



CVR5倍増！

BtoBサービスで CVR5倍を実現したMeta広告改善事例



この資料では、こんなお悩みのヒントになる事例をご紹介します。

広告で売上を伸ばしていきたいが
自社に知識やノウハウ・リソースがない

過去に代理店を何社も利用したが
満足できる結果は出せなかった



今回のお客様と施策概要

- お客様 営業支援会社（営業支援サービスの提供）
- サービス単価 200～300万円/年間（年間広告費は数億円）
- ご支援内容 WEBマーケティングを活用した新規リード獲得全般（広告全般、LPやWEBサイト制作など）

施策実施前の課題

何年も求める結果を出してくれる
広告代理店を見つけることが
できていない状況

成果が出ていない原因の仮説

自社サービス・ターゲットユーザーの
理解・競合分析が十分になされていなかったこと

その結果、ターゲットユーザーが求めている
適切なコミュニケーションが取れていなかったこと

課題や仮説を踏まえ、2つの方針で施策を展開しました。

施策 01

ターゲットユーザーの徹底調査と コミュニケーション戦略の策定

市場の調査（規模や特徴）

ターゲットユーザーの調査

競合調査

ターゲットの
ニーズ

自社のリソース
を割かずに
売上を上げたい

競合サービスの調査でも「自社のリソースを割かない」という点も合わせて訴求しているサービスは当時なく、ターゲットユーザーのニーズと競合サービスの状況を踏まえて改良版LPとして作成しました。

施策 02

正しい 広告媒体の選定

主媒体をMeta広告へ

ご提案

CPC60%減に
抑えることができる
可能性がある

サービスや市場・競合の状態、ターゲットユーザーの属性過去の類似案件から推測

施策 03

高速で無駄のない PDCA

デイリーレポートを作成し、毎日前日の数値を元に分析（必要であれば）新しい施策の提案を行います。

お客様にも即日で施策に関しての実施可否判断をいただくスキームを構築しました。

2つの方針で施策を実施した結果、以下の成果が得られました。

成果01

Meta広告の
配信規模の拡大

インプレッション 約 **90** 倍
クリック **12** 倍 へ増加

成果02

効率の大幅改善

CVR **5** 倍に増加 ※広告経由
リードCPA **1/6**
アポCPA **1/5**

成果03

成果の大幅改善

リード数 約 **60** 倍に増加
アポ数 約 **56** 倍に増加

支援開始2か月目は獲得コストが劇的に低下し獲得件数を伸ばすことに成功、
リード・アポ数ともに大きな改善成果を達成。
効率とスケールの両面で過去広告配信時を圧倒的に上回る結果となった。

今回の事例で得た学びは、以下の2点です。
皆さまが抱えるお悩みを解決するヒントになれば幸いです。



学び01

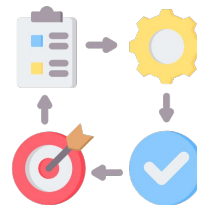
Who（誰に） What（なにを）
How（どのように）の観点でどう訴求して
いくべきなのかを見直してみることが大切



広告で思ったような成果が出ていない場合、商品の特徴・ターゲットユーザーのニーズ・競合の分析をしっかりと行い、その結果に基づき「Who（誰に） What（なにを） How（どのように）」を観点に訴求内容を見直していくことが必要。

学び02

基本的なPDCAをできるだけ
早い間隔で適切に回していくこと



運用型広告の良さは「日々検証をしながら改善していくことができる点」なので、基本的なPDCAをできるだけ早い間隔で適切に回していくことが目標達成するために重要。

最後まで読んでいただき、ありがとうございました！

アドケイトでは、Webマーケティング支援から、SNSアカウント運用、インフルエンサーキャスティングまで、一通りでマーケティング支援を行っています。

マーケティングのお悩みやご相談など、お気軽にお問い合わせください。

お電話でのお問い合わせ
06-6484-7810

受付時間 10:00~19:00（土日祝除く）

WEBからのお問い合わせ

<https://adcate.co.jp>



株式会社アドケイト

住所 大阪府大阪市中央区南本町2-4-8 ミズワンビル2F

HP <https://adcate.co.jp>