

ferret One

最小のチカラで最大の効果を出せる！

【ferret】5つの マーケティングメソッド

検索連動広告（PPC）

広告の役割と特徴を理解することで、トラフィックを自在にコントロールできる！

ここでは一般的に広告（検索連動型広告）と呼ばれる集客方法について説明します。1クリックされるごとに必要な費用を払うPPC（Pay per Click）と呼ばれる料金モデルになっています。

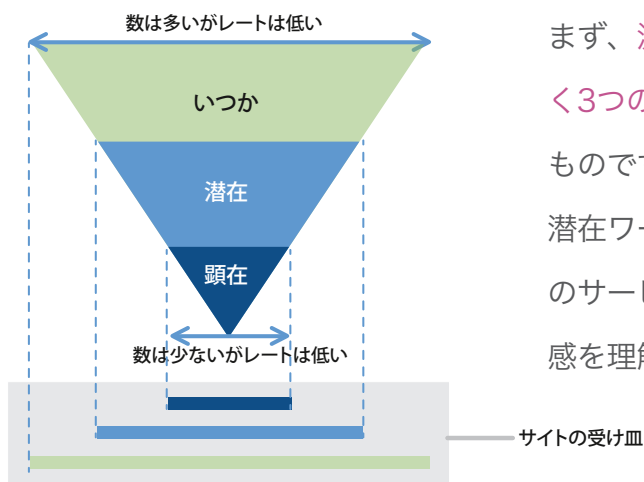
👉 広告(PPC)のメリット

- ✓ 流入数や流入ユーザーの分類がしやすい
- ✓ 費用のコントロールがしやすい
- ✓ SEOよりもテストマーケティングがしやすい

つまり、お金はかかるけれど、ユーザー分析や施策の検証がしやすいと言えるでしょう。弊社では、競合サイトが多くてオーガニック検索では上位表示が難しい場合などに活用しています。

■ 検索エンジン対策(PPC)で集客するための5ステップ

① キーワードを分類する



まず、**流入数や流入ユーザーの分類**をするために大きく**3つのキーワード群に分けます**。第1章にも登場したのですが、右の図を参考に考えます。顕在ワード、潜在ワード、いつかワードでキーワードを分けて、御社のサービスとユーザーの気持ち（キーワード）との距離感を理解することで流入ユーザーの分類が出来ます。

👉 顕在ワード

御社のサービスを「今探している」ユーザーが検索するキーワード

例 ▶ コンテンツマーケティングのサービス

コンテンツマーケティング、CMS、ホームページ制作

🔍 潜在ワード

御社のサービスを「今ではないが、知れば興味喚起する。または今後検討・利用する可能性が高い」ユーザーが検索するキーワード

例 ▶ コンテンツマーケティングのサービス

Webマーケティング、Web制作会社

💡 いつかワード

御社のサービスと「関係するが、今は検討もされない」ユーザーが検索するキーワード

例 ▶ コンテンツマーケティングのサービス

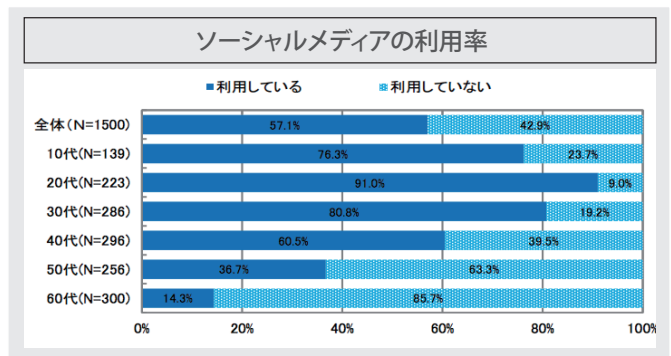
wordpress, SEO業界

ソーシャルメディア

ソーシャルメディアは、Webマーケティングする上での基礎動作。

仕事やプライベートでもソーシャルメディアを利用する機会が増えています。Webマーケティングにおいてもソーシャルメディアの存在はもはや無視できません。ソーシャルメディアは従来型のSEO対策やリスティング広告とは異なる性質を持っているため、どのような施策をすれば良いのか具体的なイメージが持てずに見送ってきたという方も多いのではないのでしょうか。

しかし、2013年時点でインターネットを利用しているユーザーの**57.1%がソーシャルメディアを利用している**とされています。半数以上のユーザーがソーシャルメディアを利用しているとなれば、Webマーケティング上、ここを外して考えることはできません。



【参考】総務省 平成25年 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査
http://www.soumu.go.jp/iicp/chousakenkyu/data/research/survey/telecom/2014/h25mediariyou_1sokuhou.pdf

👉 ソーシャルメディアのメリット

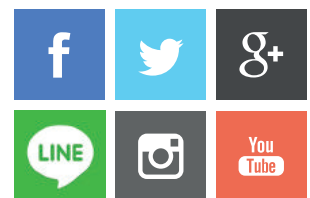
- ✓ 新たなユーザーを獲得できる
- ✓ ファンの育成できる
- ✓ バズる可能性がある

ではソーシャルメディアを活用するにはどのように進めれば良いかを見ていきましょう。

■ ソーシャルメディアで集客するための4ステップ

① 各ソーシャルメディアの特性を知る

FacebookとTwitterでは、利用するユーザーの属性や使い方が異なります。それぞれの特性を知り、目的に合ったソーシャルメディアかどうかを判断することが大切です。目的と合わない判断できたなら、無理に利用する必要はありません。



② ソーシャルメディアポリシーを策定する

企業でソーシャルメディアを利用する際のルールなどを設定します。初めからしっかりしたポリシーを作ることは難しいため、他社のポリシーなどを参考にしても良いでしょう。ソーシャルメディアポリシーについては下記のページも参考になります。

【参考】無関係ではられない!ソーシャルメディアポリシーの作り方 | ferret
<https://ferret-plus.com/362>