

# 失敗しないリスト獲得広告の始め方 - FB/IG広告 -

Presented by ken





広告×リスト獲得  
についてお話しします！

# 今回のお話で得られること

---

- 1、 広告をどのように使い、どんな事ができるのか明確になります
- 2、 自分がいざ広告に取り組もうとした時に、迷わず取り組み始める事が出来るようになります

- これから情報発信を始める方
- 情報発信をされていて  
広告を使って集客にブーストをかけたい方

ぜひお役立てください！

# 少し質問させてください！

ZOOMの「手を挙げる」で  
教えてもらえると助かります！



# 自己紹介

- 16歳で高校を辞め、家を出て一人暮らし&ビジネススタート
- 起業して9年、WEBビジネス暦11年
- 25歳で年商1億達成
- ブログ・YouTube・WEBマーケティング・広告運用 など各ジャンルで月300万~5000万
- 何にも縛られない『自由』のために死ぬ気でビジネスに取り組む
- ねこ、すき焼き、いちご が好き





Q、大きく売り上げている人は  
みんな広告使ってるけど  
広告運用しなきゃいけないの？

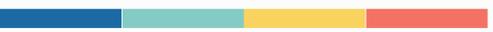


A、広告運用せずとも無料集客だけで  
月収100万は余裕で行けるけど  
広告を使ったほうが格段に収益の上りが速い



Q、広告ってどうやったら良いか分からないし  
難しそうなイメージしかない

A、大丈夫です。



個人が集客する規模の広告の利用は難しくありませんし  
必ずしも自分で広告を運用する必要もありません。



# お金でお金を生む数字ゲーム

広告の概要 01



02 広告を使ったマネタイズ事例

広告実践編 03



# 広告を利用した集客のメリット

---

- 500円から出来る
- お金さえ払えばWEB上で一番おいしいポジションで集客できる
- ビジネス立ち上げから利益が出るまでのスピードが無料集客に比べて格段に速い
- 普通に1日10リストが余裕でとれるようになる

# 広告の種類

---

- 号外広告
- リスティング広告（Google、ヤフー）
- ディスプレイ広告（Google、ヤフー）
- Twitter広告
- **Facebook広告** ・ Instagram広告



# 高額商品を販売できる 仕組みを持っている場合

# case

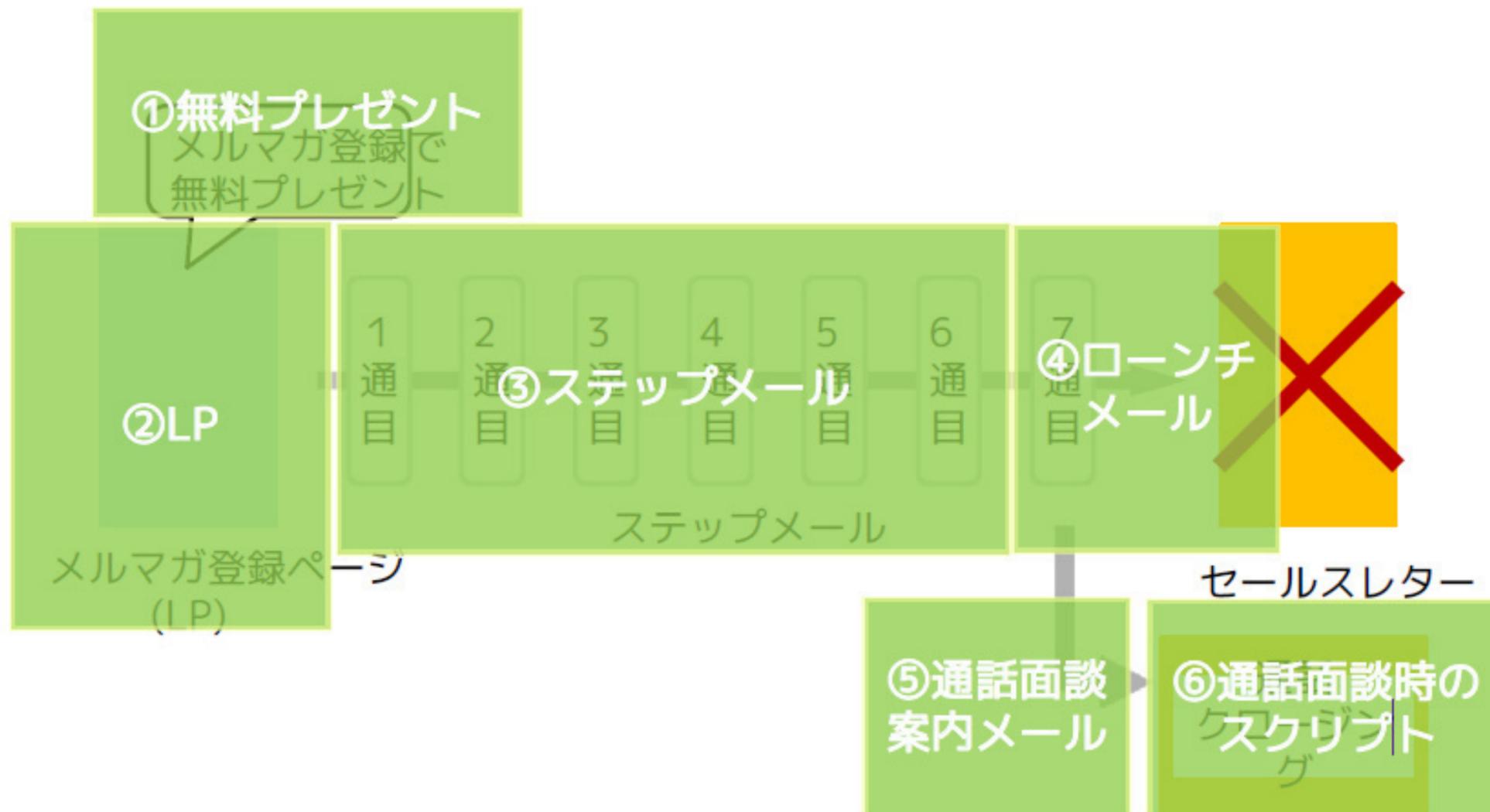


## 教育からセールスまで



# case

## 各パーツの把握





# 実際の事例

# SNS広告の事例（FB・IGのみ）

- 広告費用：102万円
- 売り上げ：530万円
- 獲得リスト：480リスト
- CPA（1リスト獲得単価）：2,100円
- LTV（1リストあたりの売り上げ）：11,000円
- 成約率：3%（14件）

# SNS広告の事例（フェイスブック、Twitterのみ）

コンサル収支表6月のコピー ☆

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール アドオン ヘルプ 変更内容をすべてドライブに保存しま

100% ¥ % .0 .00 123 Arial 10 B I S A

	A	B	C	D	E	F	G
1		当月支払い報酬	潜在報酬	売り上げ	当月キャッシュ	翌月以降の支払い	翌月以降の報酬
2			90000	480,000	38,000	38,000	12,000
3			90000	480,000	38,000	38,000	12,000
4			90000	480,000	38,000	38,000	12,000
5		60,000	30,000	400,000	400,000		
6		60,000	30,000	400,000	400,000		
7		60,000	30,000	400,000	400,000		
8		60,000	30,000	400,000	400,000		
9		80,000		300,000	300,000		
10		80,000		300,000	300,000		
11		80,000		300,000	300,000		
12		10,000	70,000	360,000	40,000	40,000	10,000
13		80,000		400,000	400,000		
14		80,000		300,000			
15		80,000		300,000			
16	合計	730,000	460,000	5,300,000	3,054,000	154,000	46,000
17							
18	広告費	1,100,000					
19	支払い報酬合計	1,190,000					
20	利益	3,010,000					
21	当月増キャッシュ	1,224,000					
22	翌月以降キャッシュ	108,000					



420万利益 (530-110) かつ  
リストが480増える

自分の商品販売の仕組みの  
1リスト単価（LTV）を把握しよう  
(売り上げ÷月間の取得リスト数)



出た単価以下でリストが獲得できれば  
利益になり続ける

## 例

SNS集客からのLTV（1リストあたりの売上）

商品単価50万

成約率2%

= LTV10000円

## SNS集客からの数値の約3/1に落ちる

↓

広告集客からのLTV（1リストあたりの売上）

商品単価50万

成約率0.7%

= LTV3300円



1500円以下でリストを取り続ければ  
広告にかけたお金が2倍になって返ってくる

# 自分の商品を広告集客をしていく場合のまとめ

- 自分の商品の場合、利率が高いので赤字リスクが低い
- 利益を残しながらリストが残る ← この考え方が重要
- 1リストあたりの売上単価さえ把握できていれば、基本大きな赤字になる事はない



# 人の商品のアフィリエイトや 号外広告でマネタイズする場合

【無料メルマガ】	【無料プレゼント付き】 柊一刀公式メールマガジン							13,259
----------	--------------------------	---	---	---	---	---	---	--------

LTV 3 万円以上生み出して  
3年前から全く増えてないリスト

号外広告を流すと、毎回50件~100件流れる  
1回100件×1500円×4 = 60万円

# アフィリエイトや号外広告メインで稼ぐメリット

- 自分の商品を持たないためリスクが少ない
- 1リスト獲得の単価を抑える事にコミットした広告運用ができる
- リスト獲得に集中できるため、集客のスキルが上がる

例.

## LINEリスト

1リスト500円で月500リスト=広告費25万円

人の商品をアフィリエイトや紹介でLTV500円=25万円

+

号外広告を週1で配信、登録率5%=月に約15万

# 注意：広告リストは必ず教育してから流す

- 安く獲得してきたリストは、ユーザーの質が悪い（属性がマッチしてない）
- 質の悪いユーザーを号外広告で流していると依頼先がなくなる
- 必ずユーザーとのコミュニケーションを取る
- 必ず動画やステップで教育しておく

# FB/IG広告 実践編

初めての実践でも  
失敗しない取り組み方

# SNS広告は3要素を考えるだけでOK



ターゲティング



クリエイティブ



LP

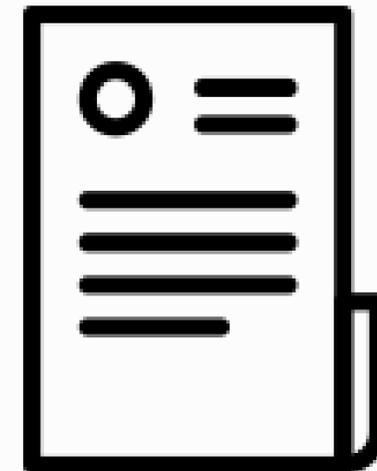
誰に対して  
(ターゲティング)

×

どんな広告を出して  
(クリエイティブ)

×

どんなページへ  
(ランディングページ)



# 誰に対して (ターゲティング)

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 次へ >> (5842件中 1-20件目を表示)

操作	氏名	メールアドレス	ユーザーID	ポイント	登録中シナリオ (購入商品)	購読状態	最終ステップ	登録日
			注文ID			受領状態		配信基準時間
     	papaya	[Redacted]	bNoifzGh	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 23:22:49
			o4LIARV7	0		-		2019-07-19 23:22:50
     	佐藤 佳登	[Redacted]	VqdUmxaj	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 23:03:17
			xGEYhXpr	0		-		2019-07-19 23:03:17
     	中島 弘貴	[Redacted]	EBzxWQkp	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 21:08:27
			GFfJCZe	0		-		2019-07-19 21:08:28
     	くろえ	[Redacted]	cxP7kiCD	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 19:53:45
			1rNZLKB6	0		-		2019-07-19 19:53:45
     	水下貴裕	[Redacted]	egF6tDFJ	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 18:10:18
			hReSdCUA	0		-		2019-07-19 18:10:19
     	池田	[Redacted]	WQm81jMq	0	【無料プレゼント付き】柊一刀公式メールマガジン	購読中	本登録完了時 1通目	2019-07-19 17:35:58
			0H22qYuQ	0		-		2019-07-19 17:35:59
  			HGlonBGZ	0	【無料プレゼント付き】柊一刀	購読中	本登録完了時	2019-07-19 17:19:41

柊一刀のメルマガ登録者に似ているFBユーザー（類似オーディエンス）  
または、昨今は広告媒体の機械学習が秀逸になってきている



# どんなページへ誘導しているか (ランディングページ)



簡素なプレゼント押しのレターでもとりあえずOK



実際の広告をみてみましょう！



ターゲティング



クリエイティブ



LP



現在は各広告運用サービスで  
AI学習による自動化が進んでいる

# 現在の主要な広告運用サービス

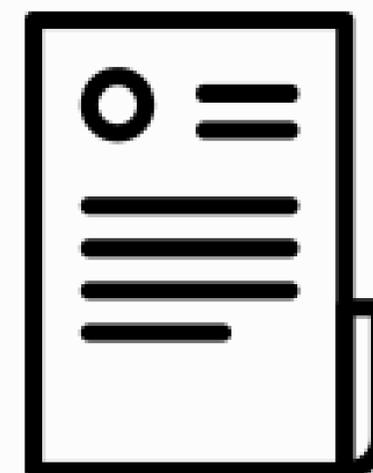
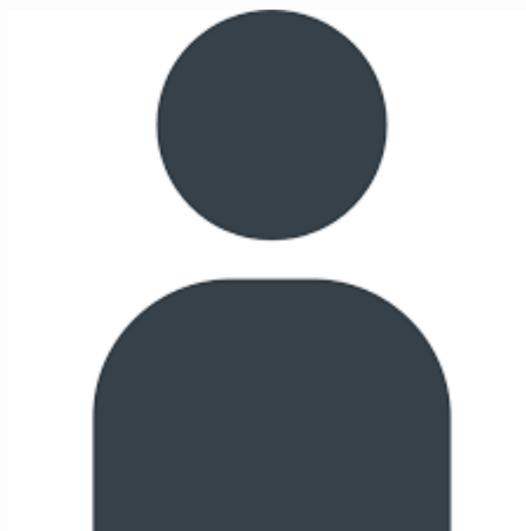
誰に対して  
(ターゲティング)

×

どんな広告を出して  
(クリエイティブ)

×

どんなページへ  
(ランディングページ)





# 具体的な手順

# 上手にコンテンツを利用してください！

- 具体的な手順を解説しますが、ここですべて覚える必要はありません
- 各ポイントの解説コンテンツを入れているので、必要になった時にご活用ください
- この章の目的は、あなたがスムーズに広告に取り組むイメージを持っていただく事
- 取り組み始めるときの事をイメージした時に、「ここがわからなくなりそう」という部分が

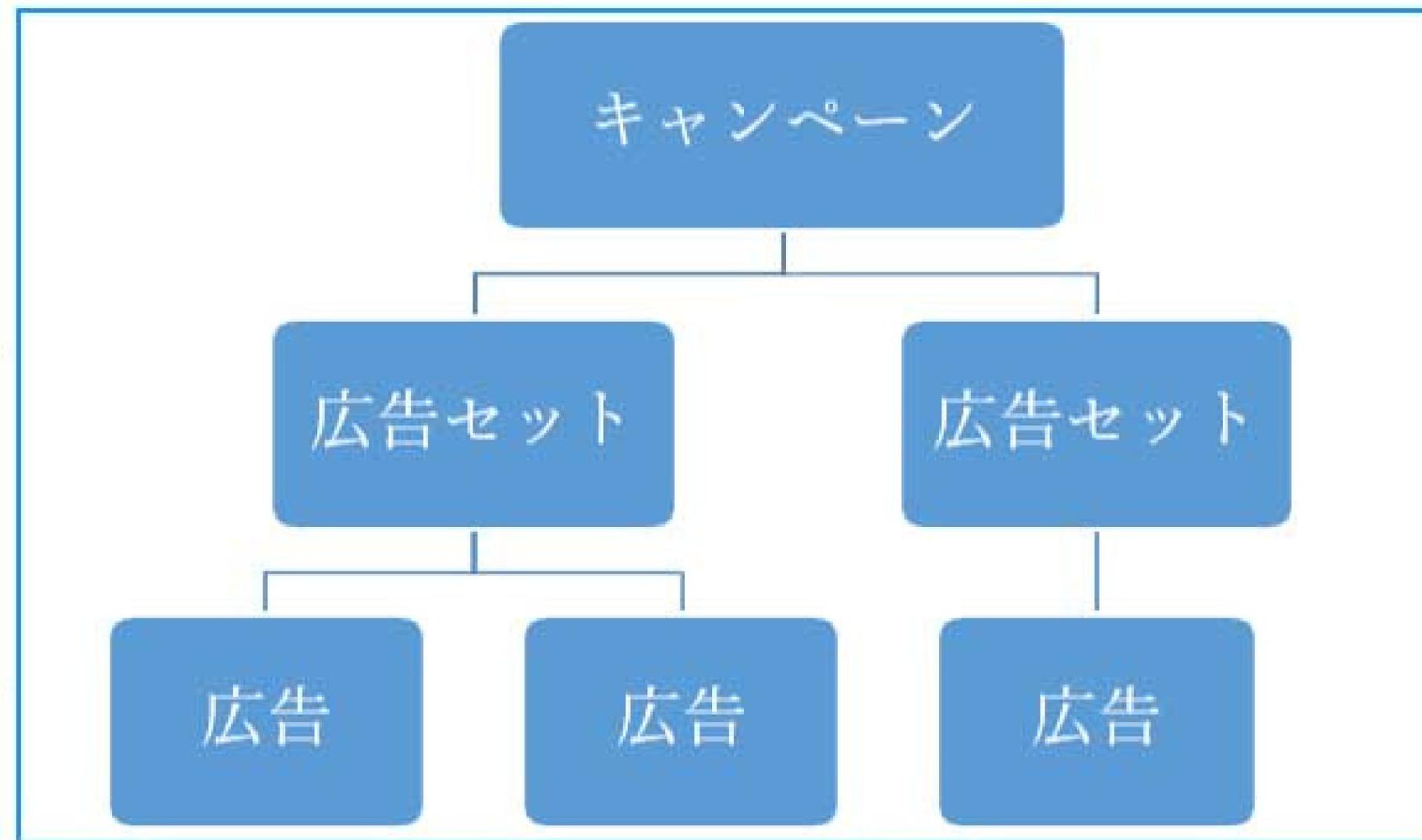
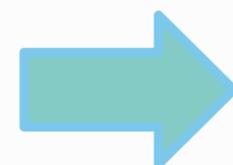
あったら質問してください

# ステップ1：広告アカウント準備

個人アカウント



ビジネスマネージャー



# ステップ1：広告アカウント準備

---

- ・ 広告用の個人アカウント作成

⇒今まで広告アカウントを作ったことがない+プライベートで使っているFBアカウントを持っている場合はステップ2へ

# ステップ1：個人アカウントがない場合

- 強い個人アカウントを使用してビジマネを作成しないと、アカウントバンになりやすい
- 業者から購入することも可能（3万円～8万円）
- 以前にアカウントバンになっている場合は、スマホ情報やIPが紐付いているので別スマホで用意
- 1からアカウントを育てる場合のアカウント作成管理シート

⇒<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1IE2a6VHOUVeXWrRTJBfLDz6NwUMbj-MR7G6lVQUac1w/edit?usp=sharing>

# ステップ2：ビジネスマネージャー・広告アカウント作成

ビジマネ作成手順

<https://drive.google.com/file/d/1Ai8OGar0fWlORL5JDj4daEhZrUGStGQJ/view?usp=sharing>

FB広告アカウントの作成手順

<https://drive.google.com/file/d/1nZzgNV8GOPscQU4lQ1KDIDGM6vHds1wQ/view?usp=sharing>

FBページの作成手順

<https://drive.google.com/file/d/1Yozg8lkLiTbp-KHiyaPQNpbz6IKLhSCR/view?usp=sharing>

支払い設定

<https://drive.google.com/file/d/10ncaEopu5JfUCb7Bhx4-dfwS279QDIT/view?usp=sharing>

## ステップ2：以前にバンになっている場合はVPSを使用

- ・ スマホで個人アカウント作成⇒VPSで広告アカウントを管理

オススメのVPSサービス

<https://drive.google.com/file/d/1UIMMnOBdqYQMjDEBtUPWYI1O8EHrpzXz/view?usp=sharing>

vpsの使い方・データ転送の仕方

<https://drive.google.com/file/d/1A9paqb8qQZxVybuSki8WXRMgNJcJjiCa/view?usp=sharing>

# ステップ3：LP作成

- ワードプレスでテンプレートを使った作成がおすすめ
- おすすめのテンプレート

⇒キャッチザウェブのLPツール

<https://affiliate-wave.jp/link.php?i=pgwnrek5ea0y&m=mgww8gpfh4n7>



# 初心者でも失敗しないLP構成

### ①属性ターゲティング

- ・ターゲットが「自分が対象」と思うキャッチコピー

### ②得られるもののビジュアル化

- ブックカバーが反応○
- アマゾンのブックカバーリサーチ

- ・内容のキャッチコピー
- ターゲットの悩み（理想の未来）→解決できる手段→★その手段を簡単にできるイメージのキャッチコピー

- ・カバー下のコピー（得られるものの説明）
- 手段のベネフィット、メリット、権威性、限定性

### ③手段のメリットベネフィット

- 入れる要素1：魔法の言葉
- 誰でも簡単に、短期間で、最大の効果

- 入れる要素2：登録自体のベネフィット、限定性、
- 今だけ、期間限定、○月○日まで、限定○○名で終了、このページ限定、無料、有料が無料、0円

### ④メイン訴求or手段のベネフィット

- ・メイン訴求内容のキャッチコピー
- ターゲットの悩み（理想の未来）→★叶えられる未来+解決できる手段→その手段を簡単にできるイメージのキャッチコピー

### ⑤CTA上（下）のマイクロコピー

- ・登録後すぐにメリットが有ることをイメージさせて、登録のハードルを下げる
- ・登録自体のベネフィット、限定性、
- 今だけ、期間限定、○月○日まで、限定○○名で終了、このページ限定、無料、有料が無料、0円

ライバルレスでコスパよく、  
**集客の自動化 × 仕組み化**  
をしたいあなたへ!

2021年に確立された  
爆発的な集客パワフル  
ひとり起業家のための  
**YouTube 広告戦略**  
見込み客が毎日  
滝のように流れ込んでくる、  
ライバルレスの  
YouTube 広告戦略とは?

無料の  
動画プログラム  
公開中!  
3ステップ  
失敗しない  
**動画広告**  
の始め方  
集客を自動化出来る  
**YouTube 広告**  
テンプレート

Click //  
期間限定 12月31日 23:59まで  
今すぐ無料で受け取る

5  
大好評につき今月まで期間延長!  
登録直後の1分で終わるアンケートにお答え頂くと  
あなたのビジネスモデルに合わせた  
YouTube 広告の具体的な取り組み方を個別アドバイス!

# ステップ4：クリエイティブ作成



# ステップ4：クリエイティブ作成

- ・ FB広告ライブラリでリサーチ

<https://www.facebook.com/ads/library/>

- ・ 画像制作ソフトcanvaで作成

クリエイティブ作成\_01\_おすすめのツール

[https://drive.google.com/file/d/1Wv01nQICcdoeapNaF44\\_q4lgXc04sryx/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1Wv01nQICcdoeapNaF44_q4lgXc04sryx/view?usp=sharing)

FB広告：クリエイティブ作成\_02\_画像編集ソフトの使い方\_0504

[https://drive.google.com/file/d/1vsalouq\\_29nNO2Bupn5oejY1T2f4H7lj/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1vsalouq_29nNO2Bupn5oejY1T2f4H7lj/view?usp=sharing)



実際の画面で見てください！

# ステップ5：広告出稿

- ・ LPにタグの埋め込み

⇒反応のあるユーザーや、実際に登録した属性を広告に学習させるためのコード

WordPressにタグ（トラッキングコード）設置&タグ発火確認方法-編集済み

<https://drive.google.com/file/d/1J8h494xVa9NxdBbnoZg-JSIktJUBh5fL/view?usp=sharing>

LINEの登録CVオーディエンスの作り方（LPのボタンクリックをCV地点にする方法）

<https://drive.google.com/file/d/1BCG9dM1K6J9lrz0u2RhacKHxpliz9CQ0/view?usp=sharing>

# ステップ5：広告出稿

- ・ダイナミッククリエイティブで回す

⇒素材を入れておくと、FBが自動で最適な組み合わせをテストしてくれる

実際の広告出稿方法（自社制作の動画がなかったので、一番わかりやすかった外部動画です）

[https://www.youtube.com/watch?v=UrhcJLPmD\\_w](https://www.youtube.com/watch?v=UrhcJLPmD_w)



# ダイナミッククリエイティブについて



クリエイティブパーツ	最大数
見出し	5
画像	10
テキスト	5
説明文	5
CTA	5

自動で各パーツの組み合わせを回してくれる

# 1日3リスト取る回し方

- 画像5枚、広告テキスト3個、見出し3個 を用意する
- ダイナミッククリエイティブで広告を入れてみて、数値のいいパーツを派生させていく
- 1日1000円の予算で1リスト以上取れたクリエイティブがあった時点で予算を上げる
- 1リスト取得1500円以下目標（1日予算5000円）

# 月10万円以下の少額で回す場合のポイント

- 余計なことはやらず、徹底的にシンプルに  
⇒特殊な設定、変わったクリエイティブ、独自で考えたLP すべてNG
- 型を徹底的に守るり、反応の取れている広告をリサーチして真似していく
- 数値のいいクリエイティブが出るまでテストする  
⇒反応のいいクリエイティブは殆どの場合最初から数値がいい

# 運用と数値改善まとめ

【FB広告】各数値の解説① <https://drive.google.com/file/d/1885ZoJgnTaZ0JmVrDTcyjNh8E7vemjln/view?usp=sharing>

【FB広告】各数値の相関について②  
<https://drive.google.com/file/d/1-QNJQUdJ9dSKzhj6JCmdTxj-8cmz4e8D/view?usp=sharing>

【FB広告】CPC、CPM、CTRの関係性③  
[https://drive.google.com/file/d/1K8-7gTyrJ\\_oWaNQLI9oz9UtKEWSgRq6b/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1K8-7gTyrJ_oWaNQLI9oz9UtKEWSgRq6b/view?usp=sharing)

【FB広告】LINE・メルマガ取得広告の目標値の出し方④  
<https://drive.google.com/file/d/1-c8av2WZYCFXgIBEZjPx3aPdTB6Drywg/view?usp=sharing>



自分で取り組むのは難しそう...  
でも、広告には取り組んでみたい...  
という方は



# 広告代理店へ依頼

# 広告代理店とは？

- 広告運用を代理で運用してくれる業者
- 消化金額の20%程の手数料で請け負ってくれる（業者によって10%～40%）

└例、月100万円の広告費＋広告代理店の手数料20万円＝120万円の費用

- 個人で受けている所から、大規模な組織で行っている所まで業態は様々



え、手数料20%でやってくれるなら  
絶対頼んだほうが良いじゃん！

# 広告代理店のちょっとした裏事情

- 代理店は基本リスト獲得専門ではないので、リストマーケへの理解が浅い
- LPツール類の連携や、効果が合わなかった時の改善など、様々な面でコミュニケーションコストがかかる
- リスト獲得の予算規模だと、雑に運用されるケースが多々ある
  - LPの監修や訴求のテストまでは見てくれない
  - 強い代理店ほど手数料が高い

# 広告代理店の上手な利用の仕方

- ・理想は広告集客以外で利益が出ていて、その余剰金で代理店に依頼する
- ・自分もある程度広告の知識を持っている状態、または広告について詳しい相談役がいる状態

↳代理店に任せっきりになる状態は避ける

- ・自社でもリストマーケに取り組んでいる代理店、または既に知り合いが頼んでいる代理店を紹介してもらう



# 広告を始める ベストなタイミングは？

# 失敗しない広告開始タイミング

- 余剰金が50万円以上ある
- 目の前のキャッシュフローは広告からの売上がなくても、向こう半年は見通しがついている
- 商品販売の仕組みが既に出ていて、売上も立っている
- 自動化の仕組み以外のマネタイズポイントを作れる（セミナー・勉強会・スポットローンチ など）
- 広告について相談出来る人がいる

広告は費用をかければそれだけで  
売り上がるような魔法の手段では有りませんが

間違いなくビジネスを  
最短で拡大するためには外せない選択肢です。

上手に活用して、これからの利益につなげてください！

# 失敗しないリスト獲得広告の始め方 - FB/IG広告 -

Presented by ken

