

# *Life Style Innovation*

株式会社Life Style Innovation

会社概要

- 1 会社概要
- 2 代表経歴
- 3 メディア掲載実績
- 4 このようなお悩みはありませんか？
- 5 お悩みを解決します
- 6 株式会社Life style Innovation の強み
- 7 事業ドメイン
- 8 取り扱い媒体
- 9 記事広告
- 10 SNS運用代行
- 11 アフィリエイト広告
- 12 CRM
- 13 RPA
- 14 運用事例
- 15 顧客データ×運用データ
- 16 個別レポート
- 17 料金表
- 18 デザイン料金
- 19 バナー制作事例
- 20 LP制作事例
- 21 まとめ

- ・ 商号：株式会社Life Style Innovation（カブシキガイシャ ライフスタイルイノベーション）
- ・ 設立：2018年4月24日
- ・ 役員：代表取締役 石川 知佳（イシカワ トモヨシ）
- ・ 事業内容：マーケティングコンサルティング事業、広告運用代行事業、WEBメディア事業
- ・ 従業員数：東京2名 宮崎14名 計16名
- ・ 所在地：880-0806 宮崎市広島2丁目10-16 坂下ビル4F
  
- ・ 取引金融機関：三井住友銀行 ジャパンネット銀行 宮崎太陽銀行
  
- ・ 主要取引先：グーグル合同会社 ヤフー株式会社 株式会社LIFULL  
スパークジャパン株式会社 株式会社MiyaFaM  
株式会社メディアジーン 株式会社インフォバーン  
株式会社レントラックス 株式会社デジタルワークス

## 2 代表経歴

- ・氏名：石川 知佳（いしかわ ともよし）
- ・生年月日：1982年10月24日（42歳）
- ・保有資格：上級WEB解析士 GoogleAdwords上級資格 yahooプロフェッショナル認定資格
- ・経歴：2009年 株式会社イーエムネットジャパン 立上げ入社 （2018年マザーズ上場）  
2013年 株式会社Anything  
（旧：株式会社クオリクスパートナーズ 株式会社レントラックスの100%子会社）入社  
定款変更及び、社名変更、代表者変更を行い、代表取締役社長に就任。  
旧会社の累積損失3,000万を1年で返済。第一期売上1億  
2014年 株式会社Anything第二期 売上3億  
2015年 株式会社レントラックスが東証マザーズに上場 Anything第三期売上4.5億  
2016年 株式会社Anything第四期 売上4.7億  
2017年 株式会社Anything第五期 売上6億  
2018年 株式会社Anything代表取締役退任 株式会社ライフスタイルイノベーション設立  
2019年 宮崎市内へ本社移転  
2022年 従業員12名 売上高2.5億想定



# 3 メディア掲載実績

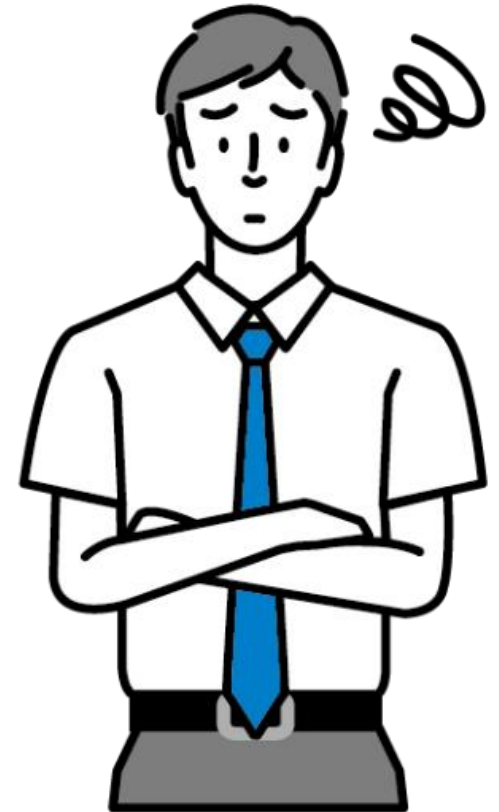


宮崎市の商工会議所が主催する創業支援サポート室みやぎSTART UP HUBにて事務所設立及び市内の従業員の雇用を行う為に立地知行認定を受けています。朝日新聞、宮崎日日新聞、宮崎MRT放送にて、取材対応。



## 4 このような悩みはありませんか？

- ☑ web広告を行いたいが何からすればよいのかわからない
- ☑ webマーケティングを活用して売上を伸ばしたい！
- ☑ web広告の費用対効果を高めたい！
- ☑ 自社でwebマーケティングのリソースを生み出せない
- ☑ 今の広告代理店で成果が伸び悩んでいる





# 5 お悩みを解決します

- ☑ web広告を行いたいが何からすればよいのかわからない  
→web広告の目的や戦略設定から運用まで行います！
- ☑ webマーケティングを活用して売上を伸ばしたい！  
→web広告、SNS運用、記事広告など様々なご提案が可能です！
- ☑ web広告の費用対効果を高めたい！  
→現状の分析から改善点、伸びしろを発見し、  
戦略考案、運用を行います！
- ☑ 自社でwebマーケティングのリソースを生み出せない  
→一案件担当制なので、web広告の運用からコミュニケーションまで  
柔軟に対応させていただきます！
- ☑ 今の広告代理店で成果が伸び悩んでいる  
→目的や戦略設定から再定義し広告運用の見直しを行います！

# 6 株式会社Life style Innovation の強み

## ①クライアント様の収益最大化を目的としたweb広告の運用を行います

広告代理店は広告管理画面上の獲得数のみを追うケースが多く、クライアント様の収益最大化を度外視した代理店が大多数であるなか、弊社はクライアント様の収益最大化を目的とし、その手段としてweb広告の運用をさせていただきます。

## ②一案件ごとに担当制

一案件に一人の担当者がつき、戦略考案、施策実行、分析、改善のPDCAを回すことで、一貫した運用管理が可能となり、より密なコミュニケーションも可能となります。

## ③web広告を軸に、多角的な視点から戦略提案をし続ける

web広告の運用だけでなく、SNS広告やSNS代行、アフィリエイトや既存顧客の関係性向上マネジメント等、多角的な視点から戦略提案をし続けます。



# 7 事業ドメイン

## マーケティングコンサルティング事業／広告事業

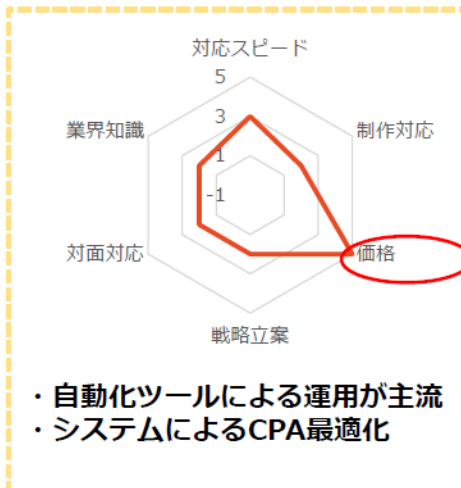
- A) マーケティング活動を行なっている全ての企業を対象に、下記業務を請け負う。
- ・マーケティング上の課題解決のコンサルティング
  - ・課題解決の実務の中で発生する広告やデジタルマーケティングツールの企画発注業務
  - ・クリエイティブの制作業務
- B) ターゲット WEBで集客を行なっている企業／WEB担当者がいない企業
- C) 主カソリューション アフィリエイト広告、検索連動型広告、動画広告、EFO、LPO、SEOなどクライアントの課題に合わせてご提供
- D) 月額コンサルティング料 + 施策実行手数料（広告費・制作費の20%）

“デジタル領域を専門”とした、  
戦略系広告代理店です。

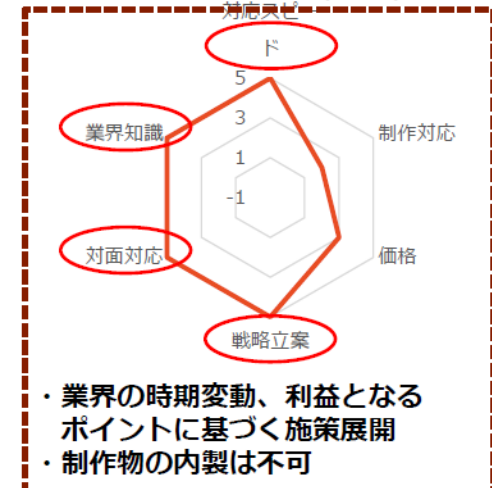
制作系代理店



低価格系代理店



戦略系代理店（弊社）



# 8 取り扱い媒体①

## 様々なサイトへのバナー広告、検索広告



バナーでは、年齢や性別、ユーザーの興味関心などを細かく設定できるため、ターゲットユーザーに対して広告を打ちやすい。  
 検索広告で顕在層向けに訴求を行うことができるため、獲得率の高い運用ができる。



バナー広告



## SNS広告



バナー広告や検索広告と異なり、ユーザーのタイムライン上に、自然と広告を溶け込ませた形で広告表示させることができる。ユーザーの年齢や性別、興味関心に合わせた広告を配信することもできる。



# 8 取り扱い媒体②

様々な配信面に広告を出すことができる



膨大なネットワークを利用し、大手新聞社やポータルサイトなど様々な配信面へ広告を掲載できる。商材やターゲットユーザー（女性の20代向けなど）に合わせて人気メディアに絞って配信することも可能。

▼配信面の一例



## 動画広告



YouTube内に掲載できる動画形式の広告。バナー広告やテキストのみの検索広告と異なり、動画でユーザーへアプローチすることができる。5秒経過すれば広告をスキップできるものや、広告を最後まで視聴しないと次の動画に進めないものなど、広告によって種類がある。



## 解析ツール

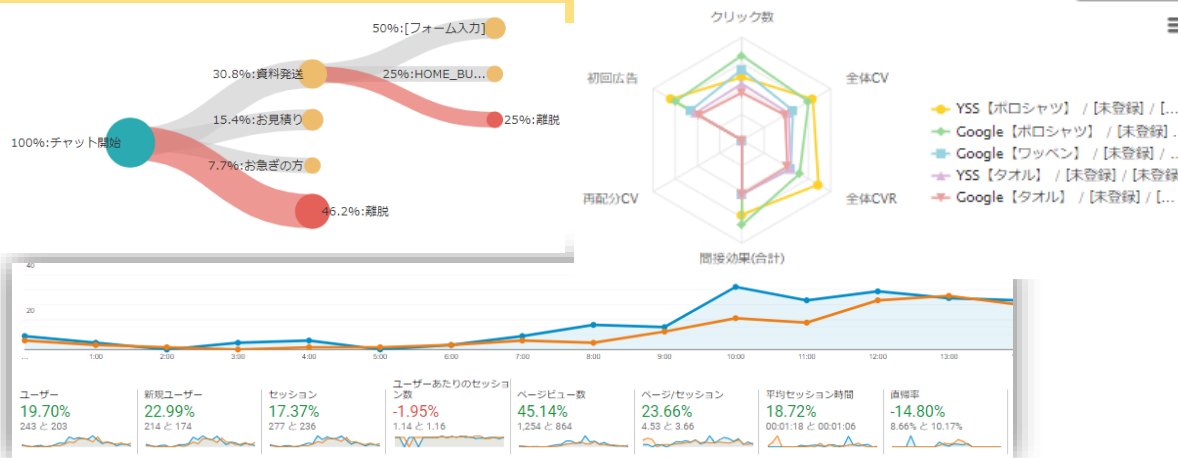


Visionalist

Instagram分析ツール  
SiN!S

Google Analytics

広告ではデータを獲ることができない、  
サイト全体の流入数の変動、ユーザーの広告接触回数や、  
流入経路などの解析を行うことができる。  
これらの解析ツールを駆使することで、  
広告の成果を高めることができる。



## チャットボットツール

チャットボット型マーケティングツール  
SYNALIO

チャットボットとは、自動会話ツールのことで、  
サイトの右下などに、表示され、項目を選択していくと  
会話をしているように接客してくれる。  
チャットボットツール導入により、接客時間の削減が  
可能。

こだわりの刺繍技術を  
工場直販価格でご提供!!

今治マークと御社ロゴのWネームで  
ブランディングしてみませんか?

御社ロゴ × プレミアム  
ギフト

タオル代 + 刺繍代  
でこの価格!

しかも  
刺繍版代 0円  
でご提供いたします!

また、300枚・500枚・1,000枚以上で割引対象となります!

今治バイルハンカチ  
(1サイズ・25cm角)

オリジナル刺繍付き価格

630円 (刺繍別売)

500円 (1,000枚以上)

さらに!

- 1 1枚ごとに専用紙に入れて梱包させていただきます。タテミ投入料金はサービスです。
- 2 刺繍した刺繍版は半永久的に使用します。同サイズでも版代が必要なく追加制作できます。
- 3 高色(灰色)・パターンは2パターンまでサービスです。白文字に黒色、黒文字に白文字もサービスです。
- 4 今治マーク付きのギフトボックス入れも承ります。お祝い・お年賀品等に人気です。



# 8 取り扱い媒体④

## アフィリエイト



自身のホームページやブログ記事に  
企業や特定の商品・サービスの広告を掲載し、  
訪問ユーザーがその商品やサービスを購入することで  
費用が発生する、成果報酬型の広告

## 媒体が保有しているデータを利用する広告



求人データや、車検データ等、媒体側が保有している特定の  
データを利用して広告配信を行うことができる。

## 顧客関係のマネジメント



新規顧客の獲得だけでなく、  
既存顧客との関係性維持のマネジメントができる。  
顧客ニーズの多様化に合わせて、  
顧客視点に立って製品・サービス・ビジネスモデル・  
マーケティング・情報を整理し、常にベストな  
タイミングで顧客が求めるものを提供し、  
継続的な製品やサービスの利用を促すことが可能。

メディアへ記事を掲載し記事を広告として拡散可能

商品の良さをもっと広めたい  
多くのユーザーに認知させたい

メディア訪問ユーザー

YAHOO! JAPAN プロモーション広告  
Google AdWords  
LOGLY  
facebook  
twitter  
outbrain

広告出稿

広告から記事へ誘導

メディア例

GIZMODO BUSINESS INSIDER  
lifehacker ROOMIE  
MASHING UP 女性からはじめるダイバーシティ DIGIDAY

GIZMODO NEW CATEGORY TAG FEATURE

iPad ProのMagic Keyboardを分解詳細。トラックパッドに違いあり?  
© 2020.05.14

22 want!!

ちようどいいコンパクトサイズ  
ネットトヨタヒムカ

RANKING  
Daily Weekly Monthly

記事を読むことで認知UP

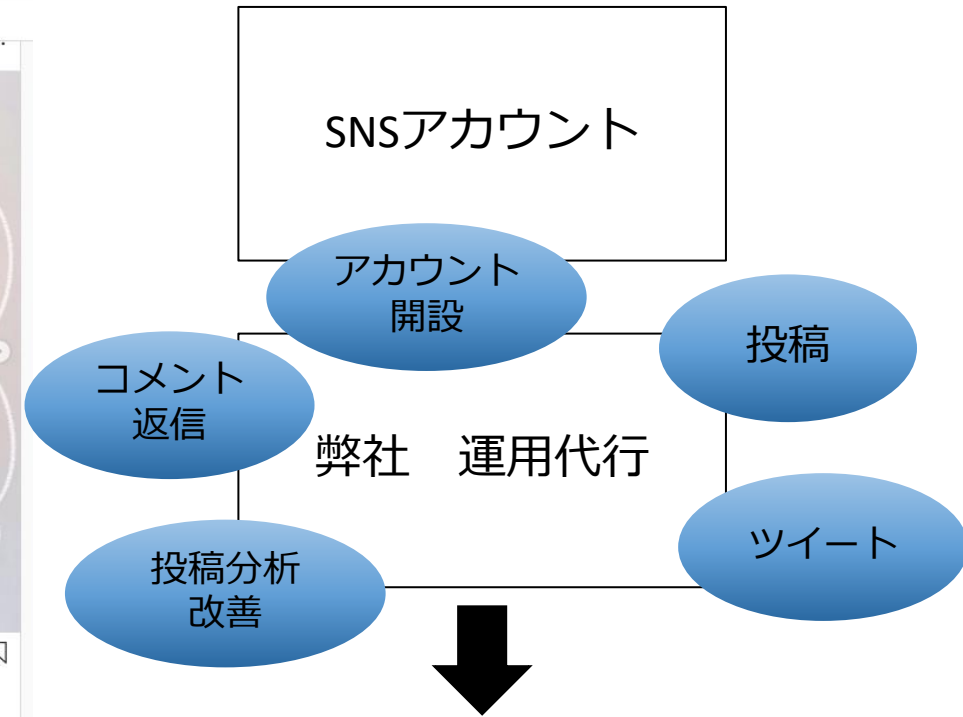
LPやECサイトへ誘導

記事をメディアに掲載し  
メディアを訪問するユーザーに対し  
て商品の認知を広げると同時に、  
広告媒体で広告出稿し  
広告から記事への流入もさせる  
ことで、認知拡大が可能

# 10 SNS運用代行

SNSでの投稿や情報発信を代行いたします。

商品のファンを増やしたい  
多くのユーザーに認知させたい



**フォロワー数増加  
認知拡大**

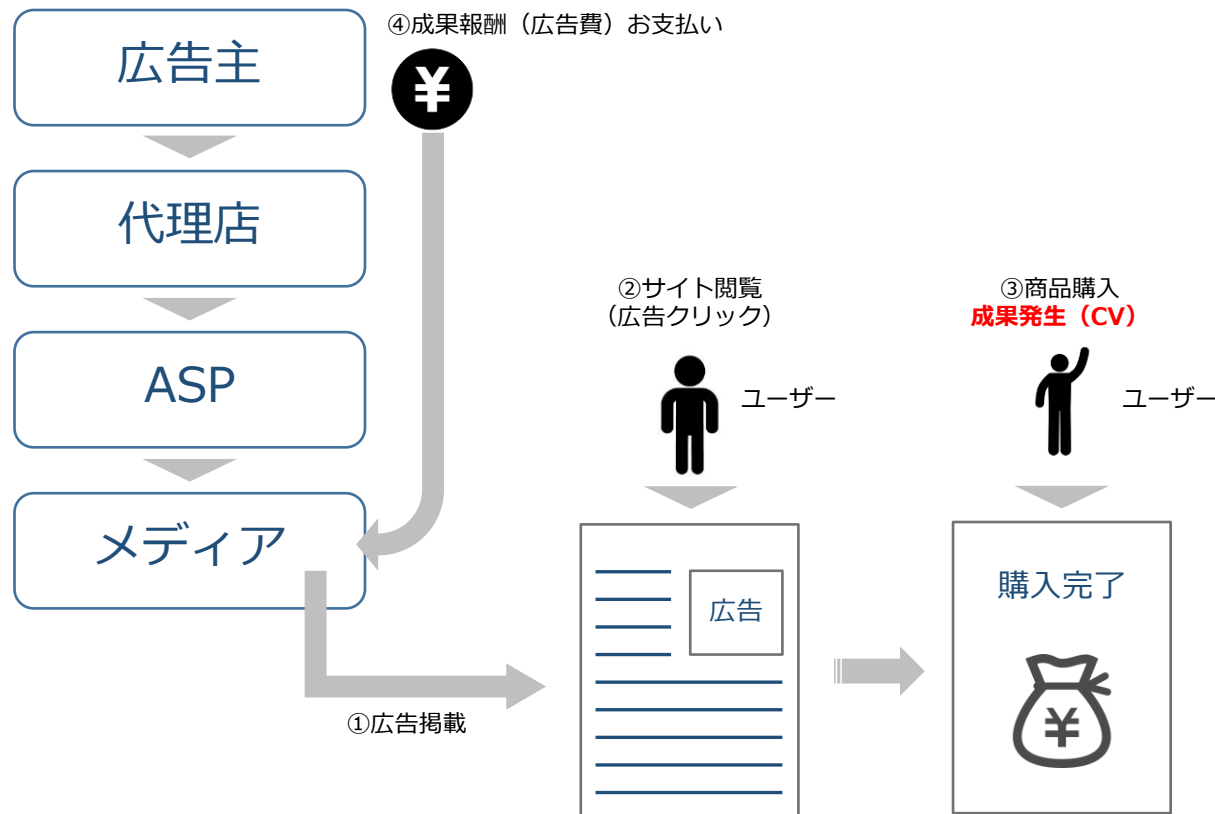
SNSでの投稿を通じて、  
ユーザーに対して認知拡大を行う。  
近年、SNSマーケティングが  
トレンドになっており、  
ユーザーを巻き込んだキャンペーン等  
さまざまな施策を行うことが可能。



# 11 アフィリエイト広告

## ■アフィリエイト広告 = 成果報酬型広告

広告主が設定する**成果**が発生した場合に、広告費（アフィリエイト成果報酬）が発生する広告。費用対効果が高い手法として、多くの広告主が新規顧客獲得や売上UPを実現。



### 【用語解説】

#### ・成果地点 (CVポイント)

各広告主が設定する当該広告の目標のこと  
例) 商品の購入完了 / 新規会員登録 など

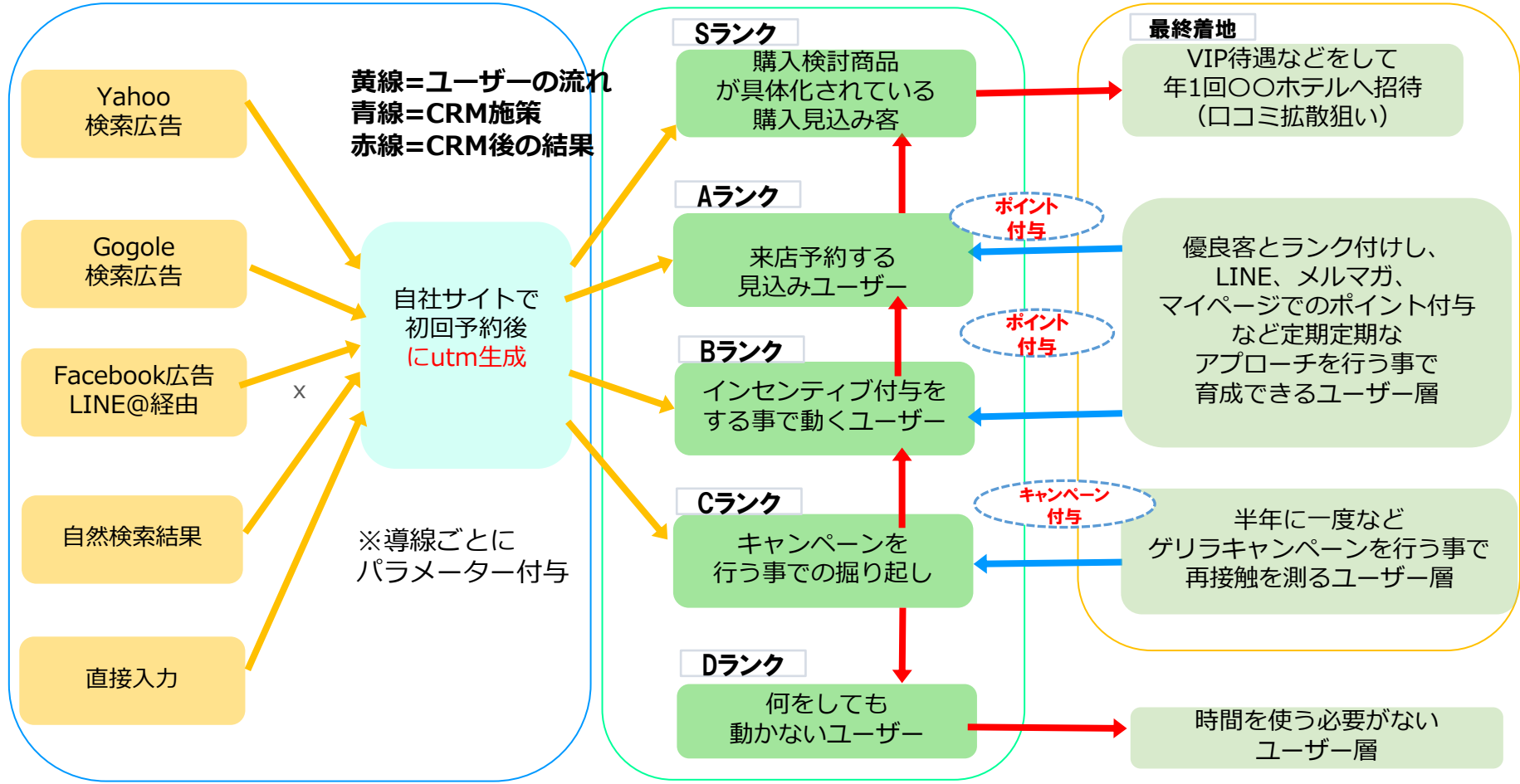
「新規会員登録後、サービス利用」など成果地点を奥に設定することも可能だが、アフィリエイトの広告（プログラム）への登録数が伸び悩む可能性があるため、注意が必要

#### ・ASP

アフィリエイト・サービス・プロバイダの略  
アフィリエイトをネットワークしている会社の総称

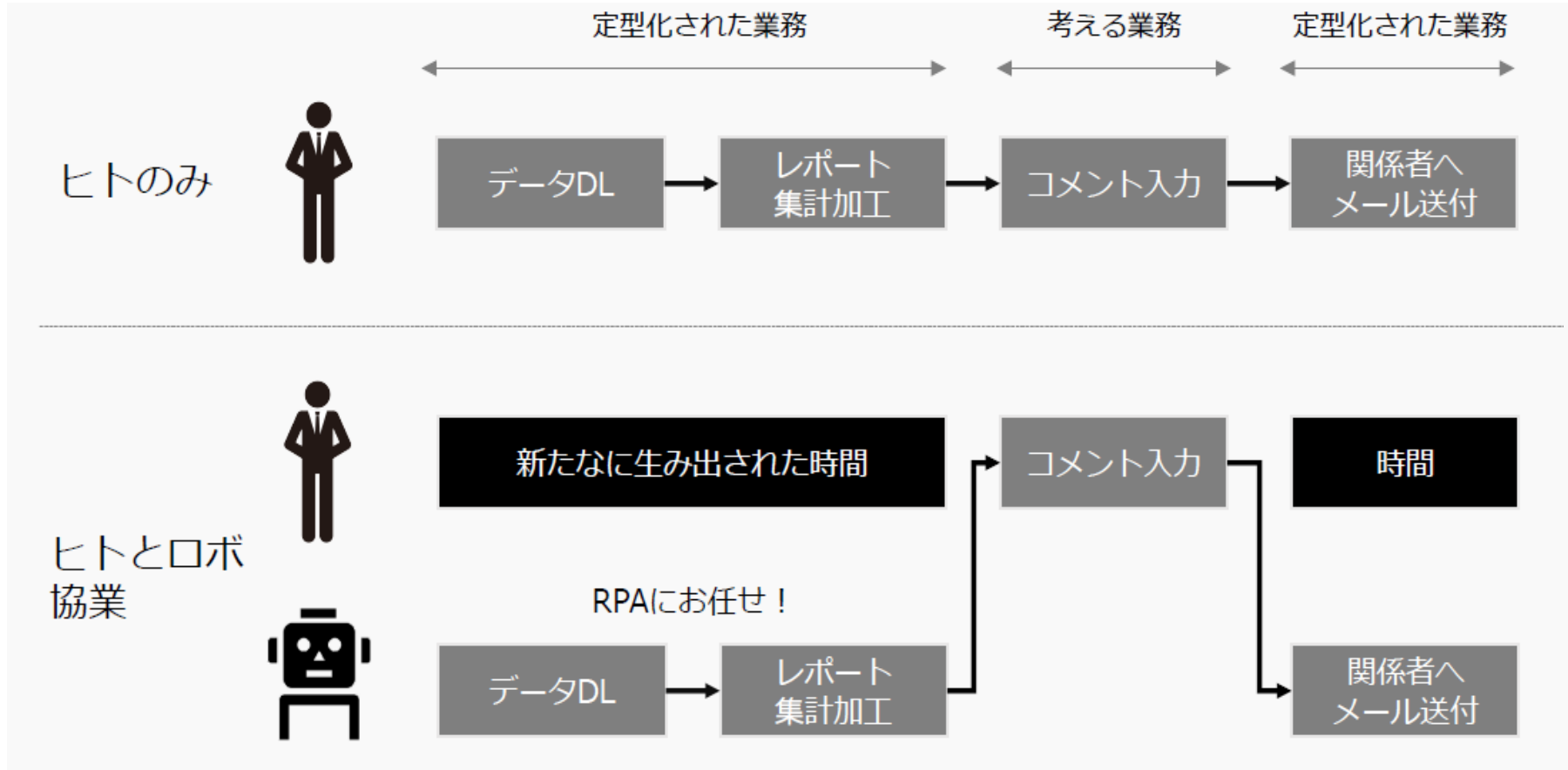
# 12 CRM (カスタマーリレーションシップマネジメント)

## ■ 顧客育成の運用全体イメージ



MAツールやCRMツールを活用し、見込み客の引上げを行う為の実装や提案及びコンサルティングが可能。

## ■ RPAの導入イメージ



### RPAの効果

- ・単純作業からの解放による  
 Lヒトの業務量削減  
 Lミスの削減  
 Lヒトが付加価値の高いことに時間を使える
- ・365日24時間稼働OK / 残業・休日出勤OK
- ・RPAエンジニアといったリモートワークで働くことができる職種の台頭
- ・採用よりも低コストで労働力を確保が可能
- ・退職なし

※改善を約束するものではなく、必要に応じて当社判断で実施するサービスである旨、ご承知おきください。  
 ※業務改善の実施に際して、手段によっては追加コストを伴うご提案も含まれる可能性がある旨、ご承知おきください。

運用業務のアウトソース対応を実施する中で、“業務のやり方”について必要に応じた大なり小なりの業務改善の提案／実行を図って参ります。貴社にて内製化に戻す場合のコスト削減への期待効果があります。

	Before	After
レポート作成業務	手動で媒体管理画面のデータを都度Excelへ貼り付け	(小) フォーマットを改善し、手順のステップを削減 (大) RPAを活用して業務の一部を自動化
掲載開始報告のキャプチャ送付	手動でWebサイトを検索し、キャプチャを取得、PPTに貼り付けを行い、メールで送付	(大) RPAを活用して業務の一部を自動化
請求用確定値データの送付	手動で媒体管理画面のデータを都度Excelへ貼り付け、担当者へメール送信	(小) スプレッドシートとGASを活用して、一元管理しメール送信を自動化する仕組みへ改善 (大) APIやRPAを活用して業務の一部を自動化

※改善を約束するものではなく、必要に応じて当社判断で実施するサービスである旨、ご承知おきください。  
 ※業務改善の実施に際して、手段によっては追加コストを伴うご提案も含まれる可能性がある旨、ご承知おきください。

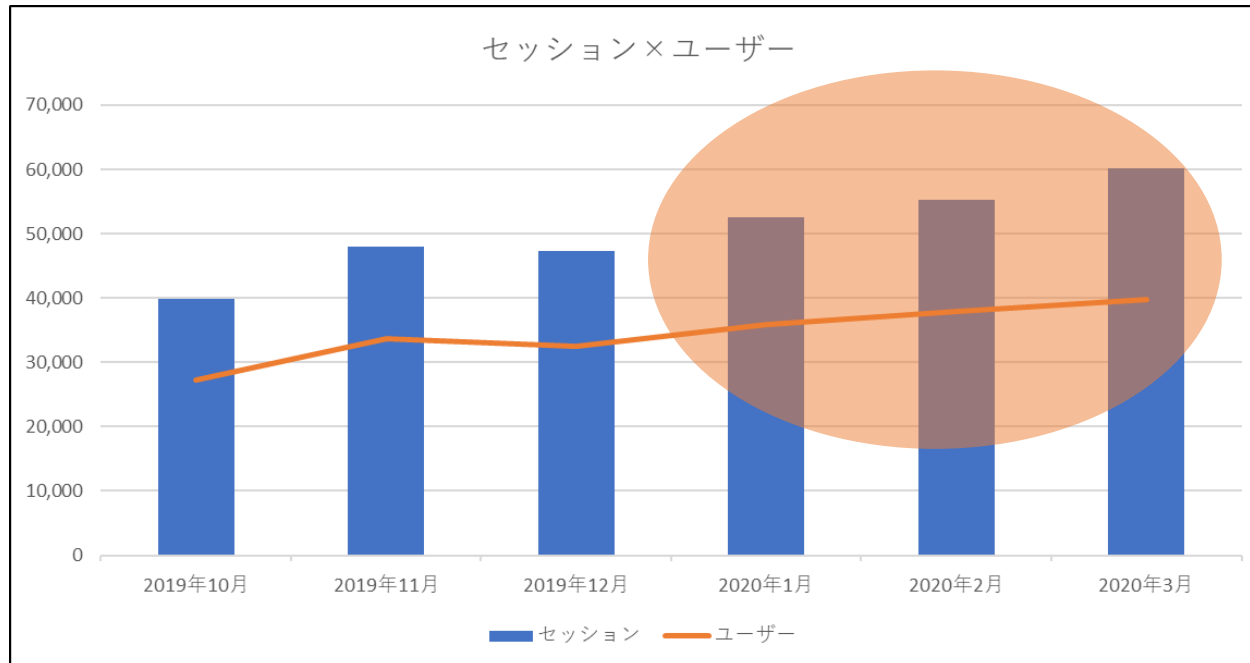
# 14 運用事例① ディ스플레이広告でサイトPV増加

## ■ 車関連業種の運用事例

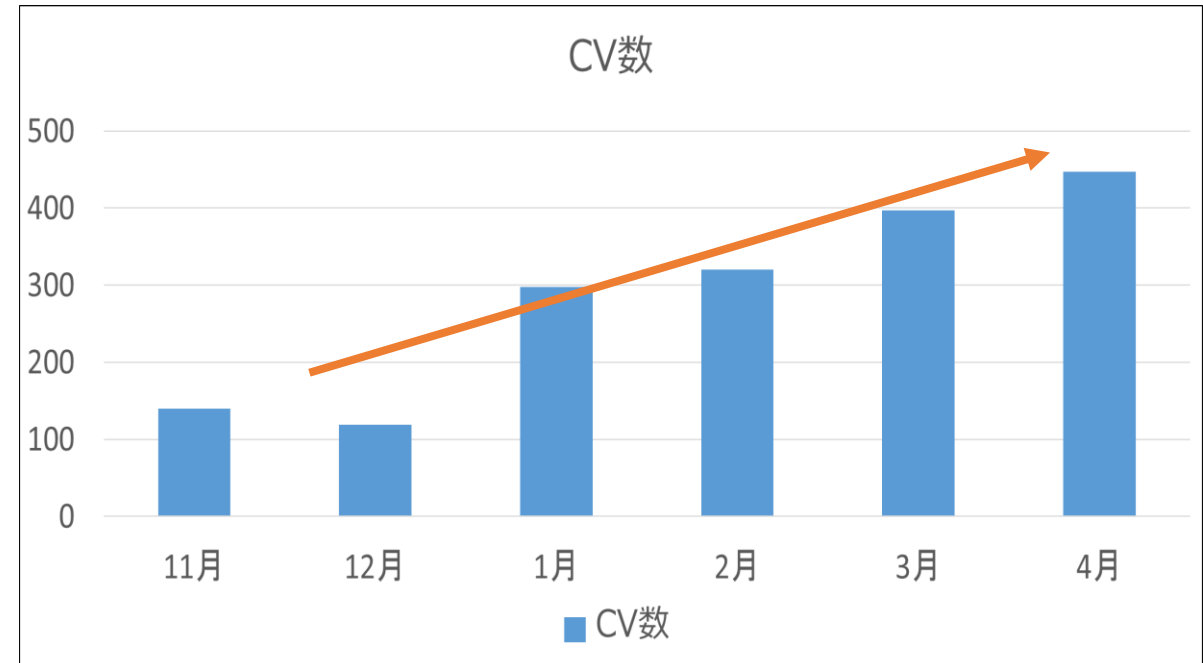


本社所在地エリアは強く認知がされているが、そのほかのエリアでは認知が低かったことから、認知拡大施策としてバナー広告を用い、低単価で多くの配信を行ったことで、サイトの流入数を拡大させた。(図A) ある程度認知拡大させた後、検索広告に予算の70%を充てて、指名や競合他社名での出稿を増やしたことにより、CV (獲得) 数の伸びが右肩上がりとなった。(図B)

図A 広告運用前後半年間の実績 (11月以降弊社運用)



図B 広告開始後半年間のCV数の伸び



# 14 運用事例② 検索広告で広告文切り替えによりクリック率が倍に

## ■車関連業種の運用事例

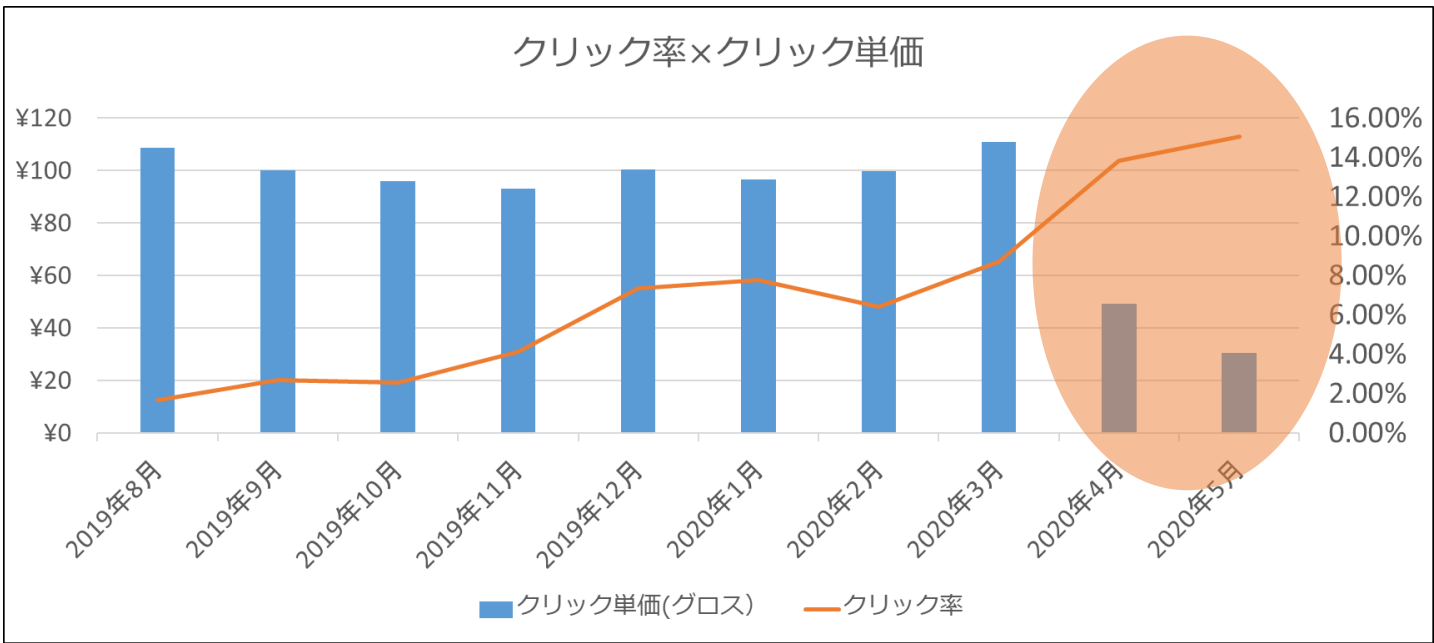


検索広告で、検索キーワードごとに広告文を分け、ユーザー視点での広告文に切り替えたことにより、クリック率が以前よりも約倍の数値になり、クリック単価が大幅に引き下がった。

図A 2020年4月に広告文を切り替え

月	表示回数	クリック数	クリック率
2019年7月	0	0	0.00%
2019年8月	168,237	2,837	1.69%
2019年9月	95,838	2,560	2.67%
2019年10月	82,362	2,107	2.56%
2019年11月	10,155	418	4.12%
2019年12月	4,415	324	7.34%
2020年1月	5,014	389	7.76%
2020年2月	5,502	353	6.42%
2020年3月	16,927	1,472	8.70%
2020年4月	12,058	1,666	13.82%
2020年5月	7,871	1,184	15.04%

図B Aをグラフ化したもの



# 14 運用事例③ ディ스플레이広告で獲得単価が大きく低下

## ■ 不動産業種の運用事例



ディスプレイ広告運用で、低単価で獲得できるユーザー層を特定し、そのユーザーに対して配信強化を行ったことで、2018年10月から8カ月後の2019年7月は、獲得率と獲得単価が大きく改善した。

### ■ 2018年10月

	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	獲得数	獲得率	獲得単価 (ネット)	広告費 (ネット)
GDN	71,232,229	55,423	0.08%	¥43	340	0.61%	¥6,953	¥2,363,933
YDN	17,919,446	12,325	0.07%	¥70	105	0.85%	¥8,265	¥867,866

**獲得率**  
**GDN 0.75% UP**  
**YDN 2.69% UP**

**獲得単価**  
**GDN ¥4,075 低下**  
**YDN ¥6,118 低下**

### ■ 2019年7月

	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	獲得数	獲得率	獲得単価 (ネット)	広告費 (ネット)
GDN	7,794,909	39,295	0.50%	¥39	536	1.36%	¥2,878	¥1,542,621
YDN	65,180,159	48,250	0.07%	¥76	1,709	3.54%	¥2,147	¥3,669,299



# 14 運用事例④ 検索広告で獲得単価が大きく低下

■ 販促品販売業種の運用事例



検索広告にて、これまで獲得してこなかった未開拓ユーザーをターゲットとして広告出稿を行ったことで、全体の獲得数が増加し、獲得率、獲得単価も改善した。

■ 2018年7月

表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	獲得数	獲得率	獲得単価 (ネット)	広告費 (ネット)
11,854	921	7.77%	¥383	39	4.23%	¥9,038	¥352,463

獲得率  
4.92% UP

獲得単価  
¥4,195 低下

■ 2019年7月

表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	獲得数	獲得率	獲得単価 (ネット)	広告費 (ネット)
46,643	1,781	3.82%	¥443	163	9.15%	¥4,843	¥789,407

# 14 運用事例⑤ Instagramフォロワー獲得施策

## ■ファッション業種の運用事例



Instagram広告で、ECサイト誘導のファッションブランドの運用事例で、フォロワー獲得を目的とした施策では、1カ月目の運用でフォロワー数が660獲得できた。

広告→ECへリンク

Instagram	推定対象リーチ	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	コスト	フォロワー増加数
1カ月目	2,303,060	2,308,972	945	0.04%	¥175	¥156,902	660

## ■食品販売業種の運用事例



Googleディスプレイ広告とYouTube動画広告にて、コンテンツページへ誘導を目的とした「ばらまき認知」施策では、低単価で多くのクリックを受けることで、ページ誘導拡大を行った。

Googleディスプレイ広告→コンテンツページへリンク

GDN	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	コスト
1カ月目	7,198,871	19,951	0.28%	¥21	¥399,304

YouTube動画→コンテンツページへリンク

YouTube	表示回数	動画視聴数	視聴率	視聴単価	コスト
1カ月目	186,169	143,516	77.09%	¥3	¥376,568

# 15 顧客データ×運用データ①

コンバージョン属性		直接効果			間接効果2		初回接触								
コンバージョン時間	コンバージョン種別	ユーザー名	項目1	項目2	潜伏期間	潜伏期間(秒)	広告接触回数	媒体種別	広告名	ランディングページ	媒体種別	広告名	クリック時間	媒体種別	広告名
2015/3/23 10:23	WEB資料請求				35分28秒	2,128	1回	Yahoo!プロモーション広告_検索					2015/3/23 9:48	Yahoo!プロモーション広告_検索	
2015/3/23 10:21	資料請求				2日3時間50分52秒	186,652	2回	Google Adwords_RT			Google Adwords_RT		2015/3/21 6:31	Google Adwords_RT	
2015/3/23 10:06	説明会予約				29分47秒	1,787	1回	Google Adwords_検索					2015/3/23 9:36	Google Adwords_検索	
2015/3/23 7:03	WEB資料請求				26分40秒	1,600	2回	Google Adwords_検索			Yahoo!プロモーション広告		2015/3/23 6:37	Yahoo!プロモーション広告_検索	
2015/3/23 6:29	資料請求				13時間4分37秒	47,077	2回	Google Adwords_検索			Google Adwords_検索		2015/3/22 17:25	Google Adwords_検索	
2015/3/23 5:29	資料請求				2分2秒	122	1回	Google Adwords_検索					2015/3/23 5:27	Google Adwords_検索	
2015/3/22 22:52	資料請求				29日1時間42分7秒	2,511,727	7回	Google Adwords_RT			Google Adwords_RT		2015/2/21 21:10	Google Adwords_RT	
2015/3/22 16:48	資料請求				8日3時間10分48秒	702,648	3回	Yahoo!プロモーション広告_検索			Yahoo!ディスプレイアドネッ		2015/3/14 13:37	Yahoo!プロモーション広告_検索	
2015/3/22 11:35	資料請求				1日14時間51分6秒	139,866	5回	Yahoo!プロモーション広告_検索			Yahoo!プロモーション広告		2015/3/20 20:44	Yahoo!プロモーション広告_検索	
2015/3/22 9:23	資料請求				4日13時間28分43秒	394,123	3回	Google Adwords_RT			Google Adwords_RT		2015/3/17 19:55	Google Adwords_検索	
2015/3/22 8:57	資料請求				1分17秒	77	1回	Google Adwords_検索					2015/3/22 8:56	Google Adwords_検索	
2015/3/22 7:04	資料請求				6分42秒	402	1回	Google Adwords_検索					2015/3/22 6:58	Google Adwords_検索	
2015/3/22 0:18	資料請求				3分23秒	203	1回	Google Adwords_検索					2015/3/22 0:15	Google Adwords_検索	
2015/3/21 23:51	説明会予約				10日0時間50分50秒	867,050	3回	Google Adwords_RT			Google Adwords_RT		2015/3/11 23:00	Google Adwords_RT	
2015/3/21 15:06	説明会予約				12日5時間10分48秒	1,055,448	3回	Yahoo!プロモーション広告_検索			Google Adwords_RT		2015/3/9 9:55	Yahoo!プロモーション広告_検索	
2015/3/21 6:29	資料請求				1日16時間35分20秒		2回	Google Adwords_RT			Google Adwords_RT		2015/3/19 13:54	Google Adwords_RT	
2015/3/20 22:25	資料請求													Yahoo!プロモーション広告_検索	

ユーザー名や項目1などに取得したいデータを追加していくことが可能。

解析ツールを活用して、以下の3点を分析する事で、貴社の売上最大化を行います。

①各媒体ごとにコンバージョンしたユーザーの属性をアドエビスを介して可視化する事が可能です。

例)

- ・Yahooから流入CVしたユーザーは、IT系の人が多く、成約しやすい。
  - ・Googleから流入しCVしたユーザーは、電気系が多く、成約しにくい。 など
- 関数及び変数をもち入り、フォームのデータを引っ張る事でアドエビス上で情報の可視化を行う事が可能。

②ユーザー毎に何でCVしたかを把握する事ができます。

より実績ベースで、かつ成約ベースで広告の費用対の可視化が可能。

③ユーザー毎にCVに至る過程で、最初に何の媒体を接触したかを可視化する事が可能です。

直接的な効果だけでなく、最初に接触した媒体など、間接的に貢献している媒体の可視化が可能です。

# 15 顧客データ×運用データ②

受講可否項目				コンバージョン属性					
受講可	受	説明		コンバージョン時間	コンバージョン名	項目1	項目2	項目3	項目4
保留	△		○	2015/2/11 7:55	資料請求				
				2015/2/11 9:42	資料請求				
				2015/2/11 10:28	資料請求				
				2015/2/11 10:32	WEB資料請求				
				2015/2/11 11:08	資料請求				
				2015/2/11 12:00	資料請求				
				2015/2/11 13:11	資料請求				
				2015/2/11 18:34	資料請求				
				2015/2/11 20:08	資料請求				
○	○		○	2015/2/11 21:35	資料請求				
				2015/2/11 22:39	資料請求				
				2015/2/11 22:54	WEB資料請求				
				2015/2/11 23:01	資料請求				
				2015/2/12 5:33	資料請求				
				2015/2/12 8:09	資料請求				
			○	2015/2/12 14:14	説明会予約				
				2015/2/12 14:58	資料請求				
				2015/2/12 17:36	資料請求				
				2015/2/12 18:05	資料請求				
				2015/2/12 19:32	資料請求				
				2015/2/12 20:53	資料請求				
				2015/2/12 23:14	資料請求				
				2015/2/13 0:14	資料請求				
保留	△		○	2015/2/13 0:16	説明会予約				
				2015/2/13 5:24	資料請求				
○	○			2015/2/13 9:15	資料請求				
				2015/2/13 11:27	資料請求				

お問合せ以降の  
データを反映

アドエビスのデータ

アドエビスより抽出したデータとクライアント様にて保有されている属性データを時間軸(コンバージョン時間)にて関数をもち入り突合させ、広告からカタログしたユーザーがどのような動き(営業後、検討をしているのかあるいは見込み落ちかなど)の把握を行う事ができるようになります。

分析例としては、

- ・Yahooリスティング広告経由でカタログ請求を行ったユーザーは、営業後成約率が平均より30%高いことが判明した。  
(費用をかけて良いとの判断)
- ・Googleアドワーズでは広告経由でカタログ請求を行ったユーザーは、営業後、成約率が平均より10%低い単価が高い(受注額が高い)事が判明したなど。(Google経由用にフォローをする営業手法の強化を検討等)

# 15 顧客データ×運用データ③

受講可否項目				コンバージョン属性					
受講可	受	説明		コンバージョン時間	コンバージョン名	項目1	項目2	項目3	項目4
保留	△	○		2015/2/11 7:55	資料請求				
				2015/2/11 9:42	資料請求				
				2015/2/11 10:28	資料請求				
				2015/2/11 10:32	WEB資料請求				
				2015/2/11 11:08	資料請求				
				2015/2/11 12:00	資料請求				
				2015/2/11 13:11	資料請求				
				2015/2/11 18:34	資料請求				
				2015/2/11 20:00	資料請求				
○	○	○		2015/2/11 20:00	資料請求				
				2015/2/11 20:00	資料請求				
				2015/2/11 20:00	資料請求				
				2015/2/12 5:00	資料請求				
				2015/2/12 8:00	資料請求				
		○		2015/2/12 14:00	資料請求				
				2015/2/12 14:58	資料請求				
				2015/2/12 17:36	資料請求				
				2015/2/12 18:05	資料請求				
				2015/2/12 19:32	資料請求				
				2015/2/12 20:53	資料請求				
				2015/2/12 23:14	資料請求				
				2015/2/13 0:14	資料請求				
保留	△	○		2015/2/13 0:16	説明会				
				2015/2/13 5:24	資料請求				
○	○			2015/2/13 9:15	資料請求				
				2015/2/13 11:27	資料請求				

このユーザーはYahoo(仮)で資料請求を行ったのち、説明会まで引きあがったが、受講は保留だった。

このユーザーはYahoo(仮)で資料請求を行ったのち、説明会まで引きあがり、当月受講を行った。

このユーザーはYahoo(仮)でCVし資料請求を行ったのち、説明会へ参加せず、当月受講を行った。

これらのデータを中長期的に溜めていき、傾向分析を行う事で **ユーザー属性、成約状況、投資判断を媒体毎に行う事が可能**になります。

# 16 個別レポート

ツールレポート×手動レポートでADデータからセールス連携まで可能

## ○手動レポート

3月半期		前年同期		前年同月		前年同月		前年同月		前年同月		前年同月		前年同月	
売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費	売上高	広告費
43,500,000	375	49,333.33	444.289	10.1	82	20	438.0	28	516						
88%	79%	1.127			0%	432									

日付	売上高	広告費	CPA	クリック数	コンバージョン数	コンバージョン率	CPA	クリック単価	コンバージョン単価	CPA	クリック単価	コンバージョン単価	CPA	クリック単価	コンバージョン単価
3月1日	1,619,140	624	0.039%	486,454	414,430	9	8	0	0	0	0	0	0	0	0
3月2日	1,824,473	739	0.041%	510,106	431,033	11	11	0	0	0	0	0	0	0	0
3月3日	2,235,696	840	0.028%	483,714	4108,493	14	12	1	1	0	0	0	0	0	0
3月4日	2,035,373	880	0.039%	483,338	4107,735	10	7	3	0	0	0	0	0	0	0
3月5日	2,236,002	679	0.031%	477,752	4100,768	14	14	0	0	0	0	0	0	0	0
3月6日	2,352,669	736	0.031%	498,010	4127,021	16	16	0	0	0	0	0	0	0	0
3月7日	1,707,861	669	0.039%	499,064	4128,387	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0
3月8日	1,396,727	612	0.039%	484,384	4126,262	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0
3月9日	1,057,570	604	0.057%	4113,680	4147,328	10	10	0	0	0	0	0	0	0	0
3月10日	1,991,011	797	0.049%	4101,594	4131,666	10	10	0	0	0	0	0	0	0	0
3月11日	1,857,300	1,029	0.055%	494,769	4122,817	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0
3月12日	2,385,809	619	0.026%	471,074	492,114	11	11	0	0	0	0	0	0	0	0
3月13日	2,608,609	841	0.032%	486,006	4111,464	11	11	0	0	0	0	0	0	0	0
3月14日	2,045,930	666	0.033%	487,376	4113,239	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0
3月15日	1,974,439	749	0.038%	496,262	4227,477	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0
3月16日	2,158,165	970	0.045%	4100,519	4156,193	16	13	0	0	0	0	0	0	0	0
3月17日	1,847,248	1,099	0.059%	4134,436	4174,228	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0
3月18日	1,561,436	1,050	0.067%	4119,895	4155,384	9	8	0	0	0	0	0	0	0	0
3月19日	1,081,954	905	0.083%	492,708	4120,150	14	9	3	2	0	0	0	0	0	0
3月20日	842,749	810	0.096%	491,845	4119,031	13	13	0	0	0	0	0	0	0	0
3月21日	1,022,901	893	0.088%	4101,829	4131,970	12	14	0	0	0	0	0	0	0	0
3月22日	1,897,003	1,201	0.063%	4127,972	4151,566	18	18	0	0	0	0	0	0	0	0
3月23日	2,010,130	1,125	0.056%	4124,338	4151,486	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0
3月24日	2,001,222	1,161	0.058%	4125,133	4150,160	12	11	1	3	0	0	0	0	0	0
3月25日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月26日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月27日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月28日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月29日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月30日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3月31日	0	0	0	40	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

SAMPLE

## ○自動レポート

### 2017年10月度 リスティング広告 全体レポート

1. 月別推移

月	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	コンバージョン数	コンバージョン率	コンバージョン単価	
2017年10月	1,843,738	26,280	1.539%	437	1,048,954	294	1.044%	43,568
前月	+1,611,836	+16,989	-3.24%	+23	+272,069	+48	-1.14%	+4,816
2017年9月	231,902	11,291	4.87%	460	4676,885	246	2.18%	42,752
2017年8月	1,819,419	14,057	0.77%	4108	41,480,008	235	1.07%	46,302
2017年7月	3,826,335	16,247	0.46%	4107	41,745,071	366	2.19%	44,902
2017年6月	331,582	13,411	4.04%	498	41,308,469	330	2.46%	43,665
2017年5月	285,978	17,557	6.14%	493	41,634,245	441	2.51%	43,705

2. 月別獲得件数 | 獲得単価 推移

3. 月別獲得件数 | 獲得単価 | ご利用額 比較

4. 日別表示回数 | クリック率 推移

5. 日別クリック単価 | 獲得率 推移

CV別計測、セールス連携等で  
データ管理。  
\* 日別、キーワード別、デバイス別等の項目

月間の全体データの抽出  
・デバイス/エリア/クエリ/広告文章  
などの詳細部分の把握確認も可能。



# 17 料金表

## 検索広告

📢 こんなお客様におすすめ!!

Yahoo!や Google で検索されたときに  
最上部に広告を出したい!

配信媒体

- Google • Yahoo!

広告費用

1媒体 **100,000** 円/月~  
(最低契約期間 3カ月)

初期費用

運用代行費

限定 5社無料!  
~~5~~ (税別) 万円

3.0 (税別) 万円

## SNS 広告

📢 こんなお客様におすすめ!!

SNS と相性が良い飲食店やエステ店、  
フォロワーを増やしたり  
キャンペーンを打ちたい場合におすすめ

配信媒体

- Facebook • Instagram
- Twitter • LINE など

広告費用

1媒体 **50,000** 円/月~  
(最低契約期間 3カ月)

初期費用

運用代行費

限定 5社無料!  
~~5~~ (税別) 万円

3.0 (税別) 万円

## 動画広告

📢 こんなお客様におすすめ!!

テレビCM よりも安価に、  
地域やターゲット属性に動画を配信したい!

配信媒体

- YouTube • Facebook • Instagram

広告費用

1媒体 **100,000** 円/月~  
(出稿期間 1週間~)

初期費用

運用代行費

限定 5社無料!  
~~5~~ (税別) 万円

3.0 (税別) 万円

## 検索広告・SNS 広告・ディスプレイ広告

📢 こんなお客様におすすめ!!

色々な広告を合わせて  
費用対効果を最大化させたい!

配信媒体

- Google • Yahoo! • YouTube
- Facebook • Instagram
- Twitter • LINE など

広告費用

3媒体以上の導入で総額が  
30万円以上の場合はこのプランを適応

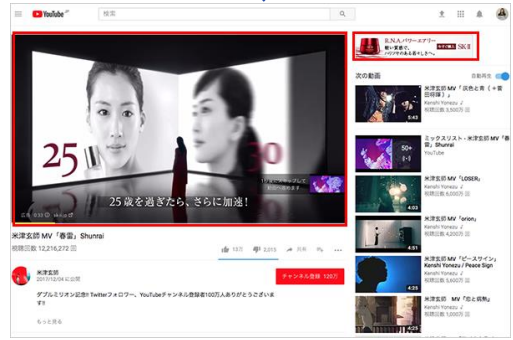
初期費用

運用代行費

限定 5社無料!  
~~10~~ (税別) 万円

3.0 (税別) 万円

MIX





# 18 デザイン料金

バナー制作

企画デザイン込み！  
1サイズ **5,000**円～

バナーサイズ変更  
1枚 **2,500**円～

ランディングページ制作

企画デザイン込み！  
1枚 **150,000**円～

- 修正回数 10 回まで
- 素材購入費別
- コーディング費用別

動画制作

素材提供がある場合  
1 動画 (30 秒以内) **50,000**円～

軽・ミニバン・SUVなど幅広い品揃え！

スタッドレスタイヤ  
価格込みでも  
交換が**激安!!**

BEE LINE CORP. タイヤ価格を確認 >

コロナに負けるな！  
あうちておいしい  
スイーツを  
たのしもうよ

お菓子の詰め合わせ  
プレゼントキャンペーン!

宮崎特化のWeb集客支援!!

Life Style Innovation

宮崎の企業様月5社限定!!

最初の1か月運用手数料 **無料!**  
初期設定費用 **50,000円割引!**

このようにお悩みありませんか?

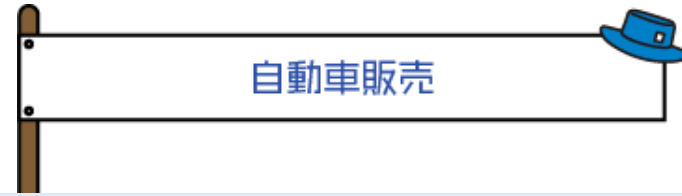
映画・ドラマ・バラエティ動画が見放題!

見放題chライト

月額550円(税込)

**30日間無料!!**

DMM 見放題chライト



1200px×1200px



1200px×628px





# 19 バナー制作事例



【宮崎トヨペット】決算大商談会

4日間の決算大商談会開催！お買い得特選車を限定数ご用意してお待ちしております 詳細はHPで  
宮崎トヨペット

1200px×628px

おすすめ特選中古車が大集合

特選中古車を各種取り揃えてお待ちしております！おクルマの相談は宮崎トヨペットで  
宮崎トヨペット

1200px×628px

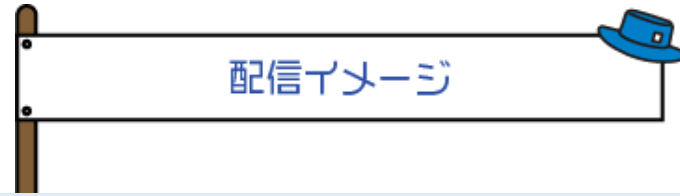
製菓販売



1080px×1080px



# 19 バナー制作事例



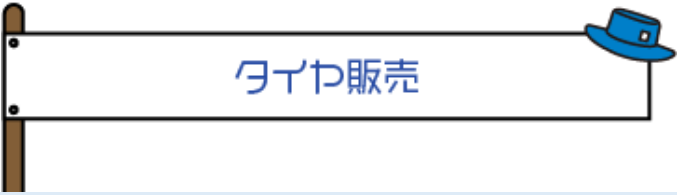
1080px×1080px



1080px×1080px



# 19 バナー制作事例



300px×300px



1200px×628px



300px×250px





# 19 バナー制作事例



300px×300px



300px×250px



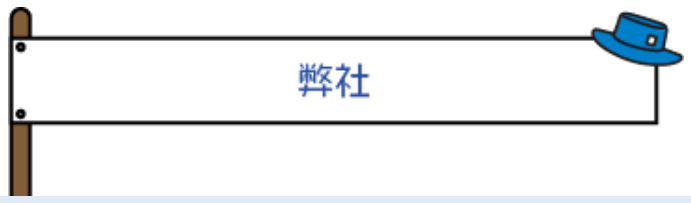
1200px×628px





# 19 バナー制作事例





実際に見てみる→





## 宮崎の企業様へ



宮崎には素晴らしい商品やサービスが多くあり、  
弊社は、それらを多くの顧客へ届けるための  
お手伝いをさせていただきたいと考えております。

Webで宮崎を盛り上げていきます！

お問合せ先： [info@life-style-innovation.com](mailto:info@life-style-innovation.com)

HP： <https://life-style-innovation.com/>

