

TOP1% SPECIAL

第2号



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.com>

簡単、スピーディ、低価格なインターネット広告法(その3) (初心者向けインターネットマーケティング)

実践マーケティング協会 園 幸朔

この記事のサマリー

- ここまで復習。
- よくある質問に対する答え。

今回はこれまでの復習と、よくあるご質問についてお答えしていきます。

これまでの復習

①キーワード

Webサイトに導くまでのキーワードを設定するためには、次のステップで進めます。

[Step 1] ブレーンストーミングで候補を探す

Webサイトに関係する人たちが入力しそうな検索キーワードをとにかくあげていきます。

[Step 2] キーワードアドバイスツールで検索数を確認する

検索キーワードに対して検索数があるかを、キーワードアドバイスツールで確認する。

※キーワードツールはこちら (<http://www.content.overture.com/d/JPm/adcenter/tools/index.jsp>)

②広告位置

広告位置は次の要素で決定する。

広告位置=クリック単価 (CPC) 上限 × クリック率 (CTR)

CPCを上げれば、広告位置は有利な上位に表示される。しかし、最終的にはCPI (資料請求単価) CPO (成約コスト) で判断するのが望ましい。

一概に「CPCは高ければ良い」訳ではない。関与しているWebサイトでCPCについて、最低価格7円から150円まで実験してみたが、戦略次第では7円でもクリックを確保するこ

ことができた。おそらく情報を真剣に探している人はアドワーズ広告も注目しているのだろうと推測できます。

③コピーライト

次の言葉が入っているとクリックされやすい。

- ・無料
- ・サンプル
- ・お試し
- ・モニター募集

インターネットフィッシャーマン分析法G o o g l e版

G o o g l eからのマーケティング

=①キーワード × ②広告位置 × ③コピーライト × ④W e bサイト上の仕組み

・●●情報

検索キーワードそのものを見出し、もしくは、本文に入れ込むと、強調文字で表示され、クリックされやすい。

ここまで実践された方から出てくる、よくあるご質問にお答えします。

①もっと成約を増やしたいのですが、どうすればよいでしょうか？

設定するキーワードを増やしてください。そのためにキーワードを頭を絞って探してみてください。

「自分のW e bサイトに来る人が入力しそうなキーワードは何か？」

アドワーズ広告はキーワードを増やすことに対しては設定料などは不要ですから、当たって砕けろです。

他に広告が出されていないキーワードを見つけたときは、穴場です。

②アドワーズ広告の課金ばかりかかって成約が思ったより少ないのですが？

予算重視の場合は、C P Cを出来る限り低くしてください。成約が積み重なるまでは多少時間がかかりますが一番現実的な方法です。

効率重視の場合は、C P Cを変えず（予算が許す限り高くしても良い）コピーライトを見直します。先に挙げた以外に、コンサルタントの佐藤氏から聞いて試した例では「〇〇（キーワード）はこちら」というパターンがあります。ちょっと下品ですが、クリック数は稼げます。参考例として、G o o g l eで「速読」を検索してみてください。私が掲載している広告が表示されます。

どちらにも共通することとして、「初回訪問から成約に結びつけるまでの道筋」を見直すと

成約は増えるはずです。

③クリック率が低くて掲載が停止されたのですが？

クリック率が5%以下になると掲載が停止されることが掲載規定で定められています。

たとえば「営業」で掲載すると検索数が多いため、クリック率が低くなります。

この場合は、「営業法」「営業 トップ」「営業力」など、少しひねってキーワードを設定すると免れられます。要するに検索している人の頭の中でより絞り込まれた場合に入力されることが想定できるキーワードを設定します。

戦略がしっかりと確立されている場合はここまでのことでも収益は得られることでしょう。
読者の方のご発展をお祈りしています。

<園>

■ この記事の関連商品のご紹介はこちちら

簡単にすぐ設定できるメール配信システム

http://www.sonokousaku.com/mail_system.html

■園のコンサルティングを受けたお客様の声

すごいです！！チラシの成果が、たった1ヶ月で0.8%から、3.8%になりました！園さんに教わったことを実践しただけなのに…。

おりおケータリングサービス／ケータリングサービス

暗いトンネルを抜けたようです。

匿名希望／中古車販売

売上個数・金額は間違いなく新記録（前年同月比約4倍ほど）になる見込みです。

匿名希望／健康食品販売

まだ、先生と契約して2か月たらず。なのにもう、FAXDMの反応がすごいんです。今回のはダントツでした！

匿名希望／宝石販売

アドバイスがとても具体的で、すぐに取り入れられるものが多いので、実践的です。

株式会社サンクレイ／建築資材卸

警告！

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立てる用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています