

広告運用サービス ご案内資料

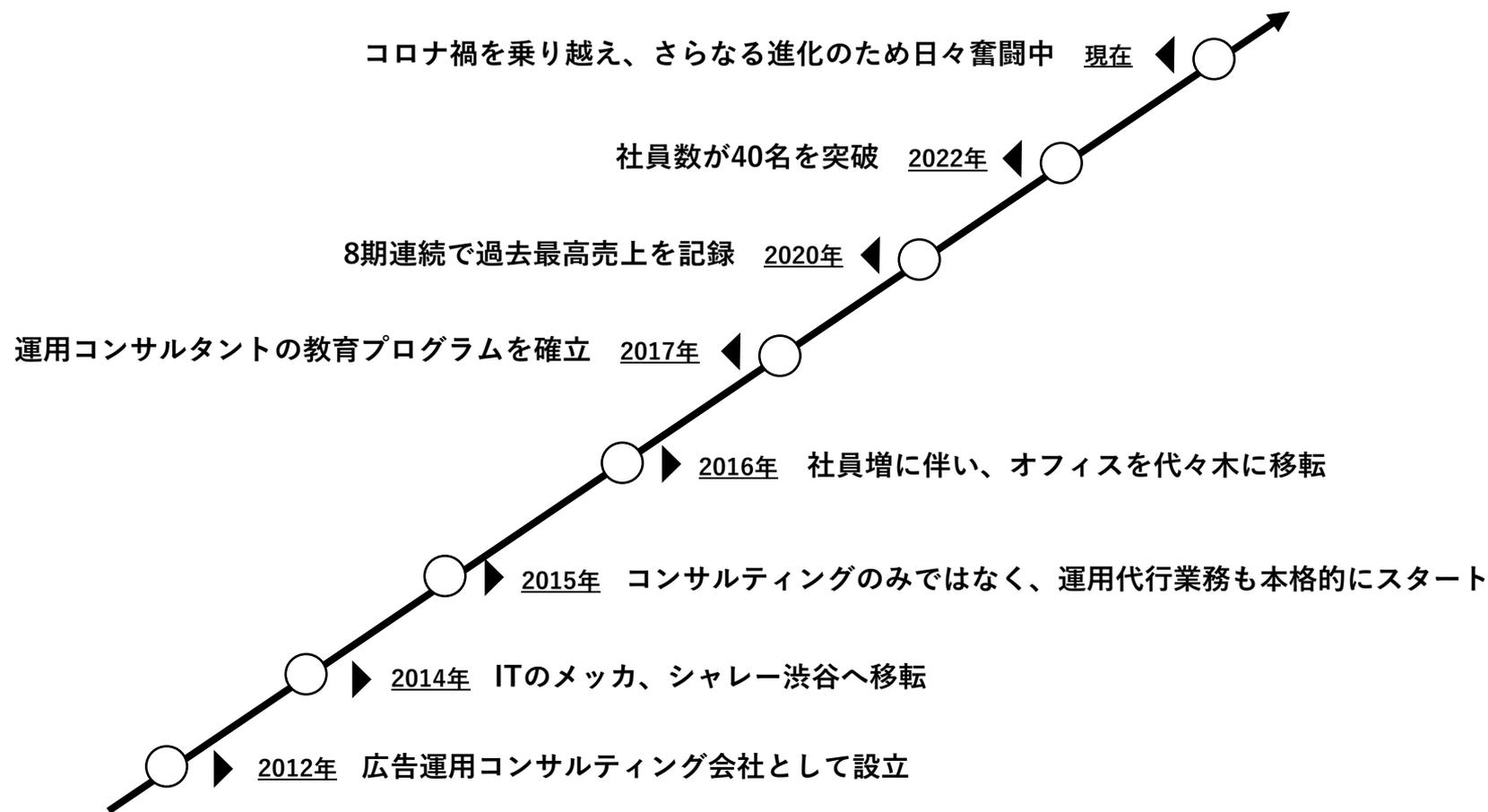
PRIMENUMBERS

プライムナンバーズ株式会社

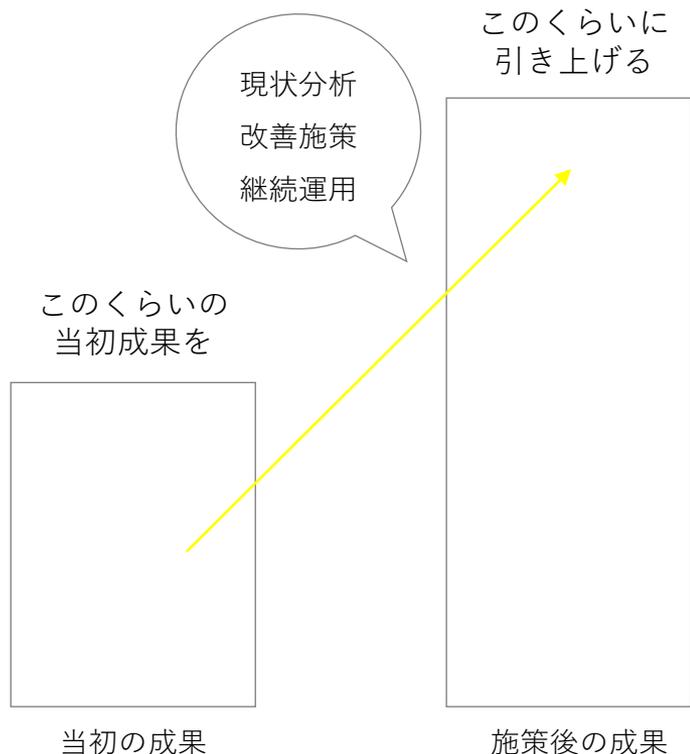
／ Prime Numbers

- 会社名： プライムナンバーズ株式会社 | PRIMENUMBERS
- 所在地： 東京都新宿区西新宿6丁目22-1 新宿スクエアタワー7階
- TEL/FAX： 03-6276-0567 / 03-6276-0548
- 設立年月日： 2012年10月3日
- 資本金： 500万円
- 従業員数： 58名（正社員のみ）

2012年の設立以来、クライアント様の広告成果改善業務を専門に行っております。



“運用型広告の**再生／成果改善**”を得意とする企業です。



運用改善／分析業務にリソースを集中させることで、成果を改善します。

広告成果を上げるには、「広告運用の改善業務にどれだけリソースをかけられるか」という点がもっとも重要ですが、弊社としてはココに資源を集中させています。

特徴的な部分としては、「一人当たりの受け持つ案件が少ない（4～5社）」「運用担当者の業績が広告の成果によって評価される」といった点が挙げられます。

われわれは、単なるリスティング広告の運用会社ではなく、広告成果を改善・向上させ続けることに特化した企業です。

一つでも当てはまるようでしたら、成果を上げることができます



設定や入稿などの単純ミスが多い



広告主のビジネスに理解がない



成果向上に向けた戦略がない



管理画面を共有してもらえない



新しい担当者がいつも新人



思うように広告成果が上がらない



代理店の担当者がコロコロ変わる



リスティング広告以外の提案がない

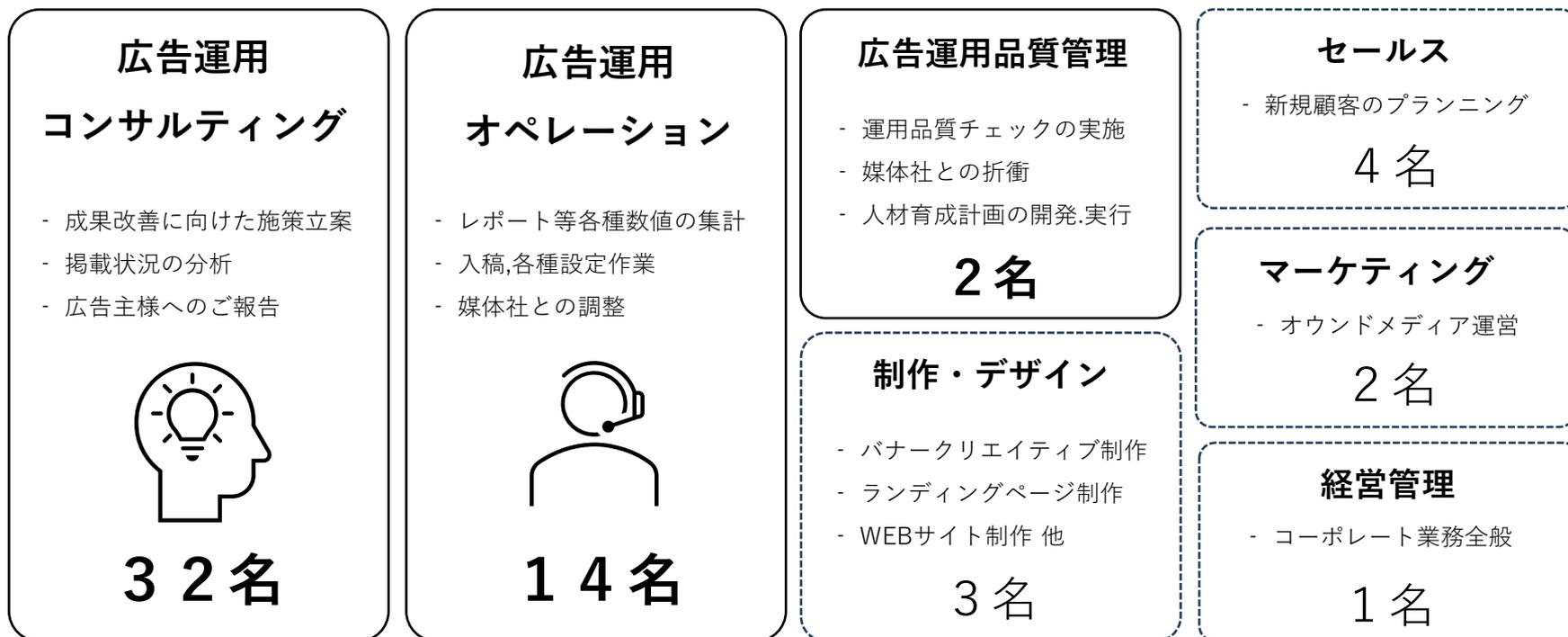


代理店から改善提案がない

従業員のうち約8割が広告運用担当者です。

リソースを運用業務へ集中投下をし成果改善に努めています。

Prime Numbersの組織体制



成果改善のために広告主様 1 社あたりに十分なリソースを確保します。
担当者が広告主様と同じ目標を持ち、成果改善に向けて注力します。

Prime Numbersの運用姿勢

十分なリソースを確保した運用

現在の平均的な
1人当たりの担当状況

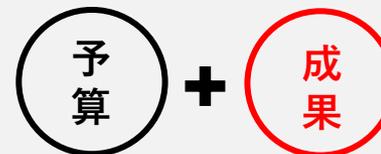
3~4社程度

※少額予算運用の担当者を除く

担当者一人あたりが担当するクライアント数を限定することで、作業時間を十分に確保し、広告運用サービスの品質を向上させる。

広告主様と同じ目標を共有

広告運用コンサルタント
の業績目標 KPI



担当者の評価を「獲得予算」だけではなく、「顧客と合意した成果目標の達成」も評価対象とすることで、予算増額が目標ではなく、成果改善を目標とした運用を行う。

“運用型”に捕らわれず、幅広い施策を提案。

手法にとらわれない施策立案

成果の上がるデジタル関連の手法であれば、運用型広告に捕らわれずご提案します。常に情報収集に努め、新たな手法をご案内します。

運用型広告 (Google, Yahoo, FB, TW, Insta, LINE, DSP等)		
SEO	記事LP	常駐人員
アフィリエイト 広告	バナー制作	Wordpress 構築
アクセス 解析	ネイティブ 広告	メール 広告
LPO	EFO	接客 ツール
純広告	動画広告	SNS

…デジタルであれば手法を問わず常時新たな手法の情報収集を実施しています。

取り扱いメディア抜粋

Yahoo!, Googleをはじめとしたリスティング広告に限らず、広告主様のビジネス/ターゲットに合わせて幅広いメディアをご提案します



運用開始後のやり取りや定例会は、営業担当を介さず運用担当者が直接担当。
担当のコンサルタントが窓口となり、マネージャを交えて運用改善の業務を遂行する。

運用体制図



役割

◆マネージャー

- 分析,改善施策立案の監修
- 媒体仕様に則った運用戦略の監修 等

◆コンサルタント

- 全体の戦略策定
- 運用戦略の立案
- 進行管理
- 成果の分析
- 業務フローの設計
- ご報告、レポートの作成 等

◆オペレーション

- 数値集計業務
- アカウント設定・入稿業務
- 入札の調整
- ターゲット／キーワード等の抽出 等

週次・月次でレポートを提出、月次定例会の実施

週次ご報告

週締めの成果状況をエクセルにまとめたレポートを集計し、成果状況や施策の進捗状況を週単位でご報告

2016年度 PrimeNumbers コンセントワークシート 週別レポート

1. 予算管理シート

予算/月	¥1,134,000	実績/月	¥1,235	87.0%
目標/月	¥1,039,280	実績/月	¥1,422	111.7%
目標/年	¥12,816,960	実績/年	¥17,064	133.1%

2. 稼働

稼働数: 235 稼働率: 84.42%

3. 稼働状況 (稼働率推移)

4. 稼働状況 (稼働率推移)

2016年度 PrimeNumbers コンセントワークシート 月別レポート

1. 稼働状況

2. 稼働状況

2016年度 PrimeNumbers コンセントワークシート 広告別レポート

1. 稼働状況

2. 稼働状況

2016年度 PrimeNumbers コンセントワークシート 広告別レポート

1. 稼働状況

2. 稼働状況

【ご報告内容の例】

- ✓ 目標に対する進捗状況
- ✓ 媒体別の成果
- ✓ 日別の成果
- ✓ デバイス別の成果
- ✓ キーワード別の成果

月次ご報告／定例会

月単位では、成果進捗やそれらの分析、および取り組んでいる施策の可否判断を行い、次月の戦略を立てる。

2016年 新年度生徒募集施策 (結果-まとめ)

項目	成果	評価
Gmail	想定よりもリーチ数が少なく、CV獲得は件にとどまった。	×
RLSA	広告表示回数が少なく、CV獲得は至らなかった。	×
DSA	全体の20%に当たる23件のCVを獲得。冬期に引き続き、高い効果を発揮した。	◎
デバイス	全体の71%に当たる81件のCVをスマホから獲得。冬期に引き続き、高い効果を発揮した。	◎
配信期間	4月以降もCV数は獲得でき、期間延長の効果は非常に高かった。春休み中に入塾を促したユーザーに向けて、来期も4月いっぱい配信を実施したい。	◎

現状の課題と今後の対策

課題	対策
1. Gmailを含めたディスプレイ広告で、CVが獲得できない。	ディスプレイ広告を廃止する。
2. DSAでのクリック数が高い。	地域毎に配信の強弱をつける。
3. 指名系でのクリック数が非常に高い。	TDを充実させ、クリック数の増加を狙う。

2016年 新年度生徒募集施策 (結果-予算・CV)

広告掲載の期間から前年より早くペースでCVが獲得済み。3月2週目にピークを迎え、4月に入るとCV獲得ペースは落ちた。新年度向けにも入塾促進の施策を講じたため、来年度もCVに入るまで広告を継続して掲載することが望ましいと考える。

2016年 新年度生徒募集施策 (運用方針)

冬期講習の振り返りでご提案した生徒募集施策の運用方法は次の通りです。特に、下記5つの要素に注力しながら運用いたしました。

【新入生募集施策 冬期講習振り返り時のご提案】

Gmail広告の実績

ディスプレイ広告のCV獲得を阻む、Gmailのプロモーションタブへ広告を掲載するGmail広告を実施した。

【ご報告内容の例】

- ✓ 目標に対する進捗状況
- ✓ 媒体、デバイス、日別等の成果分析
- ✓ 実施施策の成果進捗
- ✓ 次月の取り組み内容の提案
- ✓ 新規施策の検討

2016年 新年度生徒募集施策

① 指名系キーワードでのCV獲得の割合と全体のCV数
② 年間の稼働数と広告掲載期間の長さ
③ 一般系、期間限定型のキャンペーンはそれぞれ
④ Gmail広告はCV数に伸び悩み、懸念通りの

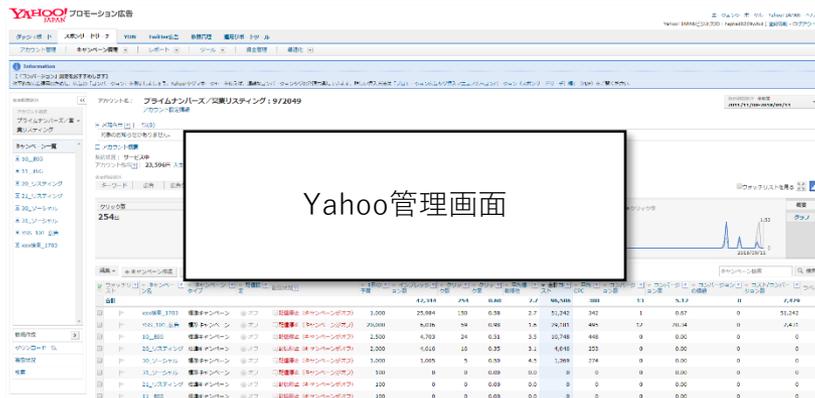
【昨年対比成績】

媒体	年	稼働数	クリック	CPA
Gmail	2015	10000	10000	10000
	2016	10000	10000	10000
	2017	10000	10000	10000

媒体管理画面の閲覧権限を付与、常時チェック可能に。

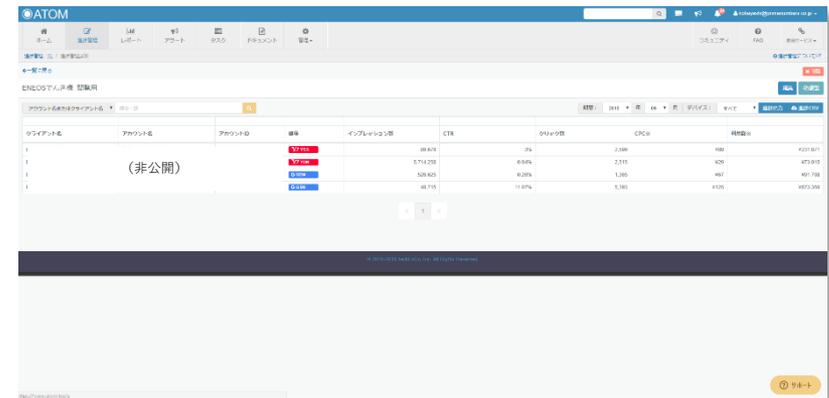
媒体管理画面の開示

Google、Yahoo等の管理画面データは広告主も常時確認できるように閲覧権限を発行します。



オンラインレポートツール

状況に応じて、媒体とAPI接続をしたオンラインツールで、リアルタイムに各媒体のレポートデータを確認いただく手法も利用



キャンペーン別Total

No.	媒体	アカウント名	キャンペーン名	インプレッション数	クリック数	CTR	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA
1	Google	プライムナンバーズ/実業家マーケティング/9/2019	実業家マーケティング	231,969	1,139	0.49%	461	409,029	409,029	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Yahoo	プライムナンバーズ/実業家マーケティング/9/2019	実業家マーケティング	11,822	1,161	9.82%	24	491,143	491,143	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Google	プライムナンバーズ/実業家マーケティング/9/2019	実業家マーケティング	6,946	147	2.12%	191	93,774	14,027	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Yahoo	プライムナンバーズ/実業家マーケティング/9/2019	実業家マーケティング	7,016	37	0.53%	421	44,554	41,003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Google	プライムナンバーズ/実業家マーケティング/9/2019	実業家マーケティング	76	31	40.76%	121	191	11,144	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(非公開)

日付別Total

日付	インプレッション数	クリック数	CTR	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA
2019/09/01	26,319	1,246	4.73%	191	124,414	191,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/02	29,861	1,265	4.24%	467	491,461	491,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/03	21,192	1,617	7.63%	231	509,009	401,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/04	27,147	1,163	4.28%	421	401,000	401,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/05	26,304	1,113	4.23%	421	427,774	427,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/06	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/07	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/08	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/09	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/10	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/11	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/12	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/13	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/14	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/15	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/16	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/17	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/18	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/19	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/20	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/21	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/22	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/23	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/24	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/25	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/26	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/27	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/28	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/29	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019/09/30	26,111	1,111	4.26%	191	100,000	100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

運用事例
(抜粋)

PRIMENUMBERS

成果指標を整理した上で、アカウント構造を再編成し、
新規顧客獲得施策を実施。CV数を380% (前年同月比) 伸張

【背景】

某ペット用品ECサイトの広告主様にて、某代理店にてリスティング広告を掲載しているが、新規ユーザーの獲得数が停滞しており、今後の改善についてもその戦略・見通しが見えない、とのご相談をいただく。

【広告主の課題】

掲載されているアカウントを分析したところ、そもそも新規ユーザの獲得よりも、既存ユーザも含めた売上拡大に重きを置いた掲載内容となっていた。また、アカウント構成も適切な設計となっていなかった。

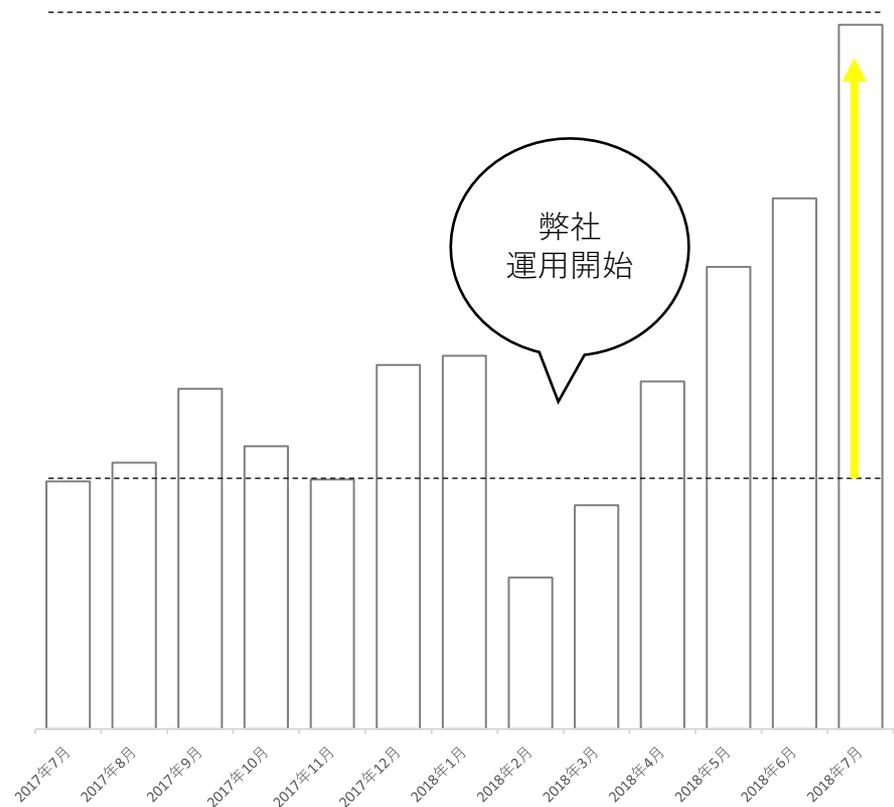
【実施施策】

改めて成果指標を新規ユーザーの獲得と定めた上で、CVタグの再設置、GoogleAnalyticsの設定を修正。また、アカウント構造を媒体推奨の設計に改善した上で、新規ユーザー獲得に向けた運用を行った。

【結果】

指標の明確化および効果検証が明確になったことで、売上が獲得できるキーワードと、新規ユーザーが獲得できるキーワードが異なることが発覚。検証結果に基づいて調整し、結果前年対比2.8倍の獲得数に。

前年同月対比
380%伸張



リスティング広告以外の媒体で大きく露出を拡大。

頭打ちだった獲得数を向上させ、**CV数を198%** (開始時比較) に伸張

【背景】

某銀行様にて、カードローンの会員獲得を目的にリスティング広告を掲載。既にとある運用会社が担当していたが、弊社がコンサル/分析担当としてお声がけをいただく。

【広告主の課題】

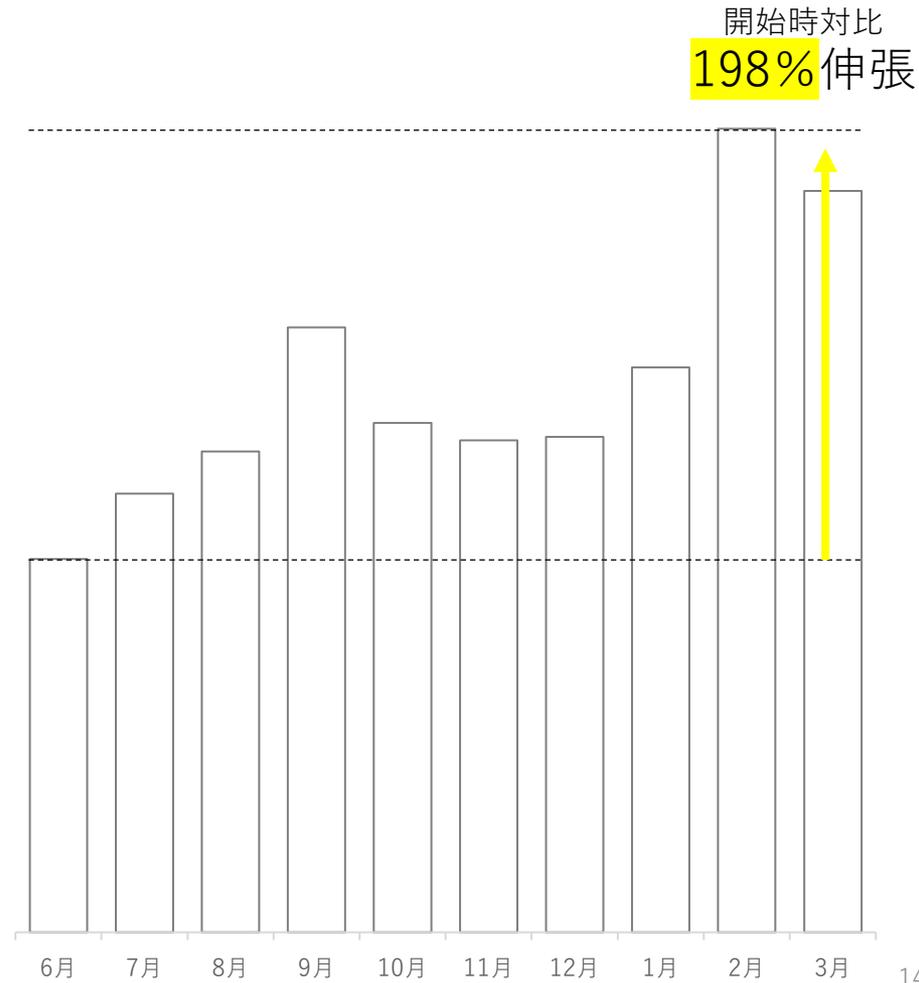
施策開始当初より、一定の結果は出ていたものの、半月経過時点から獲得数が頭打ちに。費用対効果のバランスはとれているが、獲得母数が増えない状況が続いていた。

【実施施策】

露出を増やすため、掲載媒体を大量に追加し検証。費用対効果の良いものだけ残した。掲載テストを実施したのはLogicad Criteo Adroll BLADE nend Y!ブランドパネル FB TW Insta ,Y!DSP他数十種。

【結果】

実施検証したメディアの中のいくつか (Logicad, Criteo, Y純広告等) はリスティング広告と同等程度費用対効果での掲載ができ、獲得数を大きく増加させることができた。



メディア戦略を根本的に見直し、重視してこなかったリスティング広告に注力。CV数を650% (前年同月対比) に伸張

【背景】

某結婚式場の広告主様にて、式場見学予約を目的として、Google, Yahoo!, Facebook, Instagramに広告を出稿していたが、お問い合わせ件数が伸びず、成果に不満があった。

【広告主の課題】

ビジュアルで訴求しやすい配信面を中心に露出強化をしていたが、問い合わせに結びついていない配信面が多く、逆に成果につながっていた配信面は予算を縮小するなど、メディアプランに問題があった。

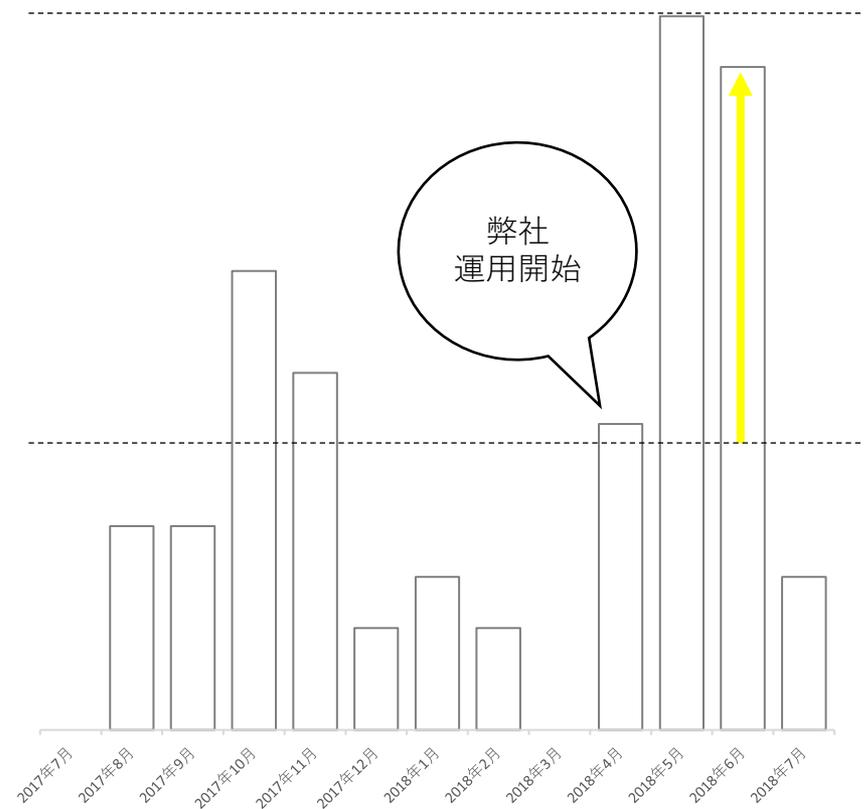
【実施施策】

配信メディアを再精査し、検索広告の顕在層向けキーワードや、LINE等、これまで重視してこなかったレスポンスを重視した配信プランに変更。同時に広告クリエイティブの検証等を実施した。

【結果】

過去全く配信を強化してこなかった検索広告が、最も獲得につながるメディアとなり、全体の成果を飛躍的に押し上げた。また、質の高い流入が増加したことで、他ディスプレイ広告の成果も軒並み増加した。

前年同月対比
650%伸張



非効率な配信面・KWの徹底した除外で

上昇を続けていたCPAを、**49%** (開始時比較) に改善

【背景】

某ゲーム会社様にて、オンラインゲームの“新規ユーザー”獲得を目的にリスティング広告を掲載。既にとある運用会社が担当していたが、弊社が運用担当としてお声がけをいただく。

【広告主の課題】

有名なタイトルであったため、サービス期間が長くなるにつれて広告経由で流入するユーザーに占める既存ユーザー割合が増加、広告からの新規ユーザーの獲得効率を低下させる要因となっていた。

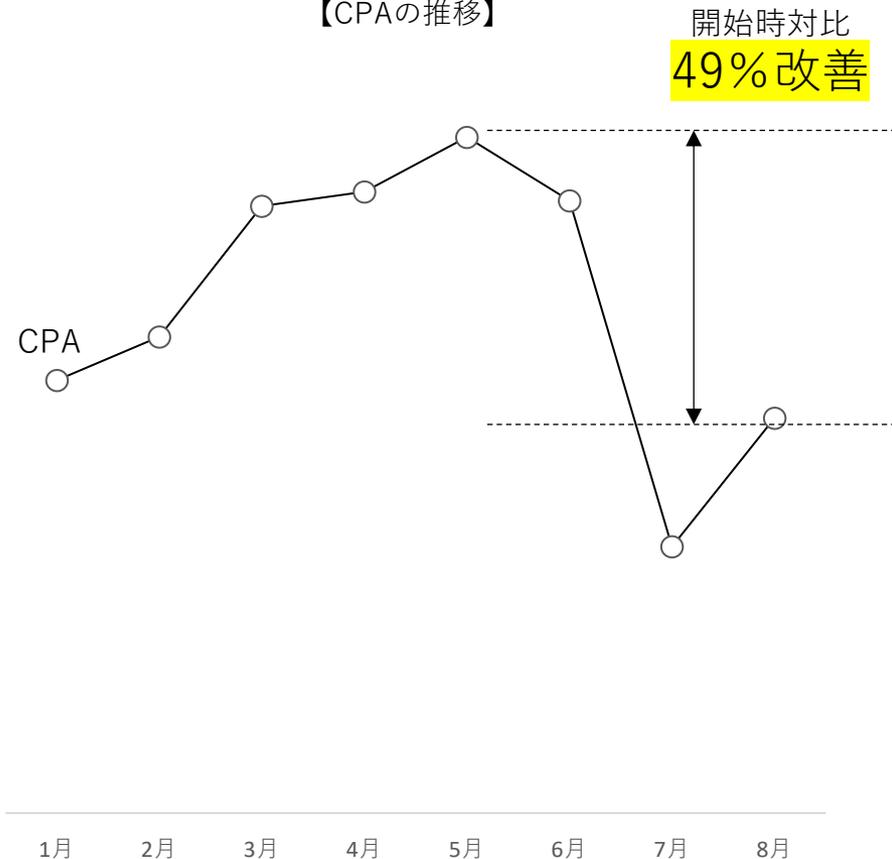
【実施施策】

既存のユーザーが広告から流入しないように、ゲーム内の用語、攻略系KWやコンテンツ、既存ユーザーが検索すると想定されるキーワードや配信面を徹底して除外した。

【結果】

短い期間では大きな改善は見られなかったが、継続した施策が功を奏し徐々にCPAが減少していき直近では開始時と比較して大きなCPAの改善に成功した。

【CPAの推移】



アカウント構造を再編し、ユーザーの需要に合わせて配信を拡張。定常的な運用改善により、CV数を112%に伸張。

※前年同月比

【背景】

某中堅代理店がリスティング広告を運用しており、広告主は成果に満足していたが、社内規定により複数社へ発注する必要が発生したため、Yahoo!のみ、弊社にて運用することとなった。

CV： 112%に増加

CPA： 87%に減少

【広告主の課題】

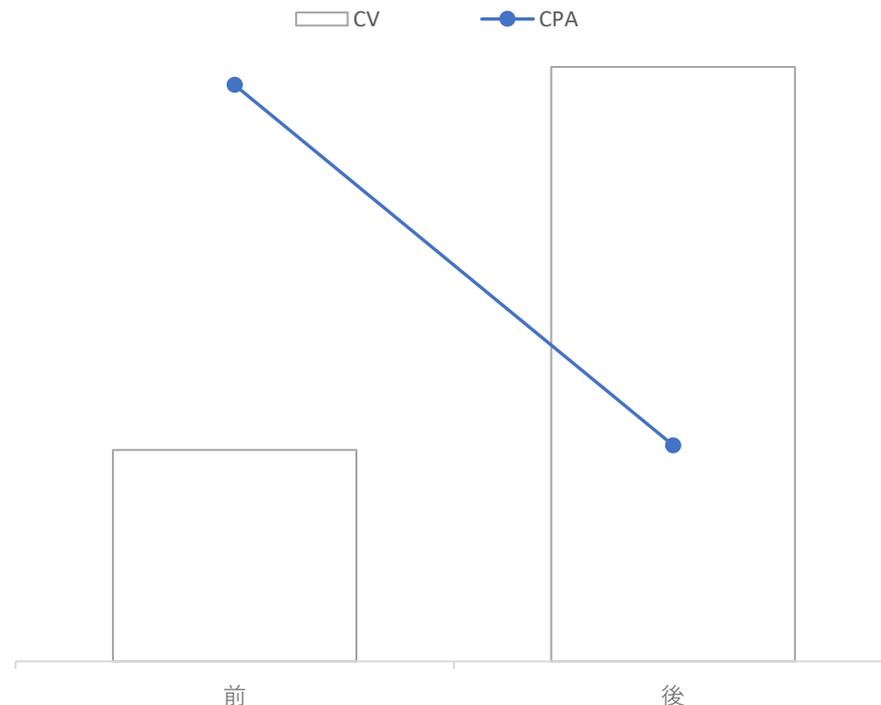
フリマアプリの人気に押され、ネットオークションの市場そのものが下火となる中で、新規ユーザーは徐々に低下傾向にあった。不利な市場環境の中でいかに新規獲得を維持できるかが大きな課題であった。

【実施施策】

ニーズ顕在層は減少傾向にあるため、潜在的なユーザ層の獲得を狙ったKWの改善に注力。季節系KWや広告文、配信時等を一つ一つ細かく検証。厳しい市場の中でも費用対効果の合うポイントを丁寧に検証した。

【結果】

検証結果を元に、突発的な需要や特定商品等、ユーザーニーズによって高い費用対効果がでるポイントに注力、CV数は前年同月比112%。CPAは87%に改善した。



制作事例
(抜粋)

PRIMENUMBERS

WEBサイトの導線設計の改善、および新規コンテンツ追加により、
フォームへの流入数が**約3倍**に伸張。

【背景】

商圏エリア内の競合他社の増加に加え、競合他社の広告配信量の増大や低価格な表記等に押され獲得数が減少してきているなかで、CVR改善の一環として、WEBサイトのリニューアルを実施した。

【広告主の課題】

競合他社のWEBサイトにおける価格表記が、実態よりも低価格に見える表記（いわゆる優良誤認表示）が多い中で、“誠実さ”や“まじめさ”を表現しながらもCVRを上げていきたい。という課題があった

【実施施策】

”誠実さ”を軸としたコピーやデザインに加え、競合他社の価格が妥当であるのかを検証する比較ツールや、他院で受診する際の質問リスト等のコンテンツを追加。さらに申込への導線設計を改善した。

【結果】

リニューアル前後でフォームへの来訪数が**約3倍に改善**。

なお、のちにフォームの内容も改修しCVR等の諸指標は現在検証中。



勝ちパターンLPコンテンツに合わせた広告運用で、 CV数を500% (広告開始時比較) に伸張

※広告配信開始/LP制作後の前後比較

【背景】

創業時融資の支援事業を行う行政書士事務所様より、新規顧客獲得のためにWEB広告を活用したいとの相談をいただく。これまでWEB広告を実施してこなかったため、手探りでスタートとなった。

【広告主の課題】

掲載開始当初は思うように成果が伸びず、CPAが非常に高額なまま推移していた。運用改善によりクリック単価は低下したものの、CVRが向上しないことが最も大きな問題点であった。

【実施施策】

融資の簡易診断ができるコンテンツを盛り込んだLP検証を実施。更に診断結果ページにおいても、複数パターンのコンテンツの検証を行い、CVRの向上を図った。

【結果】

3ヶ月間のLP検証期間で、融資診断コンテンツおよび診断結果ページの勝ちパターンを確立。CPAは当初の25%に減少し、CV数は5倍に増加。問い合わせ数を大きく増加させることに成功した。



運用型広告

ご請求金額総額の内、20%を手数料として申し受けます。（ご予算100万円の場合は、媒体費80万円、弊社手数料20万円）

純広告

媒体社規定の手数料を申し受けます。（15%~20%程度）

バナー制作

- レスポンシブ広告 1デザイン2サイズ : 30,000円～
- 通常バナー広告 1デザイン : 30,000円～
- バナーリサイズ 1サイズ : 5,000円～

※素材をご提供いただくことを前提としています。撮影等が発生する場合は別途お見積りいたします。

LP制作

- ・ 50万円～ ※ご要望に応じてお見積りいたします。

WEBサイト構築

- ・ ご相談