

プレスリリース
報道関係者各位

2018年12月11日
株式会社 売れるネット広告社

売れるネット広告 つくーる

ネイティブ広告でも“最強の売れるノウハウ®”を！

“申込フォーム一体型記事広告”による

ネイティブ広告のコンバージョン率が

最大 2.87 倍改善！

売れるネット広告社は、『売れるネット広告つくーる』で制作可能な“申込フォーム一体型記事広告”により、ネイティブ広告のコンバージョン率が、最大 2.87 倍改善したことを発表いたします。

本施策は、売れるネット広告社のクライアントに限定してご提案しておりましたが、ネイティブ広告のコンバージョン率を最大化する“最強の売れるノウハウ®”を今後はもっと世の中に広めていきたいという思いから、改善実績と共に公開することにいたしました。

『売れるネット広告つくーる』で制作可能な“申込フォーム一体型記事広告”は商標、特許を出願中です。ネイティブ広告が主流となってきている業界のトレンドの中で、さらに効率を上げて売上を拡大させたいすべての通販会社に、コンバージョン率を圧倒的に改善するネイティブ広告の“最強の売れるノウハウ®”である本施策を、是非実施いただければと思います。

■ネイティブ広告の問題と課題とは？

ネイティブ広告とは、記事(コンテンツ)と広告が自然に融合している広告のことです。商品の購買意欲を高めるための記事広告を読んだ上で、商品専用のランディングページへ誘導するので、比較的 CPA 効率が良く、通販業界の主流となっている施策です。

ただし、ネイティブ広告には課題もありました。それは、申込みが完了するまでのページの遷移が非常に長く、ユーザーが徐々に離脱してしまうということです。

一般的な通販会社が採用しているネイティブ広告は、インフィード広告をクリックして記事広告へ遷移し、そこからランディングページ、ショッピングカートを経て申込みが完了するまで、平均“10 個”のフローがあります。「インフィード広告→記事広告→ランディングページ→商品詳細画面→カゴ画面→ログイン(会員登録)画面→お届け先入力画面→支払方法選択画面→申込確認画面→申込完了画面」の“10 個”のフローです。ネイティブ広告は CPA 効率が良い施策とされているものの、実は商品の申込完了まで、非常に長いページ遷移を経ることになり、ユーザーにとっては非常に面倒な申込フローになっているのです。

従来の記事広告のフロー



商品購買欲が高い質の良いユーザーを獲得し、CPA 効率を最大化できるネイティブ広告ですが、売れるネット広告社では、このユーザーの離脱率は大きな機会損失、“非常にもったいない機会ロス”だとして、従来のネイティブ広告よりもさらに一歩先に進んだ施策、“申込フォーム一体型記事広告”を考案しました。

本施策は、通販のネット広告の費用対効果を最大化するASPサービス『売れるネット広告つくる』にデフォルトで実装されている“申込フォーム一体型ランディングページ®”の応用版となります。本施策を採用したクライアントの実績としては、“申込フォーム一体型記事広告”により、ネイティブ広告のコンバージョン率が平均 2.12 倍改善、最大 2.87 倍改善しております。ネイティブ広告の利点を活かしながら、コンバージョン率を更に改善できる“最強の売れるノウハウ®”となっております。

■“申込フォーム一体型記事広告”により、ネイティブ広告のコンバージョン率が 2.87 倍改善！

『売れるネット広告つくる』で制作可能な“申込フォーム一体型記事広告”とは、名前の通り、記事広告の最下部に申込フォームを設置する、これまでになかった新たなネイティブ広告です。

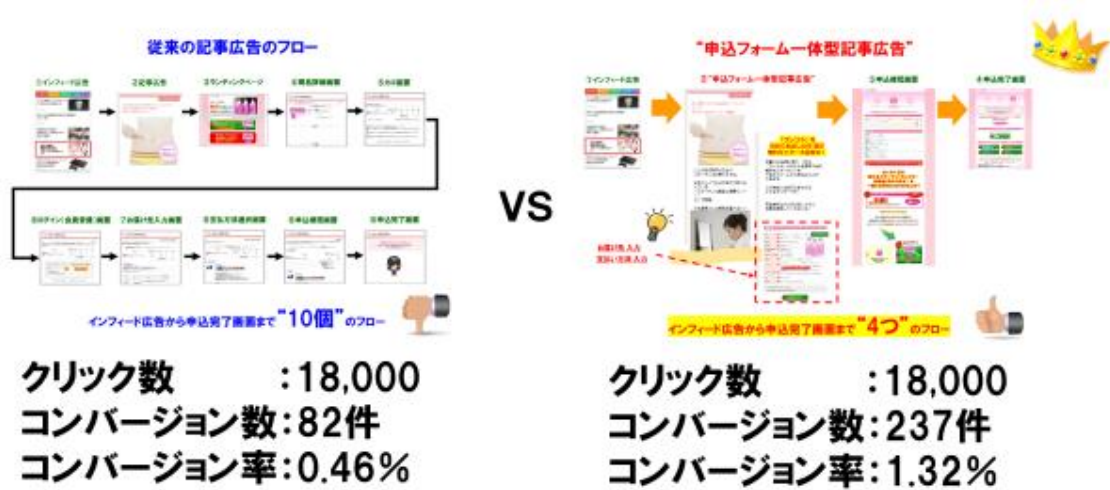
この施策の原点となっているのは、「“申込フォーム一体型ランディングページ®”にして、ページの遷移を短くするとコンバージョン率が約 1.5 倍～2.5 倍上がる！」という“最強の売れるノウハウ®”です。

せっかく記事広告にお客様が訪問してくれたとしても、ページの遷移が長ければ長いほど、ユーザーは離脱していきます。ページの遷移数が多いとお客様はバケツの底に穴が開いて水が落ちていくように、徐々に離脱してしまい、申込完了ページまでたどり着かないのです。

“長ければ、短くすればいい”という発想で、売れるネット広告社ではこれまで“申込みフォーム一体型ランディングページ®”を“最強の売れるノウハウ®”として世の中に発信してきました。単純にページの遷移を短くすることで、コンバージョン率が最大化します。今回発表する“申込フォーム一体型記事広告”は、その応用版となります。



「記事広告を読んで商品に関心を持ってもらったその瞬間に申込完了ができるように、ページの遷移は長いよりも短い方が絶対いい！」という仮説の元、某化粧品会社で、一般的な記事広告 vs “申込フォーム一体型記事広告”の【A/B テスト】を実施しました。その結果、コンバージョン率 2.87 倍の差をつけて“申込フォーム一体型記事広告”が勝利しました。



コンバージョン率 2.87倍アップ！



一般的な記事広告のコンバージョン率は【コンバージョン数 ÷ 記事広告 閲覧数】で計測する場合もあるが、売れるネット広告社での【A/Bテスト】でのコンバージョン率は【コンバージョン数 ÷ インフィード広告 クリック数】にて算出。

“申込フォーム一体型記事広告”を採用したクライアントで、従来の記事広告フロー“10 個”のフローと、“申込フォーム一体型記事広告”の“4 つ”のフローで【A/B テスト】をした結果、すべてのクライアントで例外なく、“申込フォーム一体型記事広告”が勝利し、その平均改善倍率は 2.12 倍、最大 2.87 倍の改善となりました。

売れるネット広告社では 5 社以上で【A/B テスト】を実施して勝利した施策は、すべてのクライアントに横展開をしています。これは一例ではありますが、複数のクライアントで同様にコンバージョン率の大幅な改善が見受けられたため、“申込フォーム一体型記事広告”を“最強の売れるノウハウ®”として、弊社のあらゆるクライアントに提案しています。

■“申込フォーム一体型記事広告”を試してみたい通販会社の方へ特別なお知らせ

『売れるネット広告つくる』で制作可能な“申込フォーム一体型記事広告”を試してみたい通販会社の方は、是非お気軽にお問合せください。

『売れるネット広告つくる』やクリエイティブ、広告の運用シミュレーションなど、貴社商品に当てはめて“完全無料”でご提案させていただきます。詳細は担当から改めてご案内させていただきます。

▼お問い合わせはこちらまで▼

売れるネット広告社 広報担当:村上華子

saas@ureru.co.jp 03-6459-0562

▼“完全無料”のセミナーも行っております▼

<https://ureru.co.jp/leoseminar>

単品リピート系商品のネット広告の費用対効果を圧倒的に上げる『売れるネット広告つくる』は、日々改修・改良を続けています。また、これまで通販会社のネット広告の費用対効果を大きな改善し続けてきた“最強の売れるノウハウ®”は、今後もあらゆる施策に応用させ、更に進化し続けます。“申込フォーム一体型記事広告”によるネイティブ広告のコンバージョン率の最大化させる本施策は、その一つに過ぎません。今後も[A/Bテスト]を繰り返し、クライアントの費用対効果を最大化する施策を世の中に発信いたします。そしてクライアントの更なる売上拡大と日本のネット広告/ネット通販市場の活性化に向けて取り組んでまいります。

以上



**売れる
ネット
広告社**

【株式会社 売れるネット広告社 会社概要】

社名 : 株式会社 売れるネット広告社

東京オフィス : 〒105-0003 東京都港区西新橋 3-24-10 ハリファックス御成門ビル 9 階
TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563

福岡オフィス : 〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜 2 丁目 3 番 8 号 RKB 放送会館 4 階
TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540

代表者 : 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ

設立日 : 2010 年(平成 22 年)3 月 1 日

URL : <http://www.ureru.co.jp>

Facebook : <https://www.facebook.com/ureru>

売れるネット広告 つくる

【『売れるネット広告つくる』サービス概要】

サービス名 : 売れるネット広告つくる
(企画・監修:株式会社売れるネット広告社/研究・開発・運営:株式会社 Fusic)

内容 : ネット広告/ネット通販 支援ツール(ASP サービス)

料金 : 1 デバイス目:月額 99,800 円(税別)/2 デバイス目:月額 50,000 円(税別)

URL : <https://ureruad.com/>

【『売れるネット広告つくる』監修者 加藤公一レオ プロフィール】



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。
西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。
その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社アサツーディ・ケイ(ADK)にて、
一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、
担当した全てのクライアント(広告主)のネット広告を大成功させる。
その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、
クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。
やずやベストパートナー賞 受賞。
Web クリエーション・アワード Web 人貢献賞 受賞。
「アドテック」「宣伝会議」「日経デジタルマーケティング」「通販新聞」など講演多数。
広告・マーケティング業界のオリンピック『アドテック』で3年連続人気スピーカー“1位”。
「全日本DM 大賞最終審査員」や「International ECHO Awards 審査員」、
「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。
著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』(日本文芸社)。
『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』(ダイヤモンド社)
『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』(impress Digital Books)
通販のネット広告の費用対効果を最大化するASP サービス
『売れるネット広告つくる』を監修。

<リリースに関するお問い合わせ>



株式会社 売れるネット広告社 広報担当 村上 華子

E-MAIL : murakami@ureru.co.jp

TEL : 03-6459-0562

※「最強の売れるノウハウ」は売れるネット広告社の登録商標です。登録商標第 5927186 号

※「申込みフォーム一体型ランディングページ」は売れるネット広告社の登録商標です。登録商標第 6041910 号