
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

クリスマスギフトのプロモーションとして、2か月間のスポット配信を行いました。テレビ放送も行われたので、そのタイミングで入札を上げて顧客の刈取りに成功しました。商品ごとに広告グループを作成し、リンク先を商品ページにすることでCV率の向上を図っています。

運用のポイント

日本のコスプレ文化に興味のある海外のユーザー向けに広告を配信しています。それぞれの言語で検索連動型広告とリマーケティングを配信しています。目標CV単価は3,000円でしたが、2,000円台と安定的に好調なパフォーマンスを保っています。

運用のポイント

少額予算での運用のため、配信エリアを医院から5km以内と絞り込んで配信を行いました。前アカウントではCV率0.3%ほどでしたが、弊社に代理店を乗り換え後は同予算でCV率1%を超えるパフォーマンスを保っています。

運用のポイント

ディスプレイ広告を中心に関連度の高いユーザー層に配信しました。フリークエーションキャップを設定し、できるだけ多くのユーザーに認知できるように配信を行いました。

業種	ネイル用品の通販
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	フットウェア系通販
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	ケーブルテレビ
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	東京 (一部)
新規 or 乗り換え	新規

業種	カー用品販売
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	東海エリア
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

カウント分析を行い、PC配信を抑制してスマートフォンのみで配信しました。CV単価を大幅に抑制し、Instagramへの配信も追加しています。

運用のポイント

ブランド品での検索連動型広告を軸に、顧客のモチベーションに合わせてRLSAや動的リマーケティングなどを組み合わせて施策を実施しました。またサイト深度・離脱期間に合わせて細かくセグメントを分けてリマーケティングを行う事でCV数が乗り換え後に約25%増加しました。

運用のポイント

「ケーブルテレビ」などのキーワードを中心に新規利用者を目的に配信しましたがクリック単価の高騰もあり途中からディスプレイ広告に切り替え関連サイトやユーザーのみ配信しリマーケティングで刈り取る流れを構築できました。

運用のポイント

新規キャンペーンの認知拡大を目的に配信し、バナーを複数パターン配信させABテストを実施しました。クリック率が上がり効率よくキャンペーンページへ誘導できてYahoo!、Google、FB/Instagramと多くの媒体で配信を継続しております。

業種	不動産（注文住宅）
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	愛知県、三重県、岐阜県
新規 or 乗り換え	新規

業種	アパレル通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	展示会告知関連
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	各種ビジネススクール
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	関東首都圏
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

高級注文メーカー様でリスティングを中心に配信し、初めてのWEB広告実施もありCVポイントを多く設定し現状のサイトの状況含めてご体感しております。結果的にお問い合わせ数が増え早々に増額まで至りました。

運用のポイント

子供向けアパレルECサイトで、ショッピングモール内にある店舗だったため、ながら購入がメインで、新たな売上基軸のためにECを見出し、サイト立ち上げと同時にご依頼いただきました。サイトがある認知がなかったため指名での検索母数向上を初期目標に一般ワードメインで運用し、無事初月から売上創出できました。

運用のポイント

Web上で行う展示会案件でした。応募数が芳しくないということで相談をいただき、超短納期で対応し、短期で一気に集客しました。短期的な配信なので入札は高めに設定しつつも、セグメントを明確化することで無駄なく短時間でターゲット層に訴求できました。

運用のポイント

ビジネスで利用できるスキルのセミナー案件でした。Facebook広告メインで集めており、元々成果も良かったが、手間を省きたいということでご依頼。元々の構築内容をしっかり分析して配信し、パフォーマンスを維持しつつ、微改善にもつながりました。

業種	健康サプリの通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	力二の通販
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	太陽光発電システム
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	うどんの通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

競合との差別化を図るために、商品の特徴や強みを広告文に組み込むことでユーザーの棲み分けを可能にしました。リマーケティングも併せて配信することで、見込顧客の刈取りや、潜在ユーザーの興味喚起を可能にしました。

運用のポイント

繁忙期の年末に向けてパフォーマンスを向上したいとの要望で、認知拡大とユーザーの刈取りの両軸で運用を行いました。繁忙期はショッピング広告などのディスプレイ広告を配信し、より幅広いリーチを可能にできる施策を実施しました。

運用のポイント

既存運用時から広告ご予算を約20%圧縮し、パフォーマンスを維持できました。BtoB商材であるため、キーワードの精査をこまめに行い、無駄クリックを抑制しつつ費用対効果を最大化させる施策を実施しました。

運用のポイント

期間限定のキャンペーンに合わせて認知拡大と販売促進のためのプロモーションを行いました。冬らしい商品写真のバナーを使用したリマーケティングを配信することで、ユーザーの購買意欲を掻き立てることに成功し、キャンペーンの期間を延長して売上増大を実現しました。

業種	葬儀会社
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京都内
新規 or 乗り換え	新規

業種	アパレルブランドの通販
運用区分	区分2 (40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ビル清掃
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	一都三県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	外国人インバウンド関連
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

商圈を絞り込んで配信し、ニーズの濃いユーザーのみの刈取りに注力しました。データの推移を確認しながら予算管理とキーワード精査をすることで、クリック単価を抑制し、お問い合わせ数も運用前の3倍以上に伸ばすことができました。

運用のポイント

実店舗があるエリア以外から、ブランド認知を拡大させたいとの要望で、詳細地域やコンテンツターゲットを使ってディスプレイ広告を配信しました。利益率の高い公式サイトからの流入が4倍に増え、リピーターの刈取りも可能にしました。

運用のポイント

定期清掃の問い合わせ獲得が目的ですが、対象が「オフィス」なのか「パチンコ店」なのかという建物名キーワードによって、CV単価が大きく変わる事が判明しました。さらに飲食店の清掃はコストと体力が必要など、対応リソースも考慮しながらクライアントの求めるターゲットに絞り込んだ配信を実施しています。

運用のポイント

公式サイトと同一のサービスを、公式サイトとは異なる市場・訴求点から集めて認知を図る戦略にてスポット運用。公式サイトへの流入をCVとし、1ヶ月程度で10,000件弱のCV獲得に成功。

業種	美容室
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京都内
新規 or 乗り換え	新規

業種	内祝いの通販
運用区分	区分4(100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	就労者支援サービス
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京都内
新規 or 乗り換え	新規

業種	広告用動画制作
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

部分一致で美容院関連の不要なキーワードを拾ってしまわぬよう、予め除外キーワードを設定し運用を開始しました。また、店舗周辺の地域に営業時間のみ広告を露出し、来店見込の高いユーザーに配信させることで、顧客の目標CV単価から30%カットができました。

運用のポイント

元々マーケティング力が高くこれまでの各種プロモーションにてブランド名指名での売上が大きかったが、リスティング広告ではブランドを知らないユーザーに対する目標値を新たに設定して運用しています。現在では目標CV単価以下の新規獲得に成功し、安定的にリピーターも拡大中です。

運用のポイント

お客様へのヒアリングから、ユーザーのニーズとマッチした強みを前面に出した広告文で訴求を行いました。ユーザーの特性上、見込ユーザーは店舗周辺の地域に限られるため、配信地域も細かく設定しました。配信前に比べ、10倍近くの問合せ増大に繋がりました。

運用のポイント

自社独自のサービスがありましたが、固有の商材名の知名度が低いため、「動画制作」に寄せたキーワード・広告文で訴求を行いました。お客様とのコミュニケーションを密にとってキーワードを調整することでクリック率を高め、CVに繋がられました。

業種	予備校冬期講習会集客
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	福島、山形、栃木
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	音響施設システム
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	雨漏り調査・修繕
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ストーブの通信販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東海3県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

二ヶ月間の期間限定でのご依頼でした。初動はリマーケティングリストの蓄積のために配信を強化しました。業界はクリック単価が高騰しやすく、リスト蓄積後はキーワードを広げ過ぎずに調整することで、見込ユーザーへの配信をお客様の要望より20%増大出来ました。結果、通年での集客のご依頼を改めて頂けました。

運用のポイント

法人向けの会議室や講堂用のシステムのため、音楽関係のキーワード・個人向けの音響関連のキーワードの除外に注意をしました。

運用のポイント

比較的緊急性の高い商材のため、上位表示をさせるとともにスマホへの配信を強化しました。「雨漏り」を中心とした掛け合わせキーワードを多数登録し、入札単価を抑制させ、成果の良いキーワードは入札を強化することで、成果数を増大させました。

運用のポイント

弊社実績の中から、類似案件における除外キーワードで引用できるものを除外設定し、流入するユーザーの質が少しでも良くなるよう注力しました。その結果、当初の目標販売数である95件を大幅に上回る409件というパフォーマンスを発揮し、お客様にも大変満足頂けました。

業種	ビジネスバッグの通信販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	仮設資材の通信販売
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	ジュエリーショップ
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	岡山県内
新規 or 乗り換え	新規

業種	夏フェス
運用区分	区分6(200万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

魅力的な商品ではあるものの、認知が進んでいなかった為まずは認知拡大施策としてディスプレイ広告を配信しました。その結果、ディスプレイ広告を見たユーザーからの指名検索が配信開始前の1,600件から3,000件以上に増え、指名認知を得ることができました。現在は獲得施策として検索連動型広告も配信し購入数が着実に伸びています。

運用のポイント

これまでは自社で社長自ら運用されていましたが、弊社でアカウント分析を行ったところアカウントの構成やインプレッションシェア等で改善の余地が見られました。弊社でアカウントを再構築して再度配信したところ、販売数が増え広告費が減り、最大限の費用対効果を実感して頂けました。

運用のポイント

比較的緊急性の高い商材のため、上位表示をさせるとともにスマホへの配信を強化しました。「雨漏り」を中心とした掛け合わせキーワードを多数登録し、入札単価を抑制させ、成果の良いキーワードは入札を強化することで、成果数を増大させました。

運用のポイント

日予算の消化がかなり早く、日々の予算調整を細かく実施。また、「イベント」「フェス」などのキーワードに反応し見込の薄いクエリが定期的に流入。これらの除外設定も細かく行いました。さらに、ペルソナに合わせたインタレストカテゴリの選択にも注力しました。こうした毎日の細かい調整の甲斐もあり、4,000人以上のチケット購入者を獲得しました。

業種	百貨店
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	宮城、岩手、福島、山形
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	スキー場
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	岩手、秋田、宮城
新規 or 乗り換え	新規

業種	地図ソリューション
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	百貨店系EC
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

セールの為の短期間の配信でしたが、媒体別・デバイス別・配信手法別にクリック数を最大化できる予算配分と入札調整を随時行いました。そのため初動時よりインプレッションシェアの損失が改善し、目標クリック数に対し197%と大幅な達成ができました。

運用のポイント

岩手県内からの来客は既に獲得できている為、新たに宮城県、秋田県からの集客も追加で獲得する目的で配信を実施しました。Trueview広告なども組み合わせる事で新規での流入が増加し、オープン前のリフト券予約数が前年比120%を達成しました。

運用のポイント

既存代理店のレスポンス改善を理由に乗り換えを行いました。CV単価が約10%改善しつつ、ご依頼頂く変更・修正などの対応をほぼ即日完了することで、過去発生していた施策の遅延がほぼ発生しなくなりました。

運用のポイント

既存代理店からの乗り換えでしたが、取り扱いアイテム数が多く、費用対効果の高いカテゴリーと低いカテゴリーが乱立している状況でした。アイテムを絞りつつ過去の膨大な検索語句を精査する事で目標であるROAS600%を達成し、乗り換え約2倍の成果となりました。

業種	電子機器買取
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京、神奈川、埼玉、千葉
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	フットウェア系通販
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	寝具メンテナンス
運用区分	区分4(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	映画館サービス
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	東京、静岡、奈良、茨城
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

掲載順位がコンバージョン率に大きく影響する商材の為、特に入札調整と掲載順位の動向を注視しながらの運用を行いました。管理画面上の数値だけでなく電話数も随時共有頂きながら、最もコンバージョンの取れる掲載位置を検証する事で乗り換え後に約30%の問い合わせ数増加を達成しています。

運用のポイント

指名ワードからの刈取りを軸に、顧客のモチベーションに合わせてRLSAや動的リマーケティングなどを組み合わせて施策を実施しました。またサイト深度・離脱期間に合わせて細かくセグメントを分けてリマーケティングを行う事でCV数が乗り換え後に約15%増加しました。

運用のポイント

スポットでの配信ですが、既存サービスの認知拡大、店舗誘致を目的とし表示回数最大化できるよう調整いたしました。店舗誘致の成果として各店舗ページの閲覧を計測し広告効果を体感して頂くことができました。

運用のポイント

新サービスの認知拡大のため配信エリアにブロード配信いたしました。潜在層へのアプローチするため各映画館から半径指定し来館できるユーザーのみ配信いたしました。ブロード配信を行うことでクリック単価を抑制し想定の2倍の表示回数を獲得することができました。

業種	HP制作
運用区分	区分1以上 (20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	アプリインストール
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	中古車買取
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	人材派遣
運用区分	区分1以上 (20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

クリック単価が高騰している業界なため、クライアント様の強みを活かせる業種の配信に絞りキーワードを選定いたしました。主要キーワードで上位表示することで問い合わせ獲得につなげることができました。

運用のポイント

アプリの認知拡大とインストールを成果とし、YDN、GDNを配信いたしました。キーワードやコンテンツを細やかなターゲティングで潜在層に興味喚起を促しました、リマーケティングで直接アプリDLページに誘導し成果拡大につなかりました。

運用のポイント

競合他社が多くクリック単価が高騰している市場でCV単価が悪化傾向にありましたが、クライアント様の強みのある車種キーワードに絞り配信することでCV単価の改善につながりました。

運用のポイント

クリック単価が高騰しており上位表示ではCV単価が見合わないため、掲載順位を下部に調整し費用対効果の高い掲載順位での出稿を行いました。比較検討ユーザーのみ狙うことでCV単価を改善することができました。

業種	防犯グッズ通販
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	輸入車ディーラー
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	近畿地方
新規 or 乗り換え	新規

業種	アクセサリー通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	行政書士事務所
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

クリック単価が高騰しがちな業種ですが、商品リスト広告を活用することでクリック単価を30円以下に抑えて運用できました。商品の粗利ごとにキャンペーン分けすることで、様々な商品単価のECサイトでも効果的になりました。

運用のポイント

店舗のキャンペーン告知と来店誘導が目的のため、できるだけ新規ユーザーに表示させることを目的に配信を行いました。年代や性別ごとに広告グループ分けして配信したため、ターゲットごとのクリック率などをデータとして確認することもできました。

運用のポイント

ご発注時2万円まで高騰していたCV単価を、乗り換え後5,000円にまで抑制できました。キャンペーン構成をCV率ごとにまとめて再構築したことで、高CV率のキーワードで損失なく配信できるよう予算調節をしたことが大きな要因です。

運用のポイント

ほぼ電話からのご相談のため、入電数をスプレッドシートでご共有いただきながら入札調整やスケジュール調整を行いました。見込み度の高い曜日、時間のみで表示機会損失を減少させることで、安定してご相談、成約を獲得することができました。

業種	不用品回収
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	大阪・兵庫
新規 or 乗り換え	新規

業種	インフラ
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	中部
新規 or 乗り換え	新規

業種	かつら店舗販売
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	電子部品販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

電話番号タップをコンバージョンに設定し、曜日や時間ごとに細かく調整を行った結果、CV率8%以上の高パフォーマンスで運用できています。入札調整で最適な掲載順位を見極めることで、更なるCV単価抑制を目指しています。

運用のポイント

短期スポット配信でしたが、Yahoo!やGoogleだけでなくFacebook広告なども利用して運用を行いました。特定のコンバージョンポイントを設け、デバイスや地域、配信メニューの見直しを行うことで、次回に繋がるデータ収集も行うことができました。

運用のポイント

コスプレ用ウィッグなどの検索流入を想定された為、サジェストツールを活用し予め除外を行いました。複数の訴求軸の広告文を用意しクリック率を向上させる事で品質スコアの改善、クリック単価の抑制を行いました。

運用のポイント

設計部署担当者からの検索流入を想定し、キーワード & 広告文の確認をクライアントと入念に行いました。一般ユーザーからの検索と推測される検索クエリの除外、土日祝配信停止などを行いました。

業種	官公庁
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部地方
新規 or 乗り換え	新規

業種	展覧会
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部地方
新規 or 乗り換え	新規

業種	セミナー集客
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	食料品通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

啓発キャンペーン案件だったため広告表示回数最大化を目標に配信しました。プレイスメントレポートを確認し、誤クリックの疑いがあるプレイスメントの除外を行いました。

運用のポイント

展示品を元にしたバナーデザインを複数用意し、クリック率の高いバナーを優先的に配信することでクリック単価の抑制を行いました。

運用のポイント

参加者のデモグラフィック情報をベースとした配信設定を行いました。アフィニティカテゴリなどの追加によるクリック単価の変動に注視し、ユーザーの質と接触機会の増加に折り合いをつけながら配信しました。

運用のポイント

粗利の高い商材を優先的に配信できるようキャンペーン構成を行いました。タイムセールなどを併せて行う事で予算の山を付けやすい広告展開を行いました。

業種	住宅メーカー
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	東海三県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	健康グッズの単品通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	官公庁
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	地域非公開
新規 or 乗り換え	新規

業種	仏具販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	九州エリア
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

クリック単価の高騰しやすい不動産業界ですが、徹底した除外クエリの追加と、リマーケティングリストを訪問日からの日数で細分化することで、でCV率を向上させ、結果CV数増加に繋がりました。

運用のポイント

CV単価を維持しつつも特定のキーワードでの上位掲載をご希望されたため、目的ごとにキャンペーンを分けて日予算管理することでご満足いただけました。また、キーワードごとに入札の強弱を付けることで同一ご予算でCV数1.4倍を実現しました。

運用のポイント

若者向けPRのため、スマートフォンに限定してインフィード広告を中心に配信を行いました。敢えてターゲティングを広げることでクリック単価を抑制して多くのユーザーに広告配信することができました。

運用のポイント

他の競合会社がチラシなどの広告露出を広める時期に合わせて広告配信する事で、ニーズが喚起されたユーザーをサイト誘導する事に成功しました。

業種	電子記録
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	製造求人
運用区分	区分2(20～40万円以内)
配信エリア	中部エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	ERPパッケージ
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	1都3県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	動態管理ソリューション
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

官公庁など相見積を取っているユーザーを想定し、見積のポイントとなる点や業界独自の専門用語などをキーワードに含める事で、問い合わせする担当者目線のキーワード選定を行いました。

運用のポイント

派遣先となる企業名に関するキーワードと併せて、その企業独自の雇用条件、強みを掛け合わせることで、業界経験のあるユーザーからの反響を集める事が出来ました。

運用のポイント

クリック単価が高騰しており、主要KWにてインプレッションシェアの損失が発生している点が最も大きな問題点でした。出来るだけ損失が発生しないようなアカウント構成に変更し、CV単価を約45%改善することができました。

運用のポイント

コンバージョンの動向が天候に大きく左右される商材の為、冬季や台風、その他天候の変動に合わせて広告文の切り替えを行いました。また連動して日予算等の調整を細かく対応することで、CV単価 -60%を達成しました。

業種	クラウド型グループウェア
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	店舗型薬局
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	賃貸不動産の仲介
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	スマホの中古買取
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

定常的にコンバージョンは取れているアカウントでしたが、Yahoo!とGoogleの予算配分の見直しやキーワードのグルーピング修正、クエリの精査を重点的に実施することで、過去12か月で最も高いコンバージョン率と最も安いCV単価を記録しました。

運用のポイント

検索クエリの動きに注意し、適宜除外を行うことでユーザーの質を下げないことに注力しました。同時に、来店型商売の為コンバージョン計測が難しいため、こまめにお客様と連絡を取り、体感値や温度感を適宜確認しています。

運用のポイント

まずは、これまでお客様で運用されていたアカウントの設計を見直しました。ただクリックを増加させるのではなく、意味のある流入を確保することに成功しました。また、クリック単価調整を適宜行い、予算内で獲得できるクリック数は半年間の間増加傾向にあります。

運用のポイント

基本的に新機種の発表時やリーク時に需要が増え、緊急性のあるユーザーが多い商材なので、需要が増える時期や問い合わせが多い時間帯等を徹底的に分析しピンポイントで入札強化を行っております。また、需要が増える時期はお店も忙しくなるので、外付けのマーケティング部門として重宝いただいています。

業種	婚活サークル
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京、神奈川
新規 or 乗り換え	新規

業種	カウンセラー育成スクール
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	東京、神奈川、埼玉
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	貿易
運用区分	区分3(70万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	人材（求人サイト）
運用区分	区分9(300万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

結婚相談所や街コン、婚活パーティ業者などとターゲットユーザは重複していますが、厳密にはニーズに僅かに違いがありました。その違いと傾向を理解してキーワード注力の強弱、除外などを細かく調整して運用を行いました。

運用のポイント

通信講座業界の競争が非常に強い業界であるため、「通信」「教材」関連ニーズのユーザーを除外し、「通学」のニーズが明確なユーザーに絞り込んで運用することで前代理店運用時よりも大きく成果を伸ばすことが出来ました。

運用のポイント

知名度の高い企業であるため「社名検索」のパフォーマンス改善に注力しました。完全一致での社名検索、部分一致での社名検索にて大きなパフォーマンス差が発見され、それを踏まえた設計で運用しつつ、社名以外のキーワードでも効率良く獲得できる傾向を発見し成果を増やす事が出来ました。

運用のポイント

目標設定の考え方から仕切り直し。全体での獲得コスト目標から業種毎の獲得コスト目標に切り替え、どれが達成、どれが未達成なのかを「見える化」することで施策作業時間の割り当てを最適化。前代理店でCV単価2万円超であったのが、CV単価1万円前後へと大きく改善されました。

業種	不動産業開業支援
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	首都圏
新規 or 乗り換え	新規

業種	不用品回収
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	西東京～埼玉近郊
新規 or 乗り換え	新規

業種	アロマオイルの通信販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	ネットショップ作成サービス
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

運用のポイント

フランチャイズ募集とは異なり、店舗を持たなくてもフリーランスもしくは副業として活動できる企業家の募集。「宅建」を保有しているが活かしきれていない会社員や主婦に対し、インタレストやトピック等の潜在ニーズから発掘していく手法で運用。

運用のポイント

不用品回収業界は、「不用品買取」と検索をしても実際は買取ではなく有料で回収する業者が中心でした。その中でこの案件は本当に「買取」を行っている事が強みであったためその訴求店に合わせた広告文、キーワード構成にて業界相場以上の費用対効果創出に成功。

運用のポイント

まずは既存のアカウントを分析させて頂きました。その結果、PCの方がスマホよりも圧倒的にパフォーマンスが良かった為スマホ配信を停止しました。そこで生まれた余剰分の予算をPCの成果が出ているキーワードに寄せ、効率的に予算を使える運用を実現しました。

運用のポイント

既にお客様側でパフォーマンスの高い運用をされていましたが、インプレッションシェアの損失を改善出来る余地があったため、弊社での運用でCV数が30%前後伸びました。また、リマーケティングで成果の出ているプレースメントに注力することによりリマーケティングの成果も伸びています。

業種	開発者向けソフトの販売
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	これまでは自社で運用

業種	翻訳
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	家事代行サービス
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	金融系口座開設
運用区分	区分4以上(100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

検討期間が長い商材であるため、リマーケティングを導入し検討期間中ユーザーに対して何度もインプレッションさせました。元々検索連動でのパフォーマンスは良かった為、リマーケティングと検索連動の相乗効果で成果は40%アップしました。

運用のポイント

単体系キーワードのCV単価が悪化する一方でパフォーマンスが伸びているキャンペーンも見受けられましたので、入札強化と抑制の見直しを行いました。また、競合他社の入札強化による掲載順位の低下傾向が見られましたので、掲載順位維持の調整頻度を上げました。着地、CV数10%UPとなりました。

運用のポイント

WEB訪問ユーザーを細かくセグメント化（離脱期間×サイト深度）することで、強化すべきユーザー層の見える化を実施しました。離脱期間が短く、サイト深度が深いユーザーほどCVしやすいため、入札を強化してリターゲティングする事でCV単価を低減しつつCV数増加を実現しました。

運用のポイント

指名系ワードで全体の70%のCVを獲得しているアカウントでしたが、マッチタイプのコントロール漏れが原因で無駄なコストが発生していました。指名系ワードのインプレッションシェア損失率を0%に近づけるようアカウントを再構築し、CV済みユーザーをRLSAで除外する事で無駄な広告費を抑え、CV単価を約10%低減しました。

業種	スキンケア用品販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ヘルスケア商品販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	美容師求人
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京・神奈川
新規 or 乗り換え	新規

業種	賃貸情報
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	埼玉
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

通常の検索連動型広告に加えて、ディスプレイネットワーク、リマーケティング広告を併用することで、これまでアプローチ出来なかったユーザ層に訴求できるようになりました。その結果新規会員数が大幅に増加し、Webからの売り上げを伸ばすことに成功しました。

運用のポイント

季節毎に訴求内容が変わるため、広告文やキーワードをユーザーのニーズに対応させることで、無駄クリックを抑制し、パフォーマンスの向上を実現させました。また、運用者とクライアントの担当者が密に連携することで、ユーザーが興味喚起しやすい広告配信を可能にしています。

運用のポイント

見込キーワードの入札単価を上げるなどの工夫をして、インプレッションとクリックを増やし、短期間での目標達成を実現させました。エリア指定やターゲティングを細かく行ったため、クリック率・CV率共に高水準を維持することが出来ました。

運用のポイント

ターゲット年齢別（新生活・家族連れ）で広告文の訴求軸を変えることで、ユーザーにマッチングした広告配信に成功しました。その結果、配信エリアからの認知拡大・興味喚起に成功し、獲得数のアップとCV単価の抑制を実現しました。

業種	顧客管理システム
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	メンテナンス業務システム
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	物流設備販売施工
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	関西エリア
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	損害保険
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部エリア
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

キャンペーンを細分化し、システム名や社名等のキーワード毎に入札単価を調整することで、CV単価の改善に成功しました。リスティング広告の費用は、以前の業者さまの80%に抑え、パフォーマンスの向上により問い合わせ数を維持しています。

運用のポイント

ニッチな商材であるため、まず入札強化を行い上位表示をすることで認知拡大を行いました。お問い合わせに繋げるためのキーワード調整やリマーケティングを実施することで、運用前の3倍のお問い合わせを獲得できました。

運用のポイント

カタログ等を参照しながら専門用語を熟知した上でキーワード選択を行い構成しました。付随する機械などに拡張される事を想定し、予めキーワードの除外を行う事で予算逼迫することなく、キーワードの絞込が可能となりました。

運用のポイント

「(用途名) 保険」のフレーズ一致と部分一致による拡張を行いクエリを集め、反響の付きやすいキーワードを別キャンペーンに追加しながら見込キーワードを拡充しました。

業種	自然公園
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	中部エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	銀行
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	東海三県
新規 or 乗り換え	新規

業種	駐車場運営
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	自動車販売店
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	北海道
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

近隣エリアへの旅行やお出かけを検討しているユーザーに対し様々なディスプレイ広告を配信しました。アクセスページをCVポイントに設定し、駐車場のナンバープレートを確認しながらエリアごとの反響を確認しました。

運用のポイント

クリック単価が非常に高騰している業種のため、指名系キーワードを確実に獲得し、ディスプレイ広告を有効活用して露出を高めました。スマートフォンからの成果が良好という傾向が掴めたため、配信比率を調整することでパフォーマンスを向上させました。

運用のポイント

かなりキャンペーン数の多い状態で運用されていたため、キャンペーンをまとめて日予算による損失率を低下させることで表示、クリック数共に伸ばすことに成功しました。お電話でのお問い合わせ計測にご協力いただき、しっかりと効果測定もできています。

運用のポイント

販売、買取、車検といった複数サービスがあるため、配信の優先順位とCV単価の許容値を個別にご提案することでCV単価を35%改善できました。また、各サービスの繁忙期に合わせて予算配分もご提案しており、満足いただきました。

業種	結婚式二次会
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	携帯電話の修理
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	販促品通販
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	製造業
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

『結婚式』や『披露宴』関係のキーワードはこまめに除外設定を行い、クリック単価が高騰しやすい業内ですが見込み度が低いキーワードを極力排除し、お問い合わせにつなげて運用を行いました。

運用のポイント

商圏が限られているため、無駄なくかつ表示回数・クリック数数を獲得できるよう調整を行いました。高順位で広告表示をすることでCV率が高くなることが分かったため、主要キーワードは入札を強化することで、競合に負けないようお問い合わせを獲得しました。

運用のポイント

既存運用時から広告ご予算を約40%圧縮し、パフォーマンスを維持できました。細かな運用で商品ごとに管理を行った結果、ホームページの売上は月額2,000万円を超えるようになりました。

運用のポイント

非常にニッチな商材ですが、機械の型番など、専門職の方が入力するキーワードへ積極的に配信を行い、これまでホームページ経由のお問い合わせはありませんでしたが、月に5件以上のお問い合わせやお見積り依頼を獲得できるようになりました。

業種	破碎機の修理
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	学習塾
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	名古屋市近郊エリア
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	不動産販売の仲介
運用区分	区分2 (20万～40万円)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	アパレルメーカー
運用区分	区分2 (20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

破碎機の修理にターゲットを絞り、ほぼ機会損失なく配信を行うことで、メーカーから『修理対応可能』というイメージ訴求もできるようになりました。WEB経由のお問い合わせはコンスタントに1日1件以上を維持しています。

運用のポイント

チラシ等、他媒体との連携を図るとともに、小学生、中学生ごとにキーワードを工夫して運用を行いました。新年度や講習時と通年の構成を分けて管理することで、季節によるユーザーニーズをしっかりと反映させたプロモーションができました。

運用のポイント

会社の強みであるUSPを広告文でも徹底的に訴求することで、掲載順位をある程度下げてもしっかりとクリックを獲得できるよう運用を行いました。お問い合わせ獲得単価は1万円台と、当初の目標を大幅に上回ることができました。

運用のポイント

女性向けアパレルメーカーが開催するイベント集客をお手伝いしました。これまでは実店舗と紙媒体中心のプロモーションでしたが、ターゲットユーザーを10代女性にしぼり、スマートフォンへの配信を強化した結果、WEB経由の予約数を1,000件以上獲得できました。

業種	ゲーム通販
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	家具の通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	リフォーム
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	建具の販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

毎月リリースされる新商品のタイトルを都度入稿し、広告文で他社との差別化を図りながら掲載順位に気をつけて管理を行いました。乗り換え前よりも約1.5倍に増加しました。

運用のポイント

商品は非常に多い通販サイトでしたが、粗利の高い商品に絞って配信を行うことで、目標CV単価を達成することができました。

運用のポイント

リフォーム箇所ごとにキーワードを管理し、CVのつきやすいキーワードに関しては入札をかなり強化して配信を行いました。一括見積り系のサイトの約60%のコストで見積り依頼を獲得できました。

運用のポイント

商圏を限定し、お電話ですぐにご相談いただける体制をアピールして広告設定を行いました。初月は想定以上のお問い合わせがあり、翌月予算を縮小させたこともありました。

業種	結婚相談所
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜、静岡
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	レストランウェディング
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	愛知、岐阜
新規 or 乗り換え	新規

業種	整体スクール
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京、千葉
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	健康器具の通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

人口の多い駅前の好立地を活かし、地域を絞り込んで配信しました。男性向け、女性向けを意識した広告文のABテストを行い、性別ごとの特性を把握しながらCV率を向上させています。

運用のポイント

通常の挙式とレストランウェディングを希望するユーザーのニーズを考え、キーワードの選定を行いました。リターゲティング広告で画像で訴求することで、刈り取り強化を行い獲得単価を下げることができました。

運用のポイント

複数あった様々な目標値を整理し、リスティング広告では無料体験レッスンを集中的に獲得することをお客様との共通目標にすることで、CV数最大化のための施策に集中して運用することができました。予約数は乗り換え前の3倍を達成しました。

運用のポイント

様々な健康器具を販売されていたので、母の日、敬老の日、のようなイベントに合わせて商品をピックアップし、それらに注力して配信を行いました。都度目標獲得単価は異なりましたが、しっかりと構築することでアフィリエイトよりも好パフォーマンスでした。

業種	お米の通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	レトルト食品の通販
運用区分	区分1以上(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ドレス通販
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	地盤調査
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

ブランド米の通販サイトのプロモーションを行いました。指名系キーワードでの検索ボリュームは皆無だったので、お試しキャンペーンを実施し、ディスプレイ配信でレシピ系サイトに絞って配信を行いました。

運用のポイント

高級レトルト商品だったので、『お取り寄せ』『ギフト』色強めの訴求を行いました。売れ筋商品が偏ってきたので、その後主力商品とキャンペーン分けを行いCV数最大化を行いました。

運用のポイント

スマートフォンに予算の8割を割いて配信を行いました。リピート性も見込めたため、リマーケティング、リターゲティングも積極的に導入し、CV単価2,000円台を達成しました。

運用のポイント

個人からのお問い合わせにターゲットを絞って配信を行いました。県ごとに検索クエリの傾向が若干異なっていたのでマッチタイプの調整を行い、クライアントにもご協力いただき、非常に受注率の高いお問い合わせや見積依頼を獲得できました。

業種	生活雑貨の通販
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	店舗内装設計
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	設計者向けシステム
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	司法書士事務所
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	大阪
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

柔軟剤など少しおしゃれな生活雑貨を取り扱っていただき、まずは検索連動型広告で無料会員登録を獲得し、その後無料会員さま向けのリターゲティング広告を配信しました。1回の客単価は低いですが複数回サイトで誘導することで、目標売上を達成しました。

運用のポイント

設計関連キーワードはクリック単価が高騰傾向にありますが、予算が少額であったため、特に見込みの高いキーワードのみ出稿し、効果的に配信出来るよう工夫しました。

運用のポイント

自動車設計者向けのシステムをBtoBで販売しているお客様。検索ではなくディスプレイで、自動車関連のサイトや設計士専門サイトに広告を表示することで、サイトへの流入数を増やしました。

運用のポイント

アピールポイントがライバルとかぶる事が多いため、サイトリンクや電話番号の表示を設定し広告が目立つように工夫しました。CV数は1.4倍獲得することができました。

業種	住宅用ペンキ通販
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	ガラス工芸・経営
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	封入機器の販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	資金調達援助
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

多種多様なペンキを取り扱っているため、商品名や用途にまつわるキーワードを多く登録し、広告のリンク先を商品の詳細ページに設定。それにより、ユーザーが広告をクリックしてから目的の商品までスムーズに誘導しました。

運用のポイント

ガラス工芸品を求めるユーザーの検索クエリはバリエーションが豊富なため、絞込部分一致を使用することで、「ガラス」や「クリスタル」に関連するクリックを多く集めるよう工夫しました。

運用のポイント

扱ってられる商品は全て配送物に関する物ですが、それぞれターゲットが違うため、広告文とキーワードでそれが上手く伝わるように工夫をしました。

運用のポイント

動画広告とディスプレイ広告を利用し、低いクリック単価で広告が多くの人の目に触れるようにしました。
リマーケティングでは、煽るような刺激のある広告文がサイトとマッチし、成約に繋がりました。

業種	経営コンサルティング
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	食器通販
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	岐阜
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アクセサリー小物通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	新規

業種	音楽教室
運用区分	区分3(40～70万円)
配信エリア	静岡
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

これまで効果がないと判断して実施していなかったリマーケティングで、一度サイトに来たユーザーへの配信を強化しました。リマーケティング経由ではCV単価は2%を達成しました。

運用のポイント

季節によって売れる商品が変わるため（夏はガラス食器、冬は土鍋など）、季節に合わせた商品のキーワードを強めに配信しました。

運用のポイント

季節ごとの商品の入荷に合わせて、キーワードと広告文の調整を行いました。目標CV単価が1,000円と低めだったので、広告の品質にも配慮して配信し、CV単価900円を達成しました。

運用のポイント

毎月行うキャンペーンや地域に合わせた広告文の作成をしました。また、チラシなどリスティング以外の広告と連動して配信を強めるなどの調整をしました。

業種	美容院
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	兵庫
新規 or 乗り換え	新規

業種	イベント集客
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

業種	貴金属買取
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	旅行会社
運用区分	区分3 (70万円以下)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

人口の多い駅前の好立地を活かし、スマホを中心に地域を絞り込んで配信しました。競合店舗が多い地区のため住所表示オプションや電話番号表示オプションを設定し、広告接触からアクションまでの導線を意識した構成にして集客しました。

運用のポイント

女性向けアパレルのイベント集客。来場予約の最大化が目的。ディスプレイ広告を中心に、興味関心の強いユーザーへ配信することで若年層女性へアプローチし、目標予約者数を達成。実際の来場者数も予想を大幅に上回りました。

運用のポイント

一番買い取りたい商材をヒアリングし、注力するキーワードを絞って配信しました。また、地域によってクリック単価が異なるため、県ごとに-15%など細かく入札設定を行い、クリック単価の高騰を抑え、クリック数の最大化を図りました。

運用のポイント

目的地をキーワードに旅行関連のキーワードを掛け合わせ、関東一円に広告を配信しました。関東から沖縄や北海道へ行きたいユーザーにのみアプローチした結果、以前と同額の予算で2倍のCVを獲得しました。

業種	化粧品通販
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	運輸業
運用区分	区分2(40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	塾
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	健康食品通販
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

立ち上げ直後のブランドの新商品という事もあり、認知度が低く、業界的にもクリック単価が高いためオーガニックを含めたユーザーに繰り返し広告を配信するリマーケティングを中心に実施。認知度の向上を図った結果、3ヶ月程でCVが安定して取れるようになりました。

運用のポイント

BtoBメインのサービスのため、「3PL」などピンポイントのワードに注力して運用しました。運送業者などの広い意味を持つキーワードはBtoCのユーザーを呼びこむ可能性もあるため広告文で差別化を図りCPAを押さえました。

運用のポイント

夏季講習、冬期講習など集中的に入塾者が増える時期に獲得数を増やすため、RLSAを利用しCVユーザー、流入ユーザーへの入札を抑え、新規流入数を最大化しました。獲得施策はリマーケティングを利用しイメージ広告を配信する事で集中的に入塾者を獲得しました。

運用のポイント

競合の多い業界のため、広告文でUSPをアピールし差別化を図ることで流入数の増加から始めました。認知が向上することでCVに至るようになり、リピーターの増加によってLTVを向上させる事が出来ました。

業種	飲食店集客
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	岐阜
新規 or 乗り換え	新規

業種	新築住宅販売
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	東海地方
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	結婚相談所
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	静岡
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アパレルECサイト
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

新忘年会などパーティニーズが高いお店だったため、時期にあわせてキーワードを切り替え予約数を増加させました。また、最大収容人数などを広告文で謳い、PCをメインに配信する事で企業からの団体客を多く獲得しました。

運用のポイント

競合の多い業界で広告での明確な差別化が難しく、応募数が少ないという悩みに対し、LPからの応募で家電プレゼントというWebキャンペーンを実施。コンバージョン数を5倍にしました。

運用のポイント

大手結婚式場が運営している結婚相談所のため、ネームバリューのある結婚式場の名前を広告文に利用し、ユーザーに安心感を与える事で安定したCVを獲得しました。

運用のポイント

若い女性をメインターゲットにしているためスマホユーザーが多いと想定し、PCとスマホの予算配分を調整する事で、スマホからのCVを300%増加させました。その結果ROASを400%から2000%に改善しました。

業種	整体師育成DVD教材の販売
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	動画制作会社
運用区分	区分2 (40万円以下)
配信エリア	大阪
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	ネットスーパー
運用区分	区分4(100万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	ブランド品買取
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	愛知、岐阜、三重
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

Webサイトの見直しを行いDVD教材の冒頭部を流す事でユーザーの興味関心を高め、複数の動画を見たユーザーに対しリマーケティングで広告を配信した結果、販売数を2倍に引き上げました。

運用のポイント

タグマネージャーを利用し、10秒以上滞在したユーザーだけをセグメントして直帰ユーザーを除外。期間したリストを作り、リマーケティングを配信。それまで月に1件程度だったCV数が月に20件まで増加しました。

運用のポイント

売れ筋商品に予算を集中させる構成で運用。売れ筋以外は検索数が少ないため動的検索広告を利用してロングテールに対応しました。結果CV数が増加し、CV単価を30%ダウンさせる事ができました。

運用のポイント

検索連動型広告に加え、地域を限定したディスプレイ広告で毎月のキャンペーン告知を実施しました。専用のLPをご用意いただくことで精度の高い効果測定を実施することができました。来店人数は昨対比115%を達成しています。

業種	レストランチェーン
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	大阪、京都、兵庫
新規 or 乗り換え	新規

業種	園芸用品通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	ハウスメーカー
運用区分	区分3(70万円以下)
配信エリア	群馬、栃木
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	介護用品メーカー
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

TVCMの実施に合わせてTrue View広告を実施しました。年代ターゲティングで若いファミリー層にリーチし、視聴単価を4円まで抑えて配信できたため、定期的な広告配信をお任せいただいています。

運用のポイント

新商品のプロモーションを目的に、ディスプレイ広告を利用して配信を行いました。サーチターゲティングやコンテンツターゲティングを活用することで、新規ユーザーをサイト流入させ、目標CV単価の0.25%を達成しました。

運用のポイント

他社事例でCV獲得実績のある『住宅展示場』『ショールーム』関連キーワードを拡張することで、CV単価を55,000円から35,000円まで圧縮することに成功しました。リマーケティングも追跡期間ごとに入札を調整することで、低クリック単価で配信できています。

運用のポイント

対象者が限定される商材ですが、専門的なフレーズを拡張することで無駄なく配信することができました。資料請求のCV単価は45,000円で安定して獲得できしており、現在はリマーケティングを併せて配信を行っています。

業種	ケータリング
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京23区
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	チケット販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	静岡県
新規 or 乗り換え	新規

業種	結婚式場
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	岐阜県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	訪問介護求人
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

ECサイトでのオンライン注文と電話注文がCVポイントのため、デバイスごとの入札、リンク先の調整で目的ごとの配信を行いました。徹底的にキーワードの除外を行い、CV単価を0.5%→0.8%まで引き上げることが出来ました。

運用のポイント

認知拡大・チケット販売促進を配信の目的にしていたので、なるべく安いCPCで広告の配信を行えるよう調整を行いました。デモグラだけではなく、インタレストカテゴリなどの設定もすることにより、興味関心が高いと思われるユーザーに配信を行うことができました。

運用のポイント

配信デバイスはPC・タブレットのCV単価が安く、CVも獲得できていた為、スマホの入札を抑制し、またCV単価が高い曜日の入札も抑制しました。一定金額以上費用を使ってCVが獲得できていない今日合計ワードは除外調整を行い、より確度の高いユーザーへの配信を心がけて運用をしました。

運用のポイント

看護師からの転職が多いとのことだった為、キーワードに「看護師 転職」を登録。訪問介護と少しニーズがずれる可能性もある為、除外を徹底して行っています。また、「訪問介護 転職」というキーワードを部分一致で登録することで、ユーザーからの流入キーワードの幅を広げ、CV獲得に繋がっています。

業種	パーキングサービス
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知・岐阜・三重・静岡
新規 or 乗り換え	新規

業種	温泉施設
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東北エリア
新規 or 乗り換え	新規

業種	運動教室
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	名古屋市
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	家具の店舗販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東海
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

CVにつながった検索クエリとしてよく見られたキーワードを部分一致で広げて登録を行ったところ、CV獲得数がアップしました。また、CV獲得の多いエリアを強化し、CV獲得を狙っていく運用をしました。

運用のポイント

一般キーワードの精査を日々続け、お客様のニーズに合ったタイミングで広告を出しました。また、競合名や一般キーワードで検索しているユーザーへの認知拡大も広告配信をしている為、低価格でのクリック獲得に繋がりました。

運用のポイント

日々の消化状況を見つつ、成果の悪いキーワードの除外を行いました。また、乗り換え時の広告グループ間でのカニバリやキーワードの登録が全て部分一致だが除外されていない、などの問題点を改善し再構築を行っていくことでお問い合わせに繋げる運用をしました。

運用のポイント

週末のイベントに併せてこまめに広告文を変える事でクリック率向上を計りました。また特典付き来店予約を設ける事で広告効果の見える化ができ、継続的な広告配信を行う事が可能になりました。

業種	クリニック
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	Webサイト構築ツール
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	インフラ関連
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	専門職求人媒体
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

クリニック所在地を中心にエリアを3つに分け、見込みの高いキーワードとそうでないキーワードの出稿量を調整し、コンバージョン獲得の底上げを行いました。

運用のポイント

クリック単価の高い業種ですが予算が少なかったため、過去獲得実績のあるキーワードをベースに再構築を行い、リーチ補完にはディスプレイ広告を活用しました。これによりまとまったユーザー流入と成果獲得を実現しました。

運用のポイント

名称は異なるがサービス内容は重複してしまうようなプランのブランディングを行いました。詳細ページへの遷移をコンバージョン計測し、検索クエリからユーザーニーズの分析を行い、キーワード検索時のリンク先ページ最適化を行いました。

運用のポイント

閲覧時間、デバイス分析を行い会員登録に結びつく可能性の高いところに絞った配信を行い、CV単価の50%抑制を達成しました。

業種	店舗物件紹介
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	関西
新規 or 乗り換え	新規

業種	トレーニングサプリ通販
運用区分	区分3 (70万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	大学
運用区分	区分4以上(100万円以上)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	新規

業種	ファッションショー周知
運用区分	区分3 (70万円以下)
配信エリア	東京都内
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

まず是对応可能エリア内で広く広告配信を行い、検索クエリ収集とニーズの確認を行いました。広告主様と成果状況や反響内容を確認とりつつ、エリアと対象業種の絞り込みを行い、実成果に繋がりやすい最適化をしました。

運用のポイント

成果の良いリマーケティングのパフォーマンスを伸ばすために、RLSAを配信して入札強化を行いました。その結果CV単価が下がり、CV数を大幅に伸ばすことに成功しました。運用して約1年でCV数は約2倍になっています。

運用のポイント

TrueView広告を配信し、予算内でできるだけ多くのユーザーに見てもらえるようにブランディング施策を行いました。親世代と学生世代にターゲットとキャンペーンを分けて予算調整を行い、当初目標としていた視聴数を大幅に超えることができました。

運用のポイント

短期間でイベントを告知することが目的の運用です。期間が短いのでディスプレイ広告とInstagram広告を配信して、エリア内でのリーチ数を最大化させることに注力しました。期間内で目標クリック数を達成し、ブランディング施策として成功しました。

業種	生鮮食品通販
運用区分	区分1 (20万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	リフォーム事業
運用区分	区分1(20万円以下)
配信エリア	東京都内
新規 or 乗り換え	新規

業種	コンタクトレンズ
運用区分	区分3 (70万円以下)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	防災グッズ通販
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

通販事業自体が初めてだったので、顧客獲得をメインに、ブランディングも兼ねて運用しています。指名キーワードでのクリックが徐々に多くなり、CV単価を抑制することに成功しました。

運用のポイント

リフォーム事業の中でも水回りのキーワードに絞り込み、エリアを狭めることで、より見込の濃いユーザーを流入させる施策を行っています。少額予算ながら、目標CV数を上回ることができ、クライアント様にも満足頂いています。

運用のポイント

3商材のブランディング施策を行いました。ディスプレイ広告での運用でしたが、サーチターゲティングを活用するなどターゲティングを工夫し、クライアント様の目標以上のクリックを集めることができました。

運用のポイント

「防災」,「備蓄」などのビッグワードをメインに配信。BtoBを獲得するため単品でなくまとめ買いに特化した商品ラインナップで配信した結果、客単価アップにつながり売上大幅アップ。

業種	カギ交換
運用区分	区分6(200万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	大学出願
運用区分	区分3以上 (70万円以内)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	美容室の集客
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	半径5km圏内
新規 or 乗り換え	新規

業種	空き家再生
運用区分	区分2(40万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

緊急対応系案件のため上位掲載を固定できるよう運用を行いました。各キーワードごとにマッチタイプの変更、入札強化など細かい運用でCV数増大につながりました。

運用のポイント

動画広告、SNS広告を活用しオープンキャンパスから出願まで細かくリスト管理することで配信するクリエイティブを分け、広告効果の向上につなげました。特にSNS広告からの成果が最もありました。

運用のポイント

競合は強いため、USPを活かしキーワードをビッグワードからスモールワードまで配信。スモールワードの反響が高く、メインメニューだけでなく、サブメニューでの引合も狙い売上20%増になりました。

運用のポイント

関連系の高そうなキーワードをまんべんなく配信し、調整を繰り返していきました。訴求内容ごとにリンク先ページを変更し、CV単価1万円以内でお問合わせ獲得できています。

業種	釣具の通販
運用区分	区分4以上 (100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	アウトドアショップ
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	プログラミング教室
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	宮城
新規 or 乗り換え	新規

業種	スーパー銭湯
運用区分	区分 1 以上 (20万円以内)
配信エリア	関東
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

年間プロモーションを作成し、繁忙期と閑散期で配信メニュー、予算をコントロールして配信。検索連動、ディスプレイ、動画と多方面からのアプローチを行い認知拡大と売上アップにつなかりました。

運用のポイント

従来の顧客層は40歳以上が多いが、20代～30代に新店舗オープンの告知を行いたいとの要望がありました。ターゲット層を強化して配信を行い、予算に対して十分な流入を確保できました。以降はリマーケティングも活用し別施策に展開していく予定です。

運用のポイント

エリアが限られている中で表示機会を最大化する方針で配信を行いました。Yahoo!/Google共にISを高い数値でキープする事ができ、新規ユーザー昨年対比120%を達成することが出来ました。

運用のポイント

既存代理店からの切り替えです。複数店舗があり、各店舗が近い為流入キーワードのコントロールが未着手な部分がありましたので、グルーピングの変更及び除外等を徹底しエリアに合った広告を表示させることが可能となりました。

業種	ボディクリームの単品通販
運用区分	区分4（100万円以内）
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	官公庁
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	九州
新規 or 乗り換え	新規

業種	メンズエステ
運用区分	区分1（20万円以内）
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	予備校
運用区分	区分2（40万円以内）
配信エリア	愛知・岐阜・三重
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

初動時は月額20万円でスタート。成果の良いキーワード、デバイス、時間帯などを精査し、ほぼ無駄の無いアカウント構成になったところで予算を増額。「予算を増やした分だけ成果獲得数も上がる」という好循環が生まれました。

運用のポイント

認知拡大施策を展開。元々予算が多くなかったこともあり、比較的成本をかけずに多くの視聴が見込めるTrue View広告を配信しました。テレビでCMを流していた為、動画はCMで使っている物を使用し、テレビとWEBの両軸で認知拡大施策を行うことができました。

運用のポイント

元々他の代理店で運用をしていましたが、結果が出ず弊社に運用を切り替え。スマホからの流入が大半を占めている一方で、電話番号タップの成果計測が行われていなかった為、電話番号タップを計測することでスマホ向けの施策改善を行いやすくしました。結果、PDCA速度が上がり成果も多くなりました。

運用のポイント

実際に通学者の多いエリアに絞って広告を配信しました。冬期講習やセンター試験など、一大イベントに関連したキーワードで広告を配信することで、ニーズの濃いユーザーへアプローチすることに成功しました。結果として、多くの資料請求や電話問い合わせを獲得することができました。

業種	ビジネスホテル
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	愛知県
新規 or 乗り換え	新規

業種	コスプレ衣装の通販
運用区分	区分2 (40万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	ゴルフレッスンスクール
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	メンズアパレル通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

木曜日～土曜日の深夜に成果が付くことが多かった為、曜日・時間帯に配信の強弱をつけて広告を配信しました。成果のいい時間帯・曜日に注力することで効率的な広告配信を行うことができました。また、成果の付きやすい曜日・時間帯に予算を多く使うことができる為、成果も獲得することができました。

運用のポイント

ハロウィンやクリスマスなどのイベント事の1ヶ月程前から広告配信を開始しました。前半の段階である程度成果の良いキーワードやアカウント全体の傾向を見極め、イベントが近づくにつれてそういったキーワードの入札を強め「売れる商品で勝負する」という施策を展開し、成果を獲得することができました。

運用のポイント

自社でAdWordsExpressにて広告を出稿していたが、広告の効果が見えなかったため、弊社へご依頼を頂きました。成果の計測だけでなく、キーワードの追加・除外の細かな調整を行うことで、問い合わせの獲得数が30%増加出来ました。

運用のポイント

予算が限られているため、まずは注力したい商材を絞って配信を開始しました。また、ビッグワード部分一致での出稿は行わず、フレーズ一致・絞り込み部分一致を使用し、見込の高いキーワードを狙い撃ちした出稿を行うことで、限られた予算でも目標数の成果を獲得出来ております。

業種	オフィスビル賃貸
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京都
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	老人ホームの集客
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	看護師求人
運用区分	区分4以上 (100万円以上)
配信エリア	関東、大阪
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	エンジニア求人
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

問い合わせを獲得できない期間が半年間続いたため、ご相談を頂きました。運用中はお客様とのコミュニケーションを密に取り、ターゲットユーザーを精査してアカウントへ反映させました。切替後2ヶ月で問い合わせ獲得が出来ました。

運用のポイント

目標のCPAよりも実際のCV単価がかなり高い運用状況でした。類似キーワードを含むキャンペーンが多数あり、キーワード同士の入札競合が発生、クリック単価が上がる要因となっていました。キャンペーン・広告グループの再構築を行い、クリック単価を低減させ、CV単価を改善、目標CV単価の達成が出来ました。

運用のポイント

少額予算でのスタートでしたが、ターゲットユーザーの精査、キーワードの見直し、除外キーワードの調整を行い、スピーディにPDCAを回して運用を行うことで、短期間でCV単価の安定化・CV増加見込みが算出でき、お客様に増額を頂きました。

運用のポイント

アカウントの配信実績や設定を確認したところ、インプレッションシェアが低く、広告が有効に配信されていない部分があると判断出来ました。キャンペーン・キーワード・エリア・時間・デバイスに関して、抑制を行うことでインプレッションシェアを増大し、CV数の増加が出来ました。

業種	金属加工、熱処理
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	英語圏 (海外)
新規 or 乗り換え	新規

業種	便利屋
運用区分	区分5(150万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	出張料理人
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	データ復旧
運用区分	区分4 (100万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

日本語版サイトを参照してキーワード設計したものをクライアントに英語翻訳頂き、英語サイトにて海外配信を開始しました。これまでWEBからの反響はほとんどありませんでしたが、開始二ヶ月目でバングラデシュ、イスラエル、イタリア、ポーランドなどの企業から引合いを獲得しています。

運用のポイント

通年して成果が取れる業種名キーワード「便利屋」と、季節に合わせて激増、激減する「引っ越し」などのキーワードのバランスを考え、その時々に合わせて最適な調整を行って月間200件以上の成果を獲得しています。

運用のポイント

パーティをする層、一人暮らしを支援して欲しい層など想定されるペルソナに合わせ、年代別や性別での細かな調整を実施し、同予算内で3ヶ月連続成果数増に成功しました。

運用のポイント

企業が使用するキーワードと個人が使用するキーワードの違いを把握、管理が可能なアカウント設計にすることがポイント。今、どちらを多く獲得したいのかについてクライアントの狙いに応えられるように運用しています。

業種	計測機器メーカー
運用区分	区分1 (20万円以内)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	厨房機器通販
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	神奈川
新規 or 乗り換え	新規

業種	ペット用品販売
運用区分	区分1(20万円以内)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	行政書士事務所
運用区分	区分2(20～40万円)
配信エリア	兵庫
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

機器によって用途・ニーズが異なるため、それぞれのリンク先、広告文を切り分けられる設計にて運用しています。商品カテゴリ毎に細かく入札を管理できており、お問い合わせよりハードルの低いダウンロードカタログをKPIとして3ヶ月で60件以上獲得しています。

運用のポイント

新品と中古の両方を取り扱っていらっしゃいますが、お客様が売りたいのは中古だったため、キーワードと広告文で調整を行いました。

運用のポイント

かわいい子犬の特徴に合わせた広告文の調整や、配信地域をアカウント設定とキーワードでコントロールした結果、成果に繋がりました。

運用のポイント

競合との差別化を図ることが難しいため、広告表示オプションを活用して上記掲載を目指し調整を追いこないました。電話での相談はお任せいただく前の2倍まで獲得できるようになりました。

業種	鉄工所
運用区分	区分1(4.7万円)
配信エリア	全国
新規 or 乗り換え	新規

業種	介護施設
運用区分	区分1(10万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	マイカーローン
運用区分	区分1(10万円)
配信エリア	三重県
新規 or 乗り換え	乗り換え

業種	新聞配達求人
運用区分	区分 1 (10万円)
配信エリア	三重県
新規 or 乗り換え	乗り換え

運用のポイント

こちらも安定してお問い合わせが取れており、テレビ出演もできた案件です。7年以上運用しており、商材ごとにキャンペーンを分けたり、広告文の定期的な変更。自動運用の活用など、媒体の変化に合わせた運用を行っております。

運用のポイント

地域密着で運営している介護施設の案件です。
ターゲットについては先方とよく話し合い、地域も絞った配信で、全く無駄のない運用を行っております。
お問い合わせも順調に増えて、目標を上回る運用ができています。

運用のポイント

他社からの乗り換え案件で、Instagram広告の配信です。
当初の目標である、獲得数を大きく上回る結果を出せて、今ではより多くのご予算で運用。CV数もより増えております。Instagram広告なので、バナーやターゲットの工夫で、効率的に獲得数を稼げています。

運用のポイント

他社からの乗り換え案件です。
地域に限定した配信を行い、自動運用をうまく活用することで、はじめは1ヶ月のみの配信でしたが、現在も引き続き運用しています。

業種	専門高等学校
運用区分	区分 1 (10万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	クリニック
運用区分	区分1(7.5万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	ジム
運用区分	区分 1 (15万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

業種	経営セミナー
運用区分	区分 1 (13万円)
配信エリア	東京
新規 or 乗り換え	新規

運用のポイント

特定のシーズン3ヶ月のみ出稿しました。
質の高いクリック最大化のため、学校説明会、願書申込の「詳細ページ閲覧数」をコンバージョンに設定し、期間内で500件の詳細ページ閲覧を獲得。来年も出稿する事になりました。

運用のポイント

ずっと安定したお問い合わせ完了のCV数を獲得できており、
3年ほど弊社で運用している案件です。
狙うユーザーと配信地域をしっかりとしぼり、機会損失がでない運用を行っております。

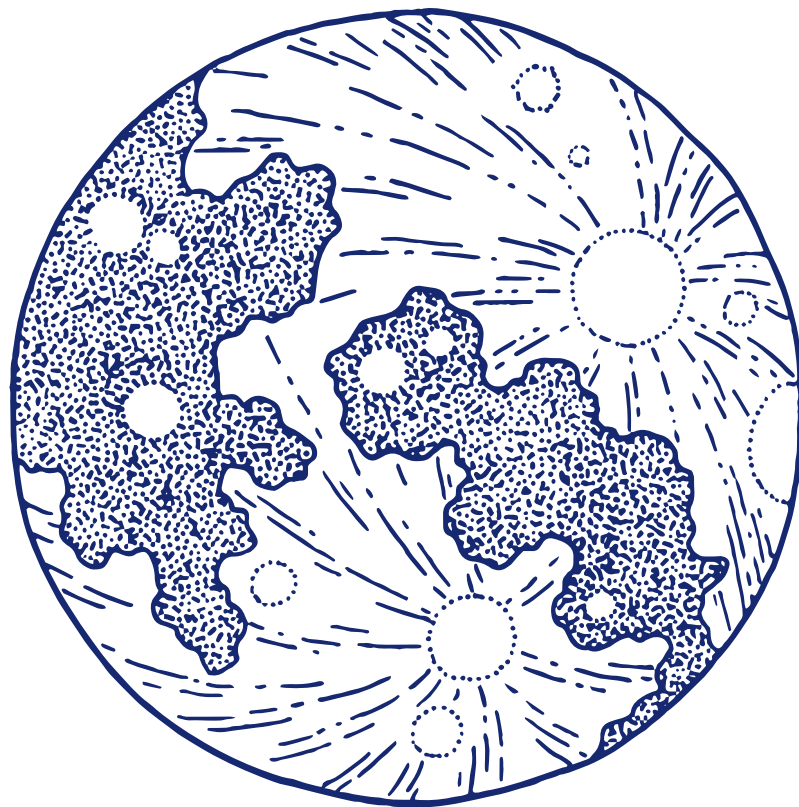
運用のポイント

企業の強みを担当者の方としっかり相談し、広告文に反映。
月によってキャンペーンが変わるので、細かい変更や配信時間帯の調整などを行うことで、効果が出た案件です。

運用のポイント

前代理店様からの乗り換えで、様々なデータを頂き分析。
データを生かして最も効率のいい形で配信することで、
限られたご予算の中で多くの参加書を集めることができ、
配信早々に満員になった案件です。

THANK YOU !

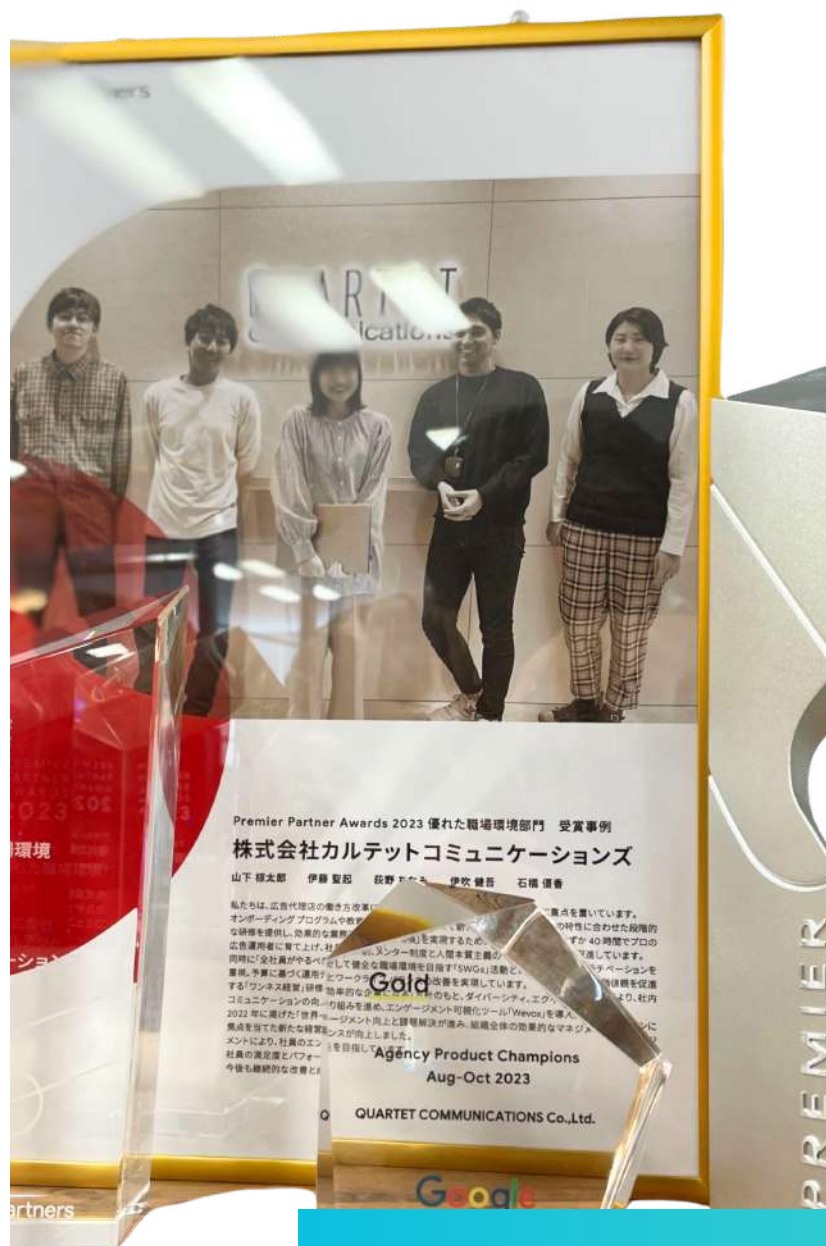


ここまでご覧いただきまして、誠にありがとうございました。

弊社は全国の企業集客事情をWebのチカラで
変革すべく、多くのお客様を支援してまいりました。

お陰様で多くの事例ができましたが、まだまだ全国に
たくさん企業様はいらっしゃいます。

更に多くのお客様に携われますよう邁進してまいりま
す。事例の詳細やリスティング広告について知りたい
方は、お気軽にご連絡ください。



QUARTET
communications

カルテットコミュニケーションズのご紹介

「最低広告費なし！」 「最低利用期間なし！」

カルテットコミュニケーションズは Web広告運用に特化したマーケティング会社です

ポイント①：
正規代理店として媒体から認定！



ポイント②：
各媒体社からの表彰実績多数！

Yahoo! JAPAN
中部・北陸ブロック
(2014年上半期～2018年上半期)

新規顧客
獲得数 7 連覇達成

1 検索広告賞
2017年上半期～2018年下半期

1 新規売上賞
2015年下半期～2016年上半期

※同賞は2016年下半期以降廃止されました。

Google広告



トライアスロンコンテスト2015年
Ironman Course Completed

Make it Simple コンテスト2016年
全国第3位



ポイント③：多くのお客様からの信頼！

運用アカウント数

6,000以上

※Googleのみ、他媒体を合わせると更にございます

提携パートナー数

1,400社以上

カルテットコミュニケーションズの特徴



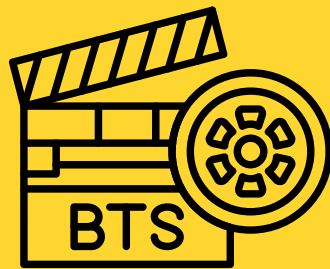
全国的にも珍しい “Web広告運用代行”専門会社です

Web広告運用代行“専業”で10年以上事業継続してきた実績があります。運用代行一筋でやってきたため、ノウハウの蓄積スピードや対応力、更にはコストダウンといった面でお客様に還元できます。



業界でも最大規模の運用組織を保有しており、 どこよりも潤沢な運用リソースがあります

運用者の在籍数は、社員のおよそ半数を占め、非常に多くの運用者が在籍している＝潤沢なリソースを保有しています。様々な案件経験のある運用者が在籍していますので、幅広い要件に対応可能です。

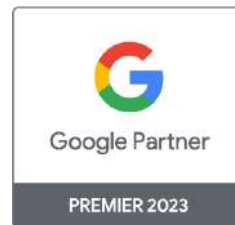


ホームページ制作会社様や広告代理店様の 裏方として運用しています

裏方として下請け対応することが多いのも特徴です。専業だからこそその運用品質の向上とコストダウンが評価され、メインの中小企業～大手企業さままで多くの案件を担当させていただいております。



Google Premier Partner の認定、Awardの受賞



Google Premier Partner

Google Partner 認定要件

- 運用最適化の導入率
- 最低広告費（1万ドル）の達成
- 所属社員の資格保有率

左記要件にくわえ、以下の厳しい要件をクリアした企業のみがPremier Partner認定を受けられます！
Awardはその中でも各部門年間1社のみが受賞！

1. 既存クライアントの成長率
2. 新規クライアントの成長率
3. クライアントの維持率
4. サービスの多様化
5. 年間の広告費使用規模



世界各国のPartner上位3%の[Premier Partner](#)。なかでも日本は2023年度は659社中95社、実に14%がプレミア認定と、世界でも高いレベルの運用品質を誇っています。そのなかでも、弊社は**組織づくりと効果的な運用教育・フロー開発で“優れた職場環境”部門にてAward受賞**。

また、同Awardにて**”Agency Product Champions 2023 ゴールド”**も受賞、講師登壇しております。かつ、**10年以上中小企業・個人事業主規模の少額予算帯領域をメイン支援しているのは“当社だけ！”**層の厚い組織規模で豊富なキャパシティをもつだけでなく「世界一効率的な代理店」を経営ビジョンに、**限られた予算内で効果的に成果を出すしくみづくりと、実践の勘を生み出す教育体制**にもこだわり、安心してお任せいただけます。

Web広告をはじめSEOやDXなど集客課題はQCにお任せ！



運用部門責任者：今井 利幸



Web広告の運用なら
弊社にお任せください！
下請け業務も、全国最大規模の
運用体制にて対応いたします！

最低利用期間なし！

業界でも最大規模の運用体制をもつカルテットコミュニケーションズ。

その秘密は、前項にもある**GoogleAwardsでも表彰されている運用者教育システムや、ホワイトな企業環境を整備しているからこそ**。卒業し独立して活躍しているメンバーも含めると述べ100名以上を育成してきた実績をもとに安定した運用体制を構築しておりますので、御社をガッチリサポートいたします。

また、営業を挟まず**運用者と直接やりとりができるホットライン体制を構築していることで、情報の不足がないのもポイント**。タイムリーに齟齬のないやり取りを心がけております。

パートナー制度のご紹介



提案資料作成を代行！
工数を大幅削減！



紹介なら訪問不要！
Web提案同席も可能！



小額予算の案件も対応可能！
他ではお断りでも弊社は歓迎！



パートナー制度
紹介資料DL

様々な特典で御社を
ガッチリサポート！

合わせて読みたい！人気資料のご紹介

広告運用のポイント10選！



実際の成功事例9選！



代理店選定にお悩みなら！



Thank you

弊社や資料に興味をもっていてありがとうございました！他にもご縁ありましたら幸いです。
お気軽にご連絡ください！
皆様のお役に立てるよう邁進いたします。

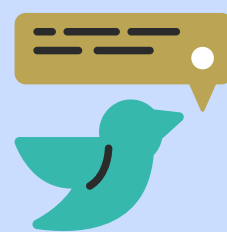


0120-993-414

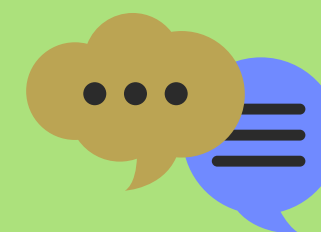
受付時間：平日10時～18時



お問い合わせ
無料アカウント診断



知っ得ブログ



DX特設サイト



パートナー制度とは

会社概要



オフィシャルサイトはこちら
<https://quartet-communications.com>

会社名	株式会社カルテットコミュニケーションズ
設立	2011年8月
代表者	堤 大輔
社員数	90名（2023年時点）
業務内容	リスティング広告運用代行 リスティング広告運用支援ツール開発（SaaS） その他運用型広告運用代行（SNS広告、各種DSP） 運用型広告関連コンサルティング・スクール事業 DXサポート事業・その他Web関連事業
所在地	【名古屋本社】 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦 2-4-15 ORE錦二丁目ビル 11階 【東京支社】 〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ14階 【大阪支社】 〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地1-13-22 御堂筋フロントタワー