

※無断転載を固く禁じます。引用の際にも当社の許諾が必要です。

本マニュアルの最新版は、常にこちらに格納してあります。 <http://www.bluestar.co.jp/pdf/listingsadv.pdf>



インターネット広告代理店を定期的に変更するのを辞めませんか？

インターネット広告は、マスメディアと異なり、その双方向性やCookieなどを用いた追跡手法により完全に広告の投資対効果が測定可能という特性をもっています。

さらに、基幹システムとの接続によって、広告キャンペーン毎の詳細な顧客獲得単価や1訪問者毎に広告が、**販売促進費として目的範囲内に収まるかを測定**するケースが非常に増えてきました。テレビや雑誌においては「ブランディング」という観点から投資対効果を強く求めることはありませんが、インターネット広告、特に検索連動型広告（キーワード連動広告、リスティング広告と呼ばれる広告）ではブランディングは期待できないことが広告主の間で定着しているため、**投資対効果を追求することが盛ん**になってきました。

しかしながらインターネット広告代理店は、検索連動広告をマスメディアと同様な広告枠として扱うことが多いため、大手の**インターネット広告代理店の成果に失望**をし、ほぼ半年サイクルで指定代理店を変更する広告主が非常に増加してきています。

広告主と代理店との間に大きなギャップが生じている一番の要因は、
広告主:「宣伝広告費でなく販促費として広告を出稿したい」
代理店:「そんなに手間をかけては赤字になってしまう」
という相互の事情が大きく起因しています。

そこで、当社は広告代理店としてではなく「**広告主の検索連動広告アドバイザー**」として、豊富な過去の経験から検索連動広告のPDCAを広告主が変わって行います。



広告代理店と当社のアドバイザーサービスの違い

	広告代理店	当社のアドバイザーサービス
業務の目的	①広告費用の予算枠消化 ②訪問者数の多さ	①サイト目的の達成率向上 ・顧客獲得単価 (CPA) 向上 or ・広告宣伝費削減
知識移転	なし	広告主のマーケティング担当者への知識移転が前提のサービス
キーワード施策のSEO(オーガニック検索)との組み合わせ	△ SEO事業は付帯サービス	◎ SEO事業は本業
PC/モバイル広告対応	◎ どちらにも対応	◎ どちらにも対応
A/Bテスト実施による 「広告表現最適化によるCTR向上」 「着地ページ最適化」	× まったく対応しないことにより、 作業工数を削減	◎ PDCAにより実施
広告買い付け契約	広告代理店	広告主
契約期間	代理店契約1カ月から	アドバイザー契約6カ月から
Fee	広告代金総額の20%	月額 40万円(税別) 広告代金総額に関わらず
キーワード入札作業	上記に含む	広告主様による入札作業 or 当社作業費 月額10万円(12カ月契約必要)
キーワード数	ビックキーワード中心	広告代理店比率3~20倍のキーワード入稿 ビックキーワード、中間キーワード、スモールキーワードによるロングテール政策、地域ターゲティング、部分一致、完全一致などの組み合わせ。

当社のビジネスモデルは、貴社のゴール(目標)と同一です

Overture、Googleともに広告掲載順位は、大まかには、**入札価格とCTR(クリック率)によって決定**されていると発表されています。

入札価格が高いと上位に表示されるのですが、CTRが低いと入札金額が高くても掲載順位が低くなります。このため、CTRを常に見直し、クリックをしていただける**広告表現**にすることが重要です。

広告代理店のビジネスモデルは、「**広告予算を上手に使い切る**」+「**サイトへの訪問者を多くする**」ということが**指標**となっています。すなわち、基本的には検索エンジンで非常に良く検索されるキーワードを購入することによって、潜在顧客もそれ以外の顧客でも**多く訪問をさせる**ということを第一にしています。**CTRを重視しないことにより、広告入札単価が自然と上がってしまう**ため、広告予算もすぐに消化してしまうこととなり、**広告代理店としては大助かりなビジネスモデル**となるのです。

広告代理店と利用企業様の間でのトラブルは、これが根本的な原因となっています。いっぽう、当社は「**ホームページは、顧客獲得など何らかの目的をもって開設しているため、その目的を達成させるのがゴールである**」との信念のもと、顧客企業との間で**共通のゴールを設定し、CTRを最適化することにより広告単価を可能な限り上昇させることを抑え、CPA(顧客獲得単価)を宣伝広告費たるコストではなく、販売促進費としての許容範囲内に収めることを顧客企業の側にたって実施**いたします。

検索エンジンマーケティング「検索連動広告」のPDCAサイクル



目的の明確化	測定ツール設定 広告ツール設定	Overture AdWords への広告出稿	広告状況確認	検証および改善
<p>【顧客獲得単価の向上】 検索連動広告費の削減？ 獲得顧客数の上昇？ 離脱率の低下？</p> <p>【不正メディアの調査】 AdSenseを利用したクリック 詐欺サイトの有無を調査</p> <p>【キーワード毎の広告コピー】 広告コピーの複数出稿と 獲得力・コンバージョン最適化</p> <p>地域ターゲティング？ モバイル広告の特性？ 参照元メディア対策は？ ブランディング対策は？</p>	<p>【効率的な広告出稿方法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告自動出稿最適化ツール 採用の検討 24/7, BidBuddy, etc. <p>【測定ツール組み込み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンバージョンポイントの 定義とTracking Tag組込 ・広告着地ページの新規作成 獲得顧客別に誘導を行う、 中間ページなどの作成 	<p>【広告出稿作業】</p> <p>緻密に情熱を込めて作業を 行う。設定変更時は動作 確認を忘れずに行う。</p>	<p>出稿している広告が正常に 表示されているかの数値を 確認。</p> <p>予算に対して確実に出稿さ れているか、予算より少ない かなどを確認。</p>	<p>定例ミーティング (隔週にて定例実施)</p> <p>【サーチマーケティング勉強】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サーチマーケティングの 考え方講座 ・実施内容の確認 キーワード毎に確認 CPAの変化確認 不正サイト有無の確認 直帰率 ・改善方策決定 キーワード出稿方法の見直し 新規追加キーワード選定 キャッチコピー改善 着地ページ確認

交通関係企業

顧客獲得単価向上施策（期間6カ月）

広告代理店 1300円 → 広告主直接運営 1100円 → 当社アドバイス後 385円

CD/DVD販売通販企業

入札キーワード戦略（宣伝広告費でなく販売促進費としたい意向強し）

Phase1:アクセスログからの現状分析

Phase2:入札キーワード選定（ビックキーワードは完全一致、アーティスト名部分一致）
ロングテール施策

Phase3:購入結果検証のPDCA

Phase4:コンバージョン率を悪化させている不正なメディア調査（GoogleSense不正クリック対策）

パソコン・パーツ・家電販売通販サイト

自社運用をしていた検索連動広告の投資対効果分析

キーワード毎に分析

「デジカメ」にて1件の売上のために5000円をかけていたことなどが判明。

改善ステップ:「部分一致」→「完全一致」に。それでも販売促進費に納まらないため、複合キーワード「デジカメ 激安」などの完全一致のみに切り換え。

「このキーワードを上位表示してくれ」は意味があることですか？

そのキーワードは、投資対効果のよい言葉なのですか？

「このキーワードを検索結果の上位に表示してくれ」という要望を初期ミーティングにて良く耳にする。しかし、そのキーワードが貴社として、**ホームページを設置していることの目的を達成する顧客**を効率よく集客する、**投資対効果の良いキーワード**であることはどのように調査した結果なのか？ 根拠は？ 直感ではないのか？

ヤフーも、Googleも人気のあるキーワードに関しては、**検索連動広告のほうがSEOによる検索結果よりも先に表示されてる事実。**

SEOにしろ、検索連動広告にしろ、どちらも手間であり最終的には同じく費用がかかる。特定のキーワードで検索した際に自分のサイトが表示されて喜ぶという子供じみたことではなく、**ホームページにおける顧客獲得単価や獲得数のほうが重要**なのではないのか？



検索エンジンの表示結果を良く知ろう Yahoo!



M & A

検索

検索オプション

m&a 意味, エグザイル m&a, 銀座 m&a, m&a 事例 で検索

ウェブ検索結果

M & A で検索した結果 1~10件目 / 約65,200件

企業間取引 > コンサルティング > M&A > すべて表示

スポンサーサイト

M & A 提案・仲介・後継者対策

正しい会社の売り方は？

売却してから後悔しても遅すぎます。M & A会社売却虎の巻無料進展中！
www.spanro.co.jp

M&A市場 (SMART)

信頼と実績のM & A市場SMART。登録件数1000件以上。
www.strike.co.jp

M&A仲介は日本M&Aセンター

東証一部上場。約500件の成約実績！中小企業の友好的M & Aを支援。
www.nihon-ma.co.jp

M&Aの専門会社インテググループ

成功報酬のみでM & Aを支援！M & Aの専門性とネットワークで高成功率
www.intergroup.co.jp

中堅・中小企業のM&A支援 日本M&Aセンター(東証一部上場)

日本M&Aセンターは、M&A仲介会社として唯一上場。... 成功事例インタビューでは過去に日本M&Aセンターが支援したM&A成功事例を多数ご紹介... 株式会社日本M&Aセンター 本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1...
www.nihon-ma.co.jp - ブックマーク: 42人が登録 - キャッシュ

M&A - Wikipedia

国内では中小企業の後継者問題などで特にM & Aが用いられている。また大型スーパーマーケット業界、コンビニエンスストア業界、銀行業、情報通信業、衣料品業界、製紙業界などで大型の事業再編・M & Aなどが盛んに行われている。...
ja.wikipedia.org/wiki/M&A - キャッシュ

M&Aネット(トップページ)

中小企業向け会員制サービス。案件情報、経済法令ニュース、実務Q&A等。... 売り手と買い手の発掘(再生と飛躍への提案、とってよい)、公正な企業価値の算定、従業員など人の問題を含めた交渉、そして成約といったM & Aの過程における...
www.ma-intercross.com - ブックマーク: 30人が登録 - キャッシュ

M&AのことならM&Aキャピタルパートナーズ

こちらは検索連動広告

この赤色の点線の部分がSEO

スモールM&Aの「オンデック」

中小・小規模事業に特化したM & A支援。ご相談
www.ondeck.jp

アイ・アール・ジ

敵対的TOB、敵対的M & Aに対する総合コンサルティング
www.irjapan.net

小規模事業専門-M&A

後継者不在の飲食・小売・サービス業をオーナーチェンジ、営業権の譲渡
www.sucession.co.jp

迅速なデューデリジェンス

M & A成功に向けたデューデリ相調は経験豊富な当社にお任せください。
www.brainstaff.jp

M&Aをお考えなら

M & Aに関するご相談は 東京・新宿 辻・本郷税理士法人へ
www.ht-tax.or.jp

移転価格防衛策

ドキュメンテーション作成モデル / 移転価格調査の活用

検索エンジンの表示結果を良く知ろう Google



M&A [検索オプション](#)
[表示設定](#)

ウェブ全体から検索 日本語のページを検索

ウェブ

M&A の検索結果 約 15,500,000 件中 1 - 10 件目

M&A専門会社インテググループ

www.integroup.co.jp/ 成功報酬のみで中小企業のM&Aを支援 まずはM&Aの無料相談まで

M&A仲介は日本M&Aセンター

www.nihon-ma.co.jp 中小企業M&A専門で唯一の上場企業 まずは安心の無料相談!

中小企業M&Aはサンベルト

www.sunbeltpartners.co.jp/ M&A仲介会社。完全成功報酬で安心。中小企業のM&Aは実績のサンベ...

スポンサーリンク

スポンサーリンク

こちらは検索連動広告

この赤色の点線の部分がSEO

他のキーワード: [日本M&Aセンター](#) [サイトM&A](#) [EXILE M&A](#) [M&Aオークション](#) [M&A 事例](#)

M&A - Wikipedia

M&A (Mergers and Acquisitions、〈合併と買収〉の略、エムアンドエー、エムエー)とは企業の合併・買収を総称して言う。他の企業を取得しようとする際には買収者やその子会社などに吸収合併させるほか、買収先企業の株式を買収して子会社化する手段が ...
ja.wikipedia.org/wiki/M&A - 93k - [キャッシュ](#) - [関連ページ](#) - [メモをとる](#)

中堅・中小企業のM&A支援: 日本M&Aセンター(東証一部上場)

日本M&Aセンターは、M&A仲介会社として唯一上場。特徴:「中堅・中小企業の友好的M&A 支援に特化」「日本全国対応」「国内最大級のM&A情報ネットワーク(情報管理は厳格)」「成功報酬型で相談無料」「ワンストップ・フルサービス」「500件以上の成約 ...
www.nihon-ma.co.jp/ - 18k - [キャッシュ](#) - [関連ページ](#) - [メモをとる](#)

M&Aネット(トップページ)

M&A情報サイト。売買・提携案件情報や実務情報満載。
www.ma-intercross.com/ - 12k - [キャッシュ](#) - [関連ページ](#) - [メモをとる](#)

M&Aとは - はてなキーワード

M&A - エム・アンド・エー、エム・エーとも。Merger and Acquisitionの略。Mergerは合併、Acquisitionは取得(買収)の意。ニッポン放送株をめぐるライブドアとフジテレビ...
d.hatena.ne.jp/keyword/M&A - 41k - [キャッシュ](#) - [関連ページ](#) - [メモをとる](#)

M&AのことならM&Aキャピタルパートナーズ

M&AのことならM&Aキャピタルパートナーズにお任せください。M&Aキャピタルパートナーズ株式会社は、後継者問題や事業承継でお悩みの中小企業オーナー様のハッピーリタイアを応援いたします。

飲食店M&A(店舗M&A)

飲食店取扱い実店舗専門・安心のNo.1報酬型。
tenpo-ma.com

M&a

Programs for Mergers and Acquisitions
Global International Management
www.iese.edu

IT分野専門の《M&A仲介》

情報通信分野に限定した専門的なM&A仲介サービスと企業価値算定
bluestar.jp

M&A無料相談オーセンス

経験豊富な弁護士が貴社に合った買収方法やデューデリをご提案します。
www.authense-ma.jp

コンサルをお探しですか

最適なコンサルティングを提供し、ハイパフォーマンスの実現へ。
www.accenture.com/jp

有限を株式へ。新会社法

有限会社を株式へ変更登記します。株式会社になって会社法を活用しよう

SEO

検索結果にだすのに基本的には費用はかからない
表示されるまで2～3カ月かかる上、表示される保証もない
前述の「ロングテール」(P.10)に強い
上位表示にはSEOに適したシステム改造やホームページ改訂作業が必要
キーワード、サイト説明文、着地ページの変更は2カ月程から数カ月必要
表示あたりのクリック率が高くなければ、検索結果の順位落ち
全国に検索結果が表示されるため、全国から問い合わせが来る

検索連動広告

検索結果に表示するのは無料だが、クリックごとに課金される
当日から翌日には表示されるようになる
前述の「ロングテール」(P.10)に弱い
集客にホームページ改訂作業などは特に必要ない
機敏にキーワード、コピー文、着地ページを変更できる
表示あたりのクリック率が高くなければ、クリック単価を上げなければ表示されなくなる
1都3県などエリアを限定して配信することができ、問い合わせ範囲を限定可能



ブルースターのWEBマーケティングマニュアル集

1990年からネットマーケティング専門で一環してサービスを提供している
当社までコンサルティングもしくは、アドバイザリーサービスをご用命ください。

当社、IT設計事務所は、予算に合わせ
効率的な施工、監査を包括的に
プロジェクトマネジメント致します。

Bluestar
CORPORATION

Net Marketing and Business Consulting SINCE 1990

mailto: info@blue.co.jp

ブルースター 会社案内 ホームページ

<http://www.blue.co.jp/>

WEBマーケティング事業ホームページ

<http://www.bluestar.co.jp/>

■ ブルースター WEBマーケティング関連マニュアル

- WEBマーケティング アドバイザリーサービス案内 <http://www.bluestar.co.jp/pdf/web.pdf>
- 法人ホームページ成功の秘訣 <http://www.bluestar.co.jp/pdf/success.pdf>
- SEOの概念説明(一般向け) <http://www.bluestar.co.jp/pdf/seo.pdf>
- SEOのWEB管理者向けマニュアル http://www.bluestar.co.jp/pdf/seo_detail.pdf
- 検索連動広告改善・運用マニュアル <http://www.bluestar.co.jp/pdf/listings.pdf>
- 検索連動広告アドバイザーのご案内 <http://www.bluestar.co.jp/pdf/listingsadv.pdf>
- Google Analytics設定・運用マニュアル <http://www.bluestar.co.jp/pdf/GoogleAnalytics.pdf>