

Web広告運用支援サービス

! Web広告とは

オンライン上のユーザーに対して、ファネルの各フェーズ（認知～成約）に応じた最適な広告手法を掛け合わせ、ターゲットの態度変容を段階的に促すマーケティング施策



! Web広告でよくある課題

4つの課題



CPA高騰・ 費用対効果の悪化

入札競争の激化と媒体単価上昇でCPAが悪化し、予算内で必要なCV数を確保できない。



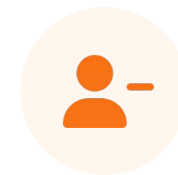
代理店の改善活動 に不満がある

今の外注先の成果に疑問を感じる
が改善アクションが見られない。
または、今後の成長戦略がない。



ターゲティング・ 配信戦略の不適合

媒体・オーディエンス選定がファ
ネル段階と噛み合わず、認知層に
獲得配信、検討層に純広告など、
ミスマッチが起きている。



ツール上の成果と 営業現場の成果にズレ

CVは獲得できているが、商談や受
注に繋がらず、営業や経営層との
連携や説明責任に課題がある

※ 各課題の優先度は企業の状況により異なります

！ イノバのWeb広告運用

一般的な広告代理店のような「**媒体運用（入札）のみ**」の支援に留まらず、運用のボトルネックとなる「**クリエイティブの量産**」と「**ファネル全体のコンテンツ設計**」を両輪で回します。

01 刈り取りLPと広告配信の組み合わせ

特長1

圧倒的な 【LP展開力】・【コンテンツ力】

- ・15年以上のSEO・コンテンツマーケティングの知見から、キーワードに対するコンテンツ制作力
- ・コンバージョンに向けたユーザー心理を捉え、行動を促すストーリー設計
- ・資料請求や比較記事など、多様なリードの受け皿(ミドルファネル)を最適化

02 BtoBならではのアカウント構築

特長2

ファネルを網羅する 【アカウント構築力】

- ・CV数が相対的に少なく、競合・営業メールのCVも多いBtoBの場合、AIによる機械学習が効果的に効かないケースもあります
- ・アカウント構成に、手動運用や軸キーワード毎のキャンペーン - 広告グループを分割した運用の効果が高いケースがあります

03 BtoB事業向けの効果測定・振り返り

特長3

事業成果まで見据えた 【ビジネス貢献力】

- ・管理画面上のCV数・CPAのみならず、ビジネス目標(リード獲得や商談創出)をゴールに見据えた分析の実施
- ・単なる数値報告ではなく、「次の一手」を導き出すためのボトルネック特定

！ 参考：テンプレートを活用したLP瞬作

AI瞬作とは

AI瞬作とは“AI×テンプレート×BtoBノウハウ”を掛け合わせ、**短期間・高品質・低価格**を実現する次世代型のLP制作サービスです。

- 1本あたり15万円のリーズナブルな価格
- イノバのBtoBマーケティングの知見をもとにしたテンプレートベースのランディングページ
- テンプレートなので、一定のデザイン品質を担保
- 最新のAI活用手法により最短10営業日で納品が可能



！ イノバのWeb広告運用の強み

キーワード・ペルソナにマッチするLP・コンテンツ制作力を通してCPAを下げるだけでなく、継続したコンテンツ投下を通して、キーワードカテゴリやペルソナの拡充に対応し、アカウント規模が大きくなるなかでもCPAを維持します

コンテンツ制作を伴う継続的な広告運用PDCAサイクル

キーワード群にマッチするLP・コンテンツ制作を通してCPAを下げて改善幅を広げます



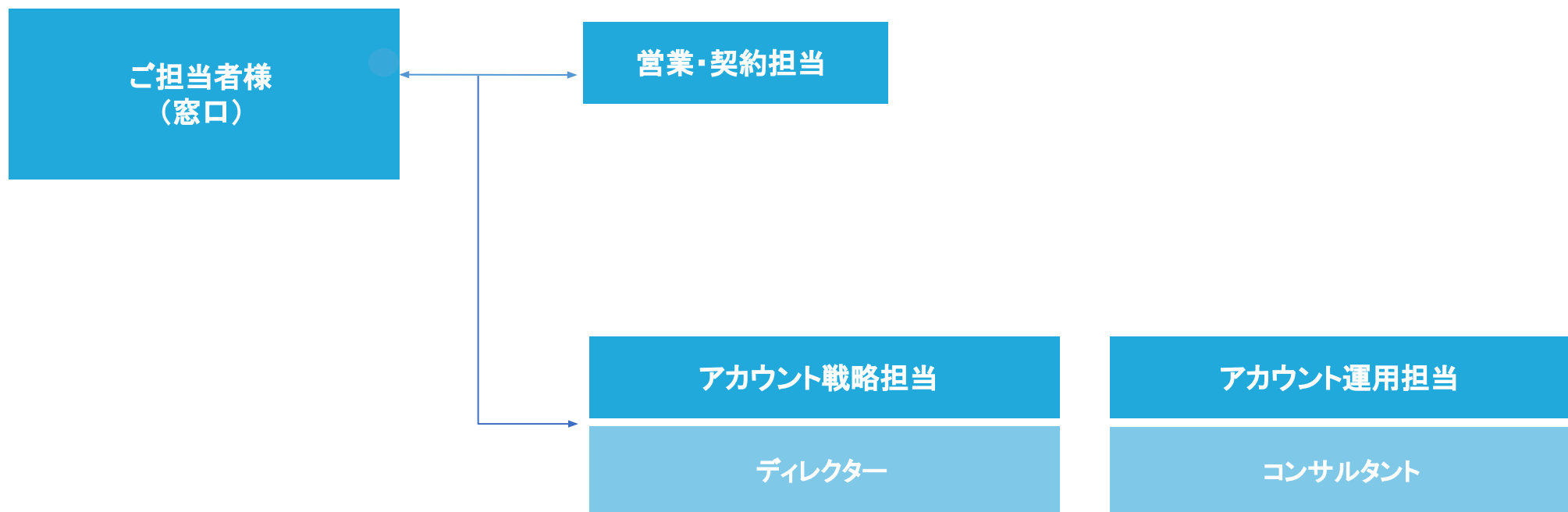
BtoB事業の経験豊富なコンサルタントが効率的な配信構成を設計

初期アカウント設計や運用開始後も、BtoBマーケティングに最適な配信方法を実行します



！運用体制

営業窓口に加え、アカウント戦略担当のディレクターと管理画面の運用を担当するコンサルタントの2名体制で成果を最大化します

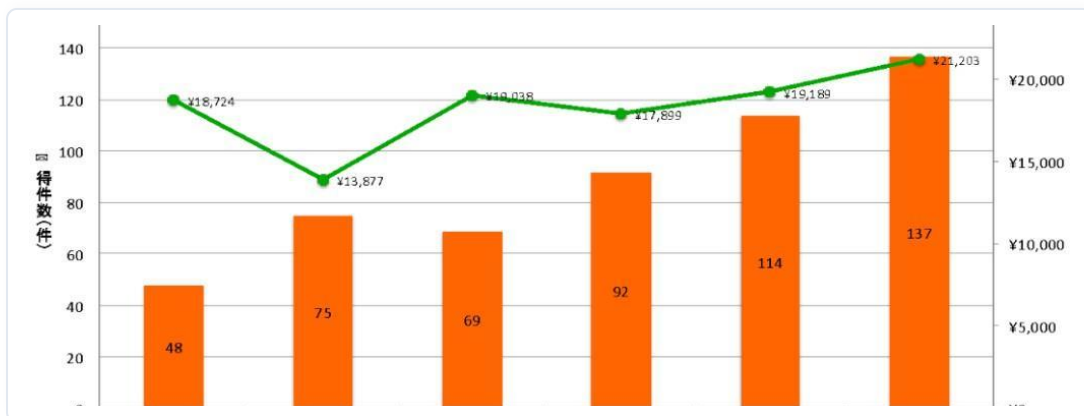


※ イノーバのリソースが枯渇する場合、運用担当のコンサルタントは、業務提携先の企業に再委託する可能性があります。

！ リスティング広告 ご支援実績①

前代理店からのリプレイスと改善はもちろん、中長期にわたる改善の積み重ねや、特定業種のターゲットリード含有率向上など、貴社事業成長に向き合います

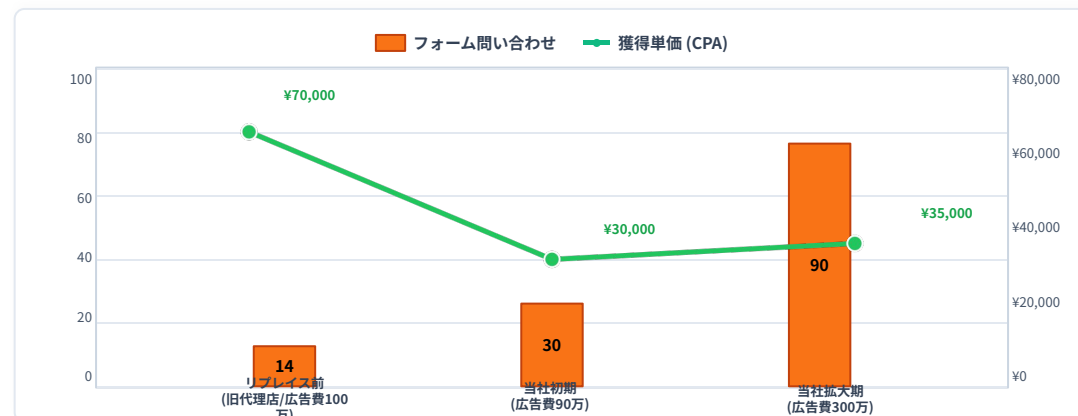
CPAを維持したまま、フォームCV獲得件数を2.8倍に



成功のポイント

毎月新たなキーワード・配信ロジックとLPをセットで追加投入し、予算とキャンペーン数を増やすサイクルを確立。

前代理店リプレイス後、CPA(問い合わせ単価)50%削減。そして3倍成長へ



成功のポイント

無駄キーワードやAIによる過度な拡張配信を適切にコントロール。ターゲットの厳密な管理とLP量産により獲得効率を最大化。

他、直近の事例

獲得効率を高めてCV数を最大化

CV数 150%

獲得ターゲットリード含有率
(問い合わせに占める製造業比率)

15% から 35% へ

顧客獲得コスト効率

CPA 20% 改善

！ リスティング広告 ご支援実績②

▲ 課題：獲得効率の停滞

従来の検索連動型広告メインの運用では、競合激化によるCPA（顧客獲得単価）の高騰と、CV（コンバージョン）数の伸び悩みが深刻な課題となっていた。

課題に合わせた配信手法の刷新

- 獲得効率の限界を打破するため、検索以外の面にも広くリーチ可能な手法（P-MAX広告）へ切り替え。
- AIが「質の高いユーザー」を優先的に学習できるよう、最適化の広告種別を抜本的に見直し。

潜在層を可視化する計測環境の整備

- 即時問い合わせに至らない検討手前のユーザー向けに「ホワイトペーパー」をポイントに追加。
- 将来の商談に繋がる潜在層の動きをデータとして可視化し、運用の判断材料として活用。

問い合わせアクション数

1.4 倍

（最重要KPIの底上げに成功）

月間問い合わせフォーム遷移数

800 件+

（ホワイトペーパー経由の潜在層を含む）

短期成果と中長期パイプラインの
同時構築を実現

サービス内容に関してご不明点がございましたら
下記のボタンよりお気軽にお問合せください

[ご質問・お問合せはこちら](#)

株式会社イノーバ マーケティング部

電話: 03-4405-7431

メール: mktg@innova-jp.com

Webサイト: <https://innova-jp.com/>



個人と企業にイノベーションの力を与える