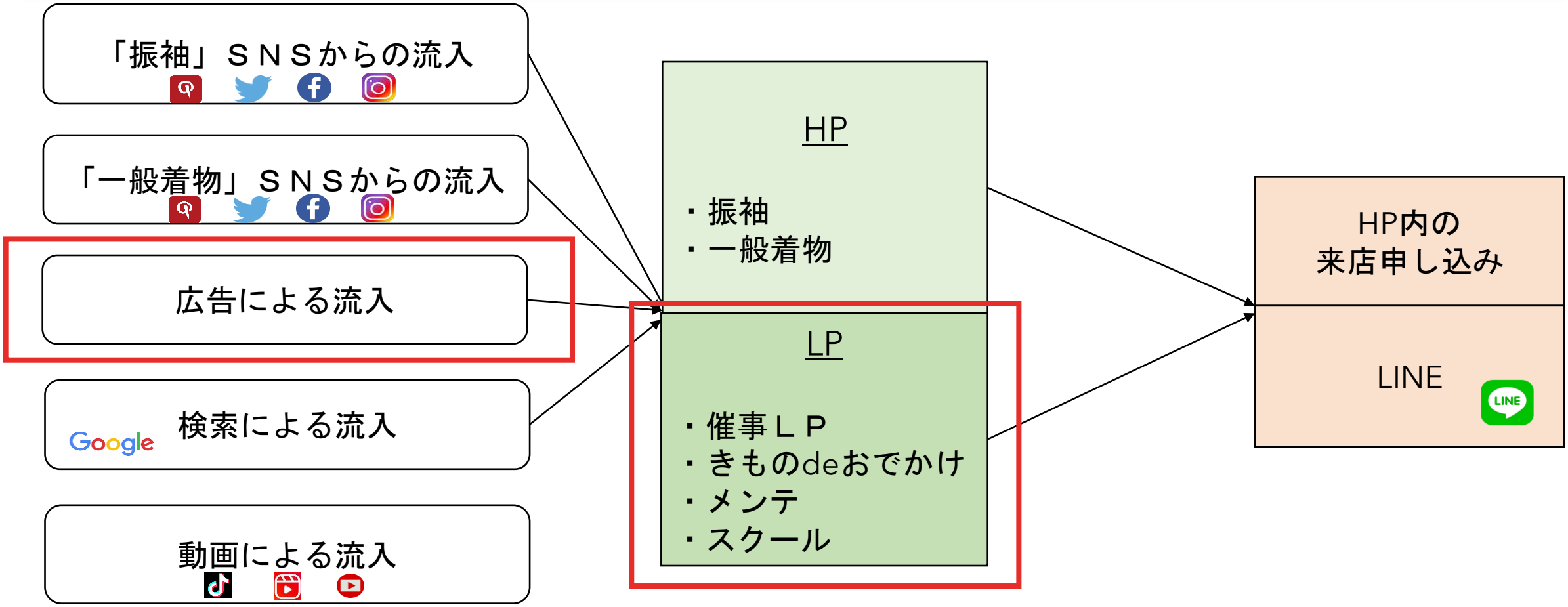
第6回WEBセミナー

LP/WEB広告/分析講座

共にある心と、強い心で。

VERDE OLIVAI NC.

再掲：ユーザーの動き

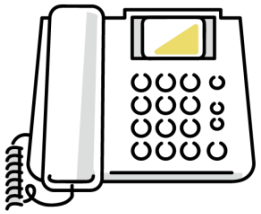


VERDE OLIVA INC.2021 ©

振り返り

VERDE OLIVA INC.2021©

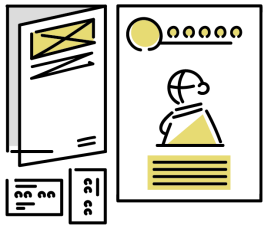
再掲：多くの呉服店が採用している振袖集客



アポ電話

営業・訪問

振袖催事
展示会

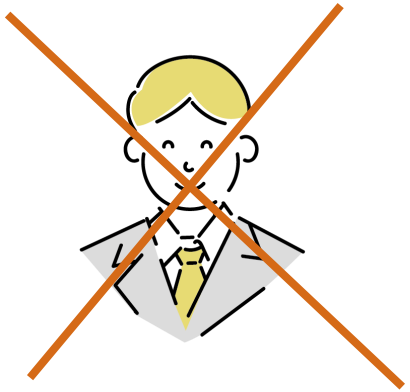


ハガキ・DM・確約品

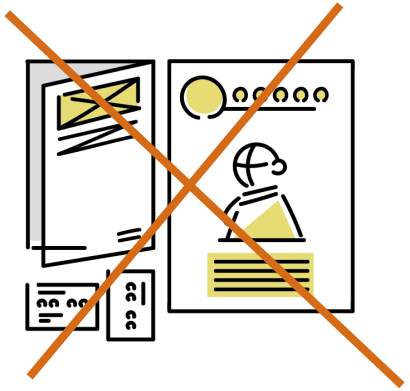
VERDE OLIVA INC.2021 ©

再掲：現実的な課題

アポ電話



営業・訪問

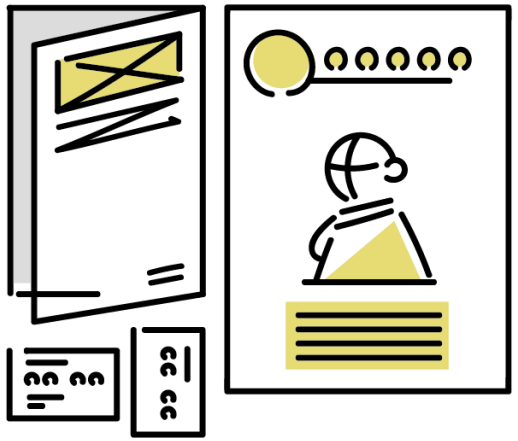


ハガキ・DM

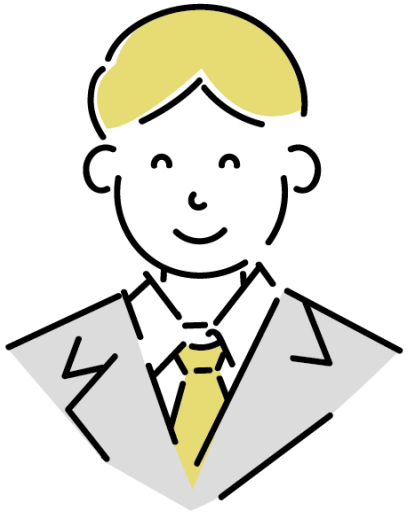
名簿がなくなれば全てできなくなります！

VERDE OLIVA INC.2021 ©

再掲：LP・HP・SNSそれぞれの役割



SNS・ブログ
＝チラシ
（名簿獲得）

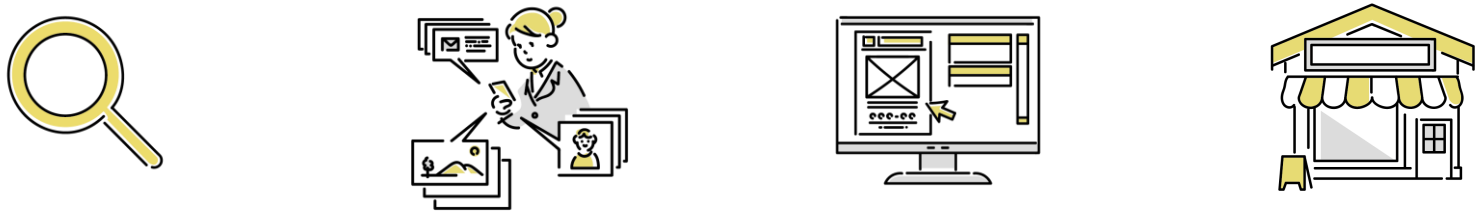


LP＝営業
（集客）

HP＝お店
（購入）

再掲：３つのアプローチ方法

① 検索 → ブログ・SNS → HP → 来店



長期的

② 広告・SNS → LINE友達 → 定期配信 → 来店

中期的

③ 広告 → LP → 来店

短期的

VERDE OLIVA INC.2021 ©

①

検索・# → ブログ・SNS → HP・LP → 来店

長期的

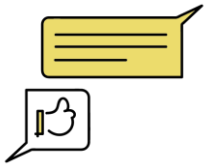
SNS
◆イベント情報
◆振袖に関するアレコレ情報
◆振袖プラン情報
◆お客様の写真
◆店舗の情報
◆動画情報

VERDE OLIVA INC.2021 ©

②

広告・SNS → LINE友達 → 定期配信 → 来店

中期的



LINE
◆成人式情報
◆振袖に関するアレコレ情報
◆地元情報
◆髪飾り情報
◆芸能情報
◆アフター振袖に繋げる情報
◆イベント情報
◆クーポン情報

VERDE OLIVA INC.2021 ©

③

広告 → LP → 来店

短期的

LP
◆イベント情報
◆申し込みフォーム

LP例↓
https://kimonokirumono.jp/gwfurisode
https://kimonokirumono.jp/tanigi-harufurisode

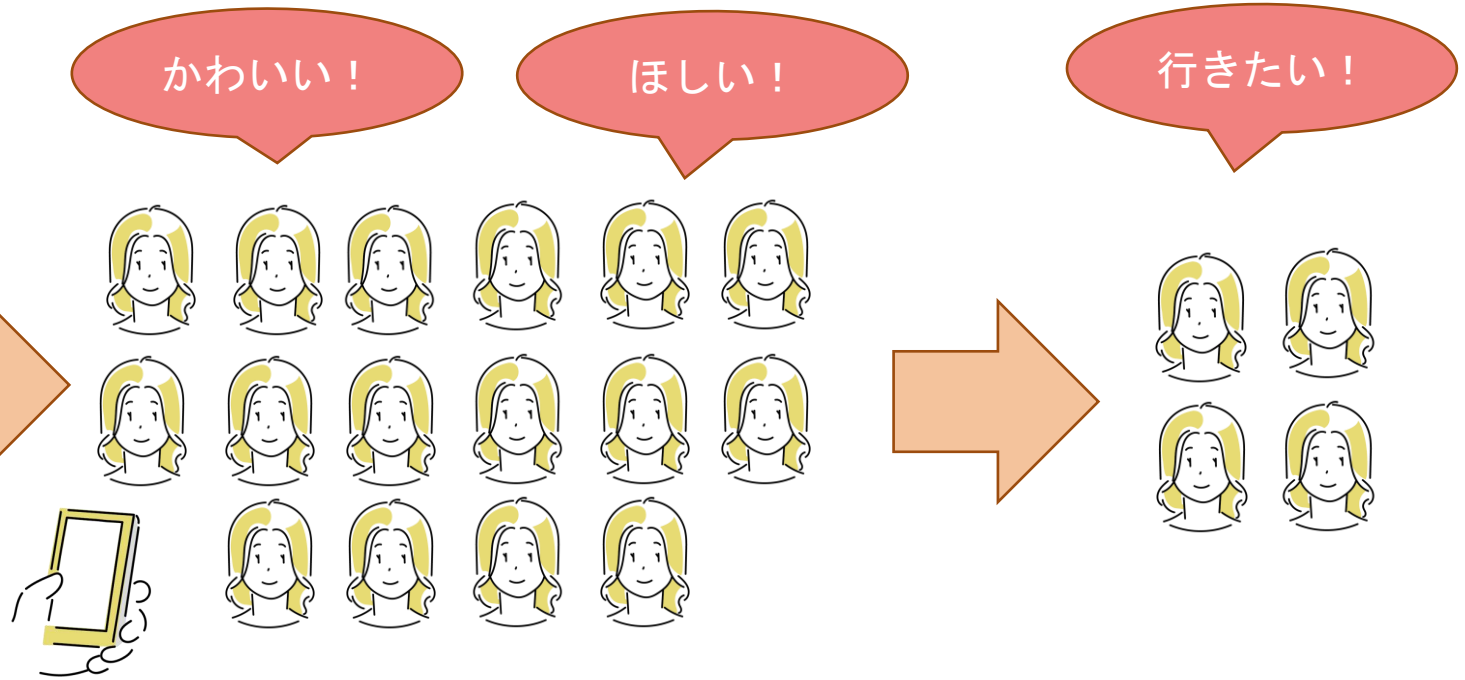
VERDE OLIVA INC.2021 ©

本題

VERDE OLIVA INC.2021 ©

LPを広告するとは

LPを広告する



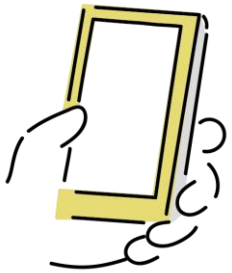
LP広告

拡散

来店

VERDE OLIVA INC.2021 ©

実際の広告掲載の見た目例

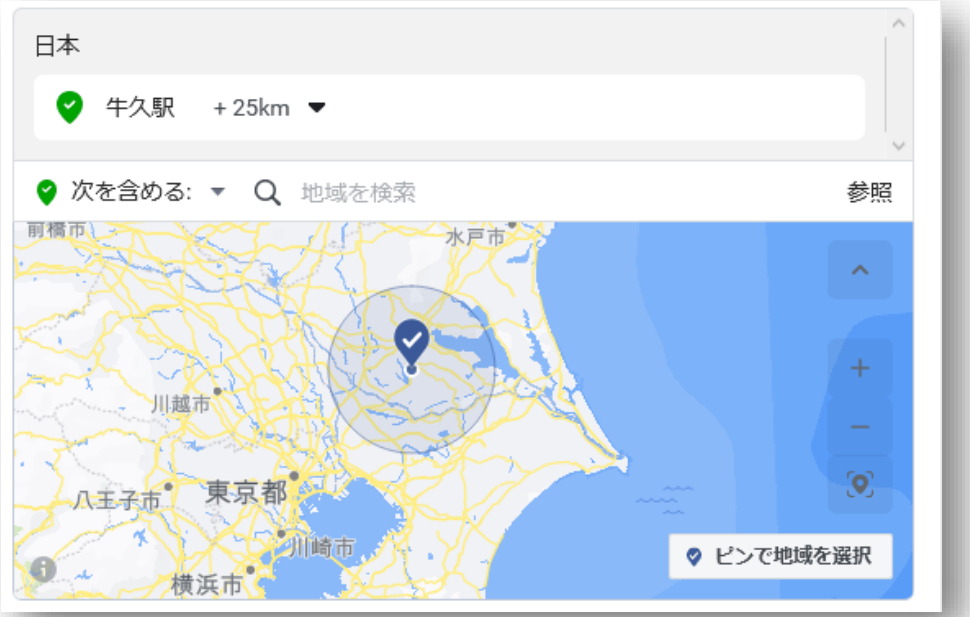


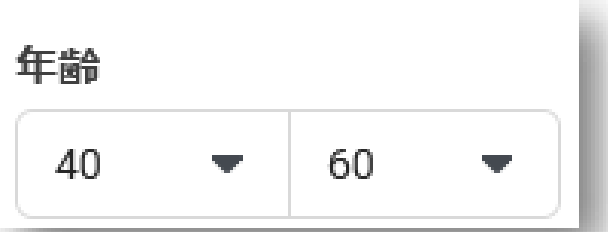
FB/インスタ広告の特徴

配信地域を指定できる！

１歳単位で配信年齢を絞れる！

配信する性別を選べる！





Google・LINE広告について

- Google広告は、リスティング広告とディスプレイ広告がある。

- LINE広告は、タイムラインやニュースページなどに掲載可能。

VERDE OLIVA INC.2021©

広告結果及び分析

VERDE OLIVA INC.2021 ©

実績例：きもの処たにぎ様イベントLP

春休み振袖無料ご相談会

https://kimonokirumono.jp/tanigi-harufurisode

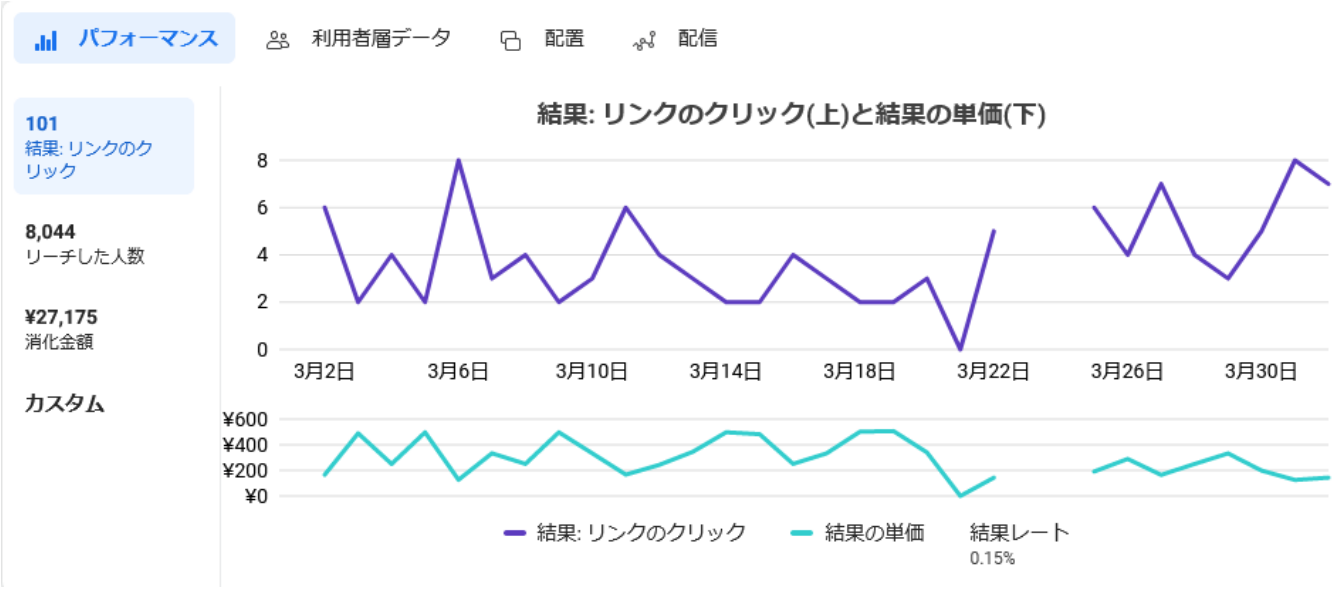
【期間】

2021 /3/2~2021/4/1

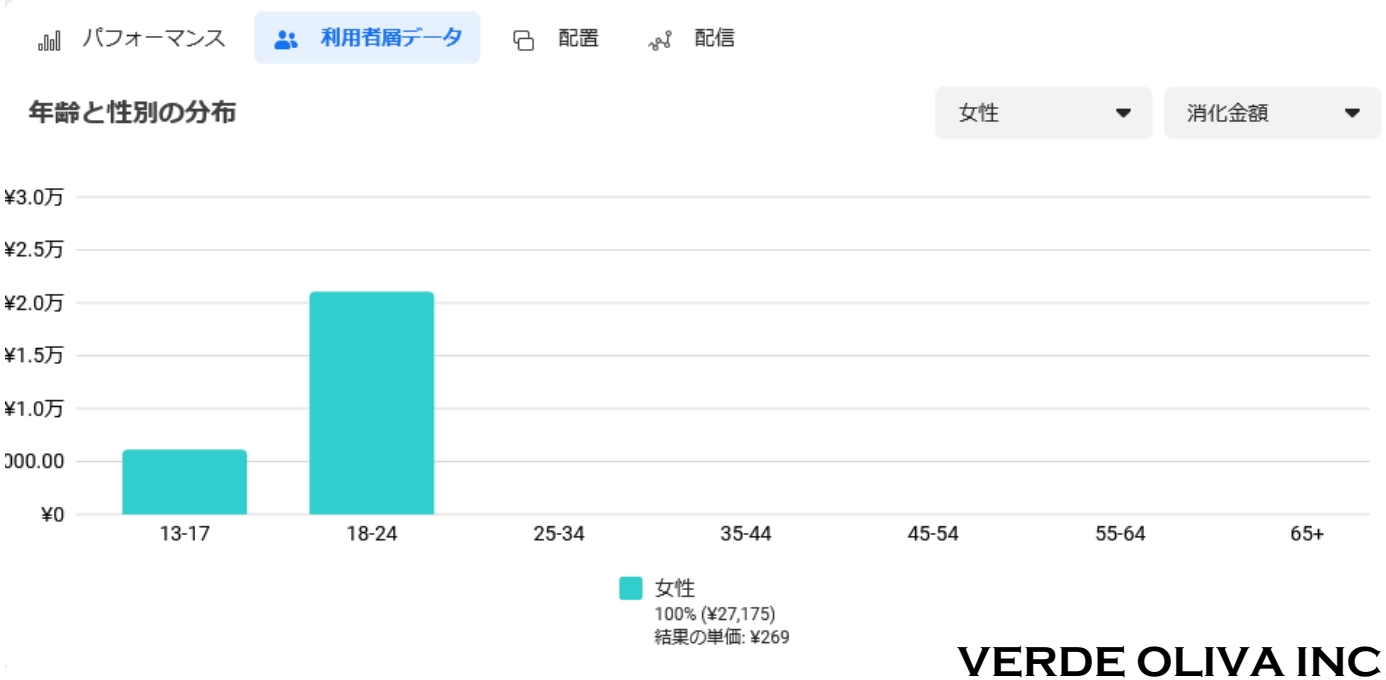
VERDE OLIVA INC.2021 ©

＜インスタグラム広告＞

①年齢層：17歳～19歳　女性
②設定金額：1日1000円
③地域：アミティ丹後 (+20 km),
たにぎ福知山店 (+25km)
舞鶴市西公民館(+20 km)
じばさんTAJIMA(+20 km)



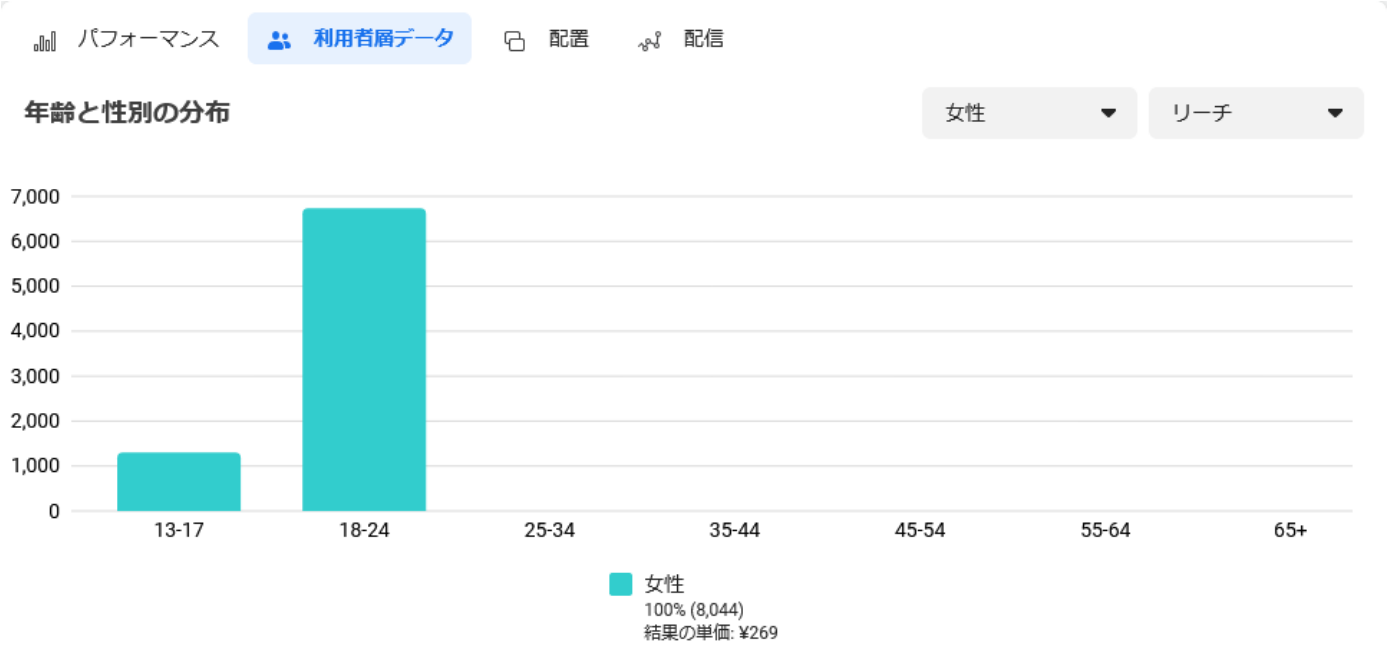
■パフォーマンス（HPを見た）
リンククリック数：101
リーチ：8,044
消化金額：27,175円



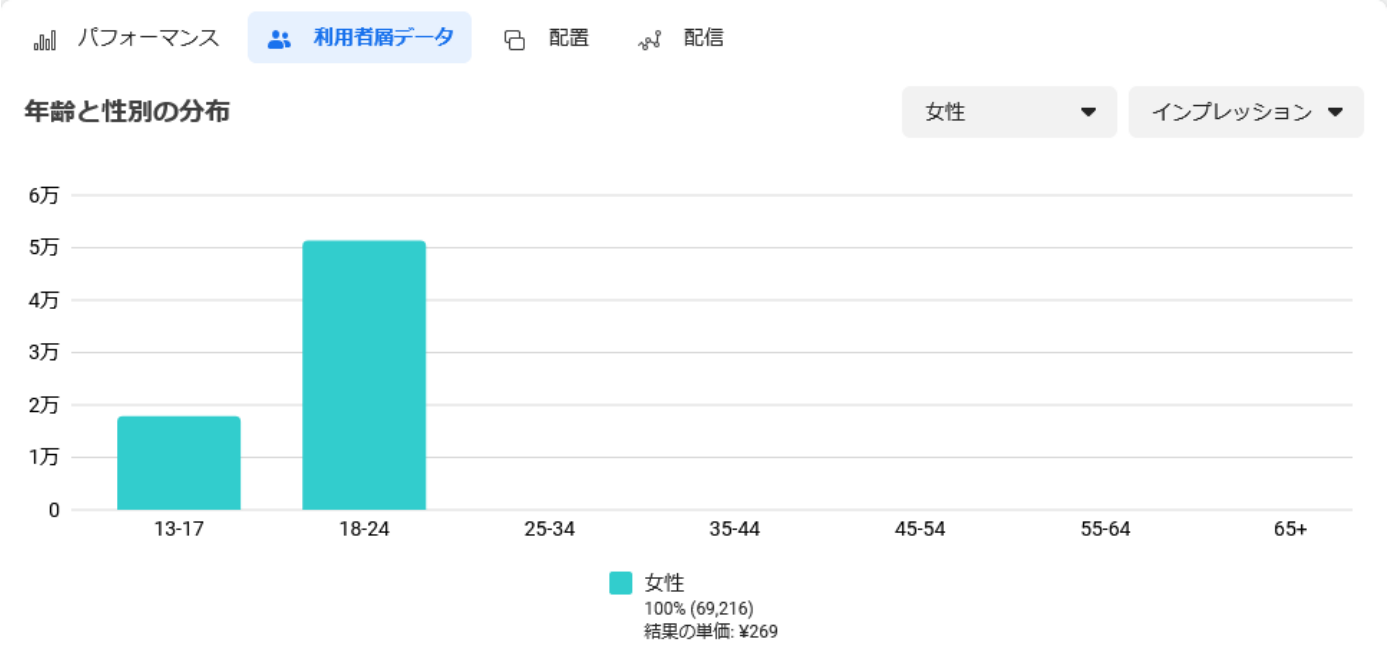
■消化金額
17歳：6,130円（23%）
18歳～19歳：21,045円（77%）

VERDE OLIVA INC.2021 ©

■リーチ数（人数）
17歳：1,304（16%）
18歳～19歳：6,740（84%）



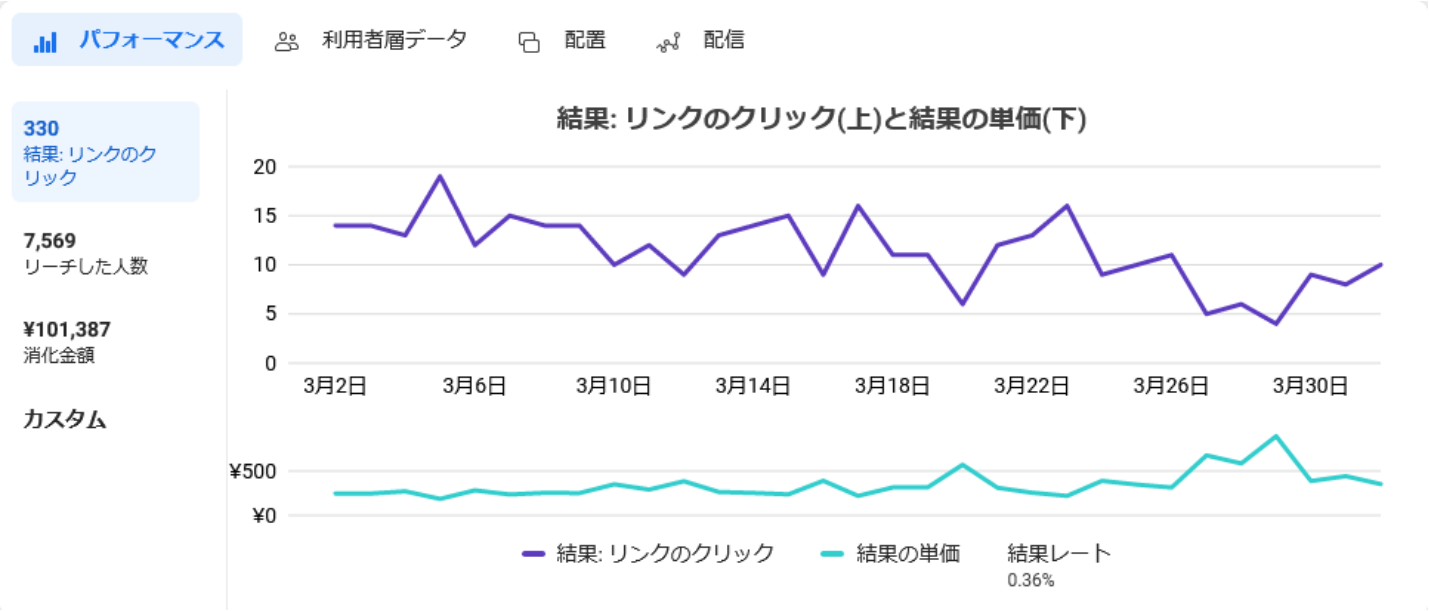
■インプレッション（表示回数）
17歳：17,870（26%）
18歳～20歳：51,346（74%）



VERDE OLIVA INC.2021 ©

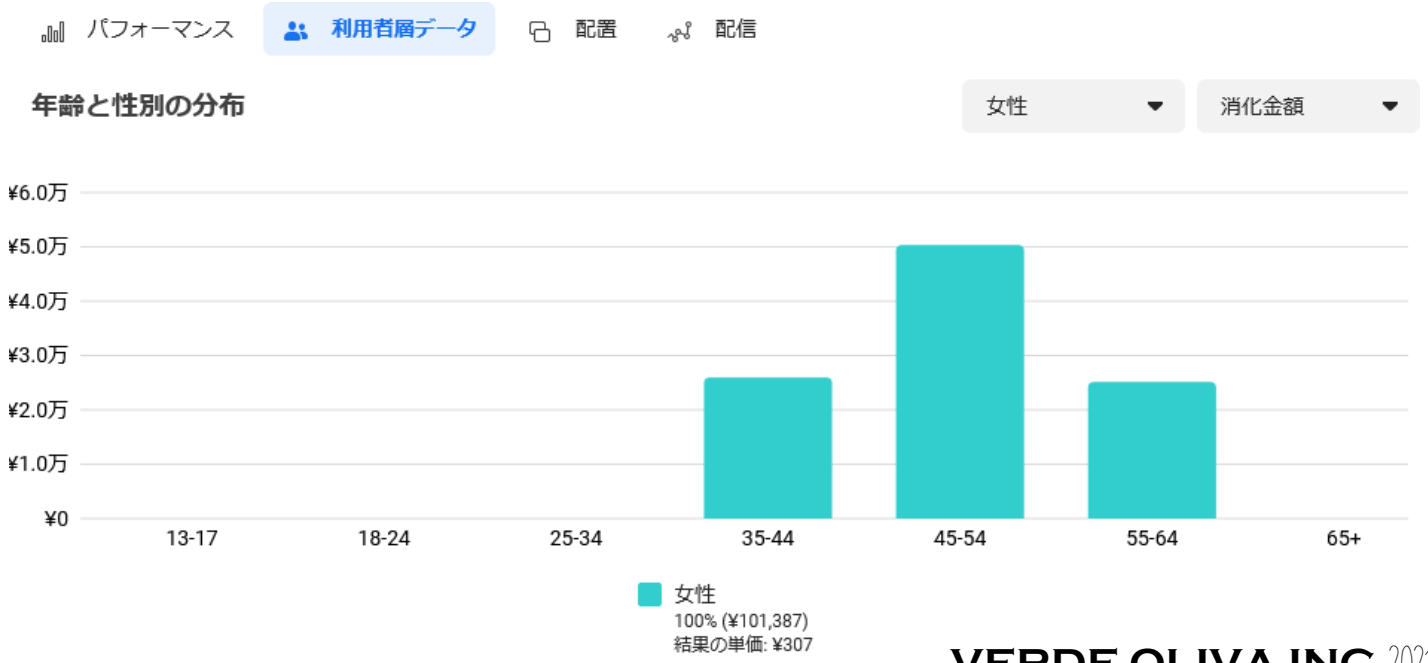
＜Facebook広告＞

①年齢層：40歳～60歳　女性
②設定金額：1日3500円
③地域：アミティ丹後 (+20 km),
たにぎ福知山店 (+25km)
舞鶴市西公民館(+20 km)
じばさんTAJIMA(+20 km)



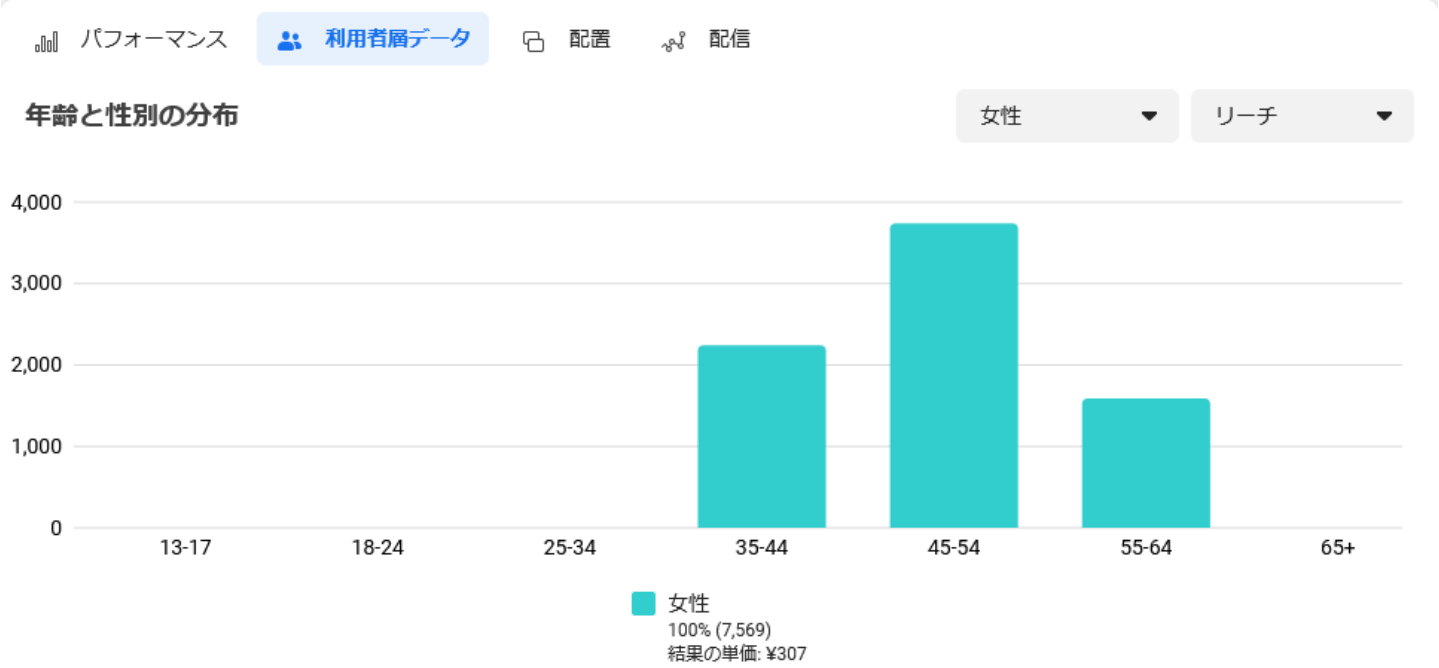
■パフォーマンス（HPを見た）
リンククリック数：330
リーチ：7,569
消化金額：101,387

■消化金額
40歳～44歳：25,927円（26％）
45歳～54歳：50,330円（50％）
55歳～60歳：25,130円（25％）

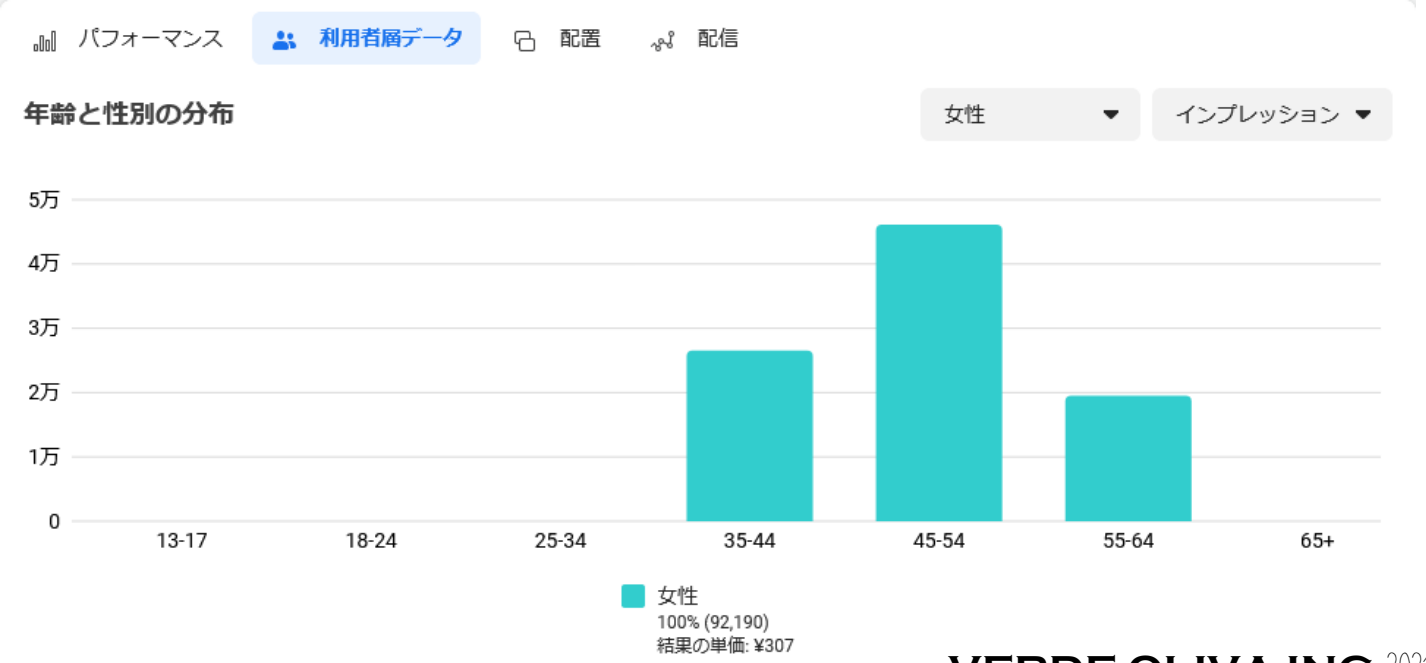


VERDE OLIVA INC.2021 ©

■リーチ数（人数）
40歳～44歳：2,240（30%）
45歳～54歳：3,741（49%）
55歳～60歳：1,588（21%）



■インプレッション（表示回数）
40歳～44歳：26,558（29%）
45歳～54歳：46,138（50%）
55歳～60歳：19,494（21%）



VERDE OLIVA INC.2021 ©

実績例：きもの処T社様イベントLP

フリークエンシーキャップが週1で設定されている

3/2~4/1(31日間)

	Facebook （40～60歳）	インスタグラム （17～19歳）	合計
表示回数	92,190	69,216	69,216回
表示人数	7,569	8,044	15,613人
クリック数	330	101	431回
金額	101,387	27,175	128,562円

合計ご来店予約数：9件

VERDE OLIVA INC.2021©

実績例：佐沼屋呉服店様イベントLP

GW無料振袖ご相談会

https://kimonokirumono.jp/gwfurisode

【期間】

2021 /4/21~2021/5/9

VERDE OLIVA INC.2021 ©

実績例：佐沼屋呉服店様イベントLP

フリークエンシーキャップが週1で設定されている

	4/21~5/9	4/21~5/9	4/29~5/9	4/21~5/9(19日間)
	Facebook （40～60歳）	**インスタグラム** （17～19歳）	**インスタグラム** （40~60歳）	**合計**
表示回数	65314	98352	18117	181783回
表示人数	20599	34992	10588	66179人
クリック数	176	212	146	534回
金額	43815	33259	20000	97074円

合計ご来店予約数：15件

VERDE OLIVA INC.2021©

LPのユーザー行動分析

VERDE OLIVA INC.2021 ©

分析内容　上級編

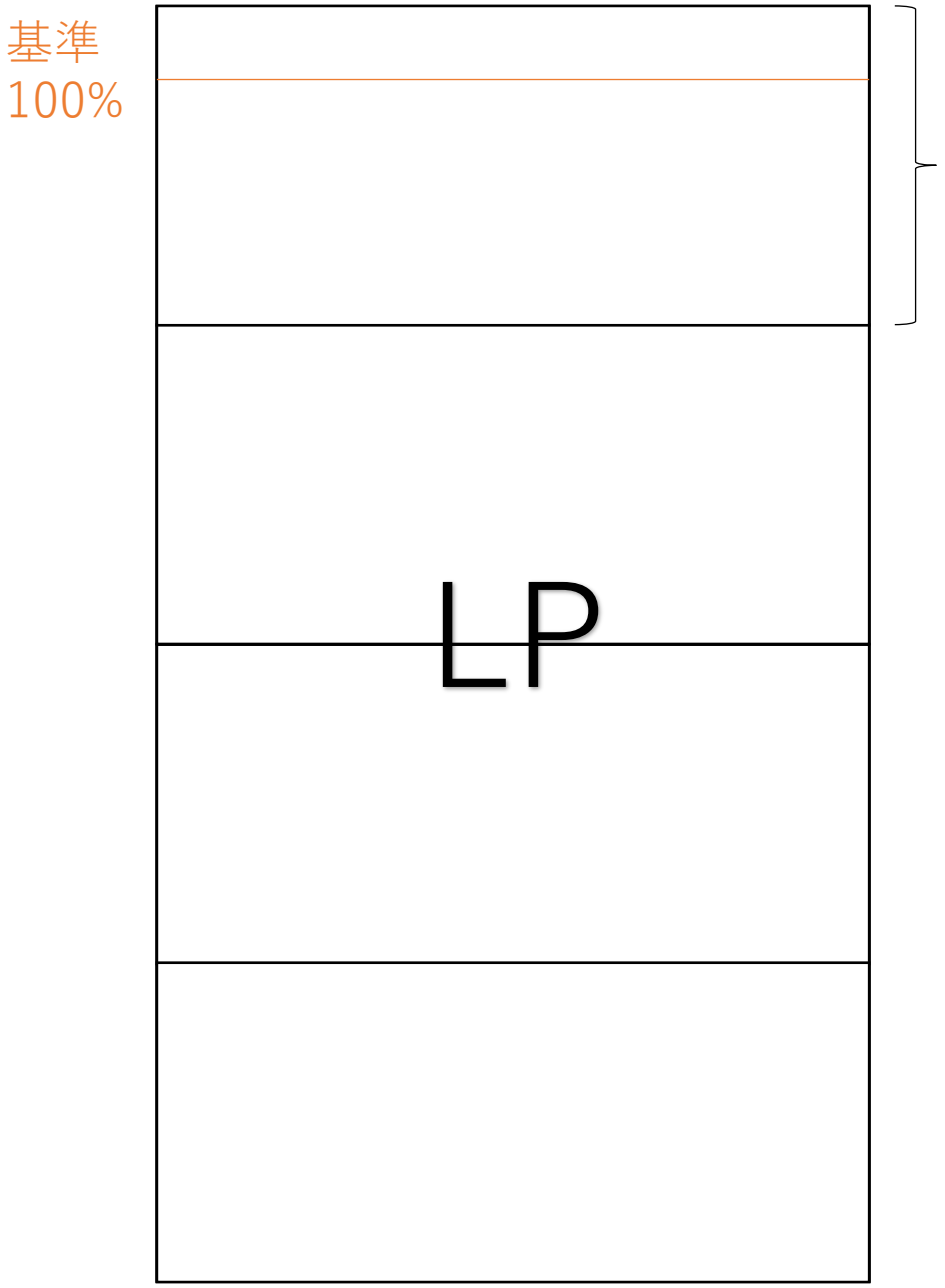
・LPの**どのあたりまでユーザーが見ているのか**を分析！

・分析できるようにLPの各ポイントに、**分析用のタグ**を埋め込む

・LPの**どこまでがよく見られている**のか、**どこで見るのを辞めてしまっている**のかがわかる

・見るのを辞めてしまっているところがわかれば、**改善可能**

（例）



※「10%までスクロールしたユーザー」を100%とした場合

25%までスクロール→　**95%の人**

15%離脱

50%までスクロール→　**80%の人**

25%離脱

75%までスクロール→　**55%の人**

30%離脱

100%までスクロール→ **24%の人**

分析結果の例

わかること（例）

・8割のユーザーがLPを半分まで読む

・75%の位置まで読むユーザーは5割

改善策（例）

・8割のユーザー読んでいる半分までに
申し込みのボタンを設置してみる

・離脱率が高い部分を簡潔にする

まとめ：LPを作成/広告するメリット

- **リストがなくても**、商圏にいるターゲットにLPを配信できる
- LPを見た人がどれだけいたか、どこまで読んだかなど**分析ができる**（＝改善可能）
- DMだけでは伝えきれない**情報を伝えられる**
- DMやHPにLPを**貼り付ける**こともできる
- 若者がよく使用しているスマホに届くため、**見てもらえる機会が増える**
- WEB上で**簡単に来店予約**が完了できる

まとめ：LPを作成/広告するメリット②

11万の広告費（＋ＬＰ制作費）

15人の実来店

12名の成約（8%）

420万の売上（単価35万）

2.6%の広告費

進化する
呉服店こそが
明日を創る。

VERDE OLIVA INC.