

超攻撃型

WEBSITE 集客のための
新しい広告配信
リスカラ広告

テクノロジーとノウハウ

ヒューマンシーン株式会社 営業DX支援事業部



現在のWEB集客に満足していない。

30代~50代の経営者、営業管理者
100人にアンケート依頼

「はい」と答えた人は

87人

WEB集客の悩み

web集客の課題は、BtoB BoC サービスによって様々です。
共通している課題を上げてみました。

リスティング費用が高すぎる。

SEOアルゴリズムが不安定で対応が大変。

安定した流入数が得られない。

集客までに時間がかかる。

成約までなかなか繋がらない。



リスティング広告

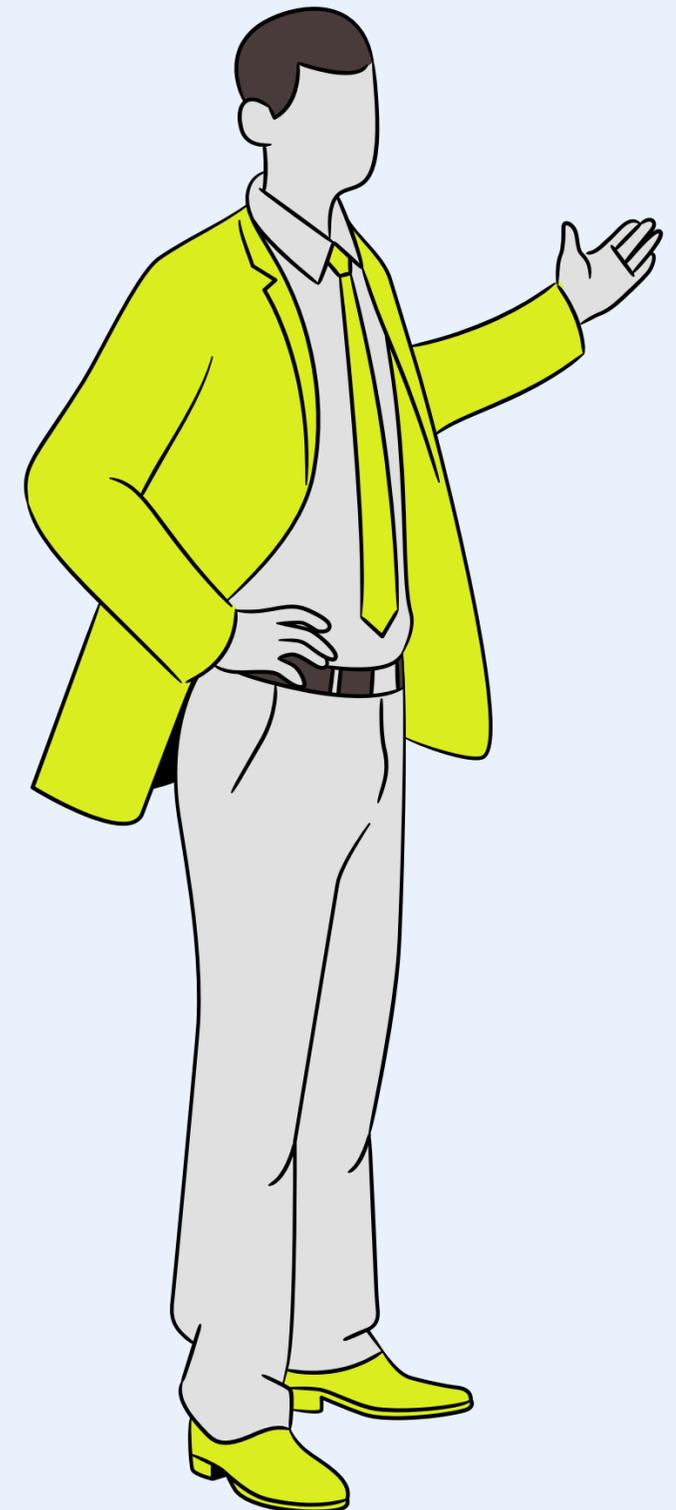
ヒューマンシーンが これらの悩みを解決します。

WEB集客を行うにあたり、
今までは、**待ちの方法**しか存在しませんでした。

ヒューマンシーンでは、今までの3000社以上の営業支援の実績の
中であみ出したまったく**新しいWEB集客**の方法をご提案いたします。

こちらからターゲット選定し直接アプローチし、webサイトの呼び込み、
更に**閲覧したリスト名が明確**になります。

Googleのリスティング広告ではできなかった、
攻めの広告配信で課題を解決します。



ヒューマンシーン 会社概要

ヒューマンシーン株式会社

設立 2005年 9月15日

決算月 7月末

資本金 2000万円

代表者 代表取締役 奥本 敬介

本社 大阪府中央区南本町3-6-14 イトゥビル6F

東京 東京都渋谷区渋谷1-12-2 クロスオフィス渋谷6F

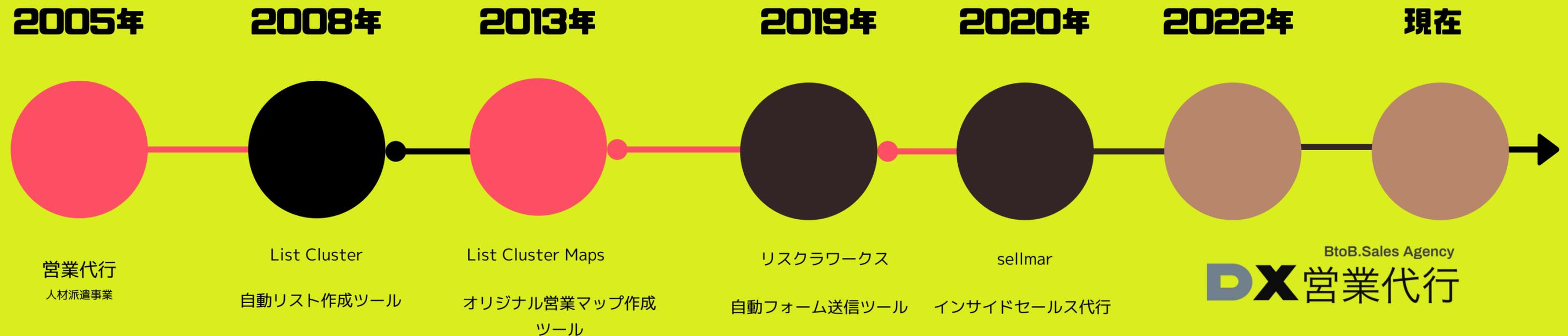
福岡 福岡市中央区天神2-13-7 福岡平和ビル5F

(株式会社ヒューマンシーンマーケティング)

事業内容 営業支援事業、営業代行事業、DXツール企画販売 PR事業
DX支援事業、テレマーケティング人材派遣事業 広告代理業

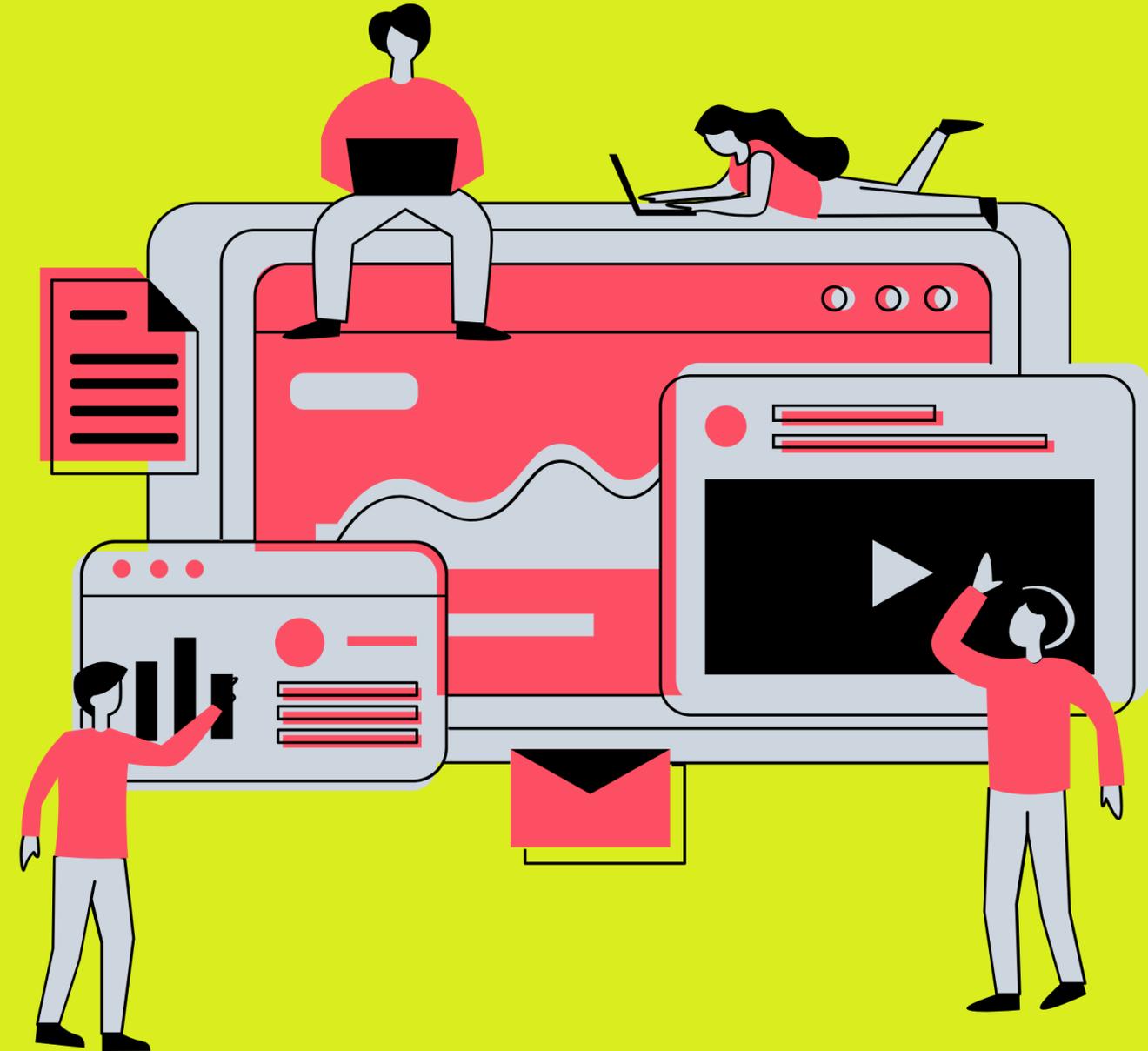


ヒューマンシーン 沿革 サービス リリースの流れ



リスクラ広告の3つ特徴

- ① ターゲット選定が自由にできる**
リスト作成ツールを利用し、DB万件の企業リスト+求人サイト+800万件の電話帳の中から選択します。
- ② 決裁者に見てもらえる。**
企業のwebサイトのお問合せフォームに広告配信することで経営者や決裁者の見られる可能性が上がります。
- ③ サイトの流入した企業名の一覧が取得できる。**
広告文にHPなどのURLを張り付けることで、興味があれば、クリックされます。 その閲覧企業がわかります。



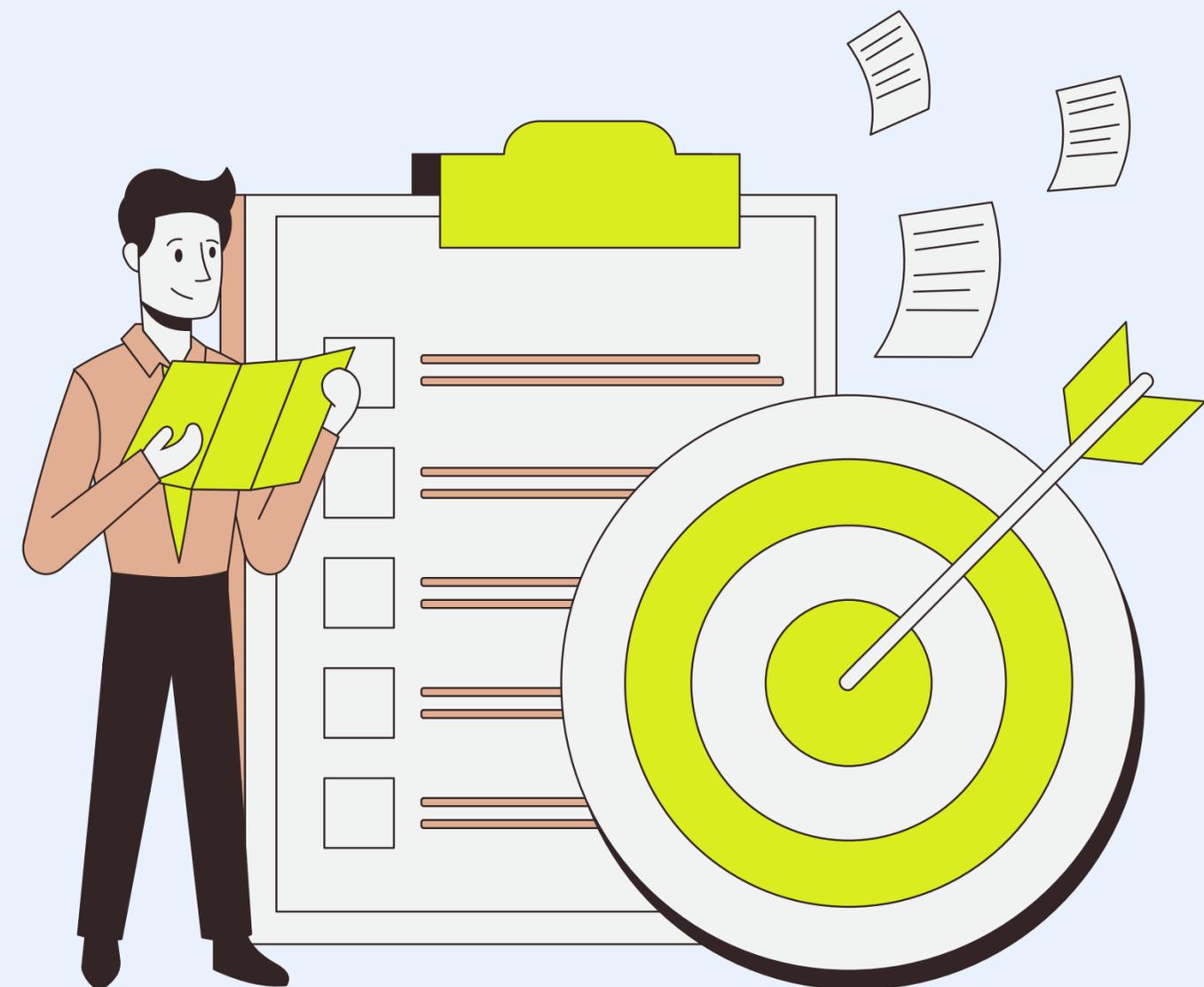
法人リスト自動作成ツール+DB250万件

List Cluster3.8を利用します。

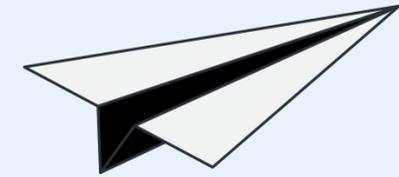
反響率の高い営業リストを簡単に入手するためのツールです。

Webから企業情報を取得するため、常に最新の企業情報をベースにしたリストを作成・蓄積することができます。

配信したい年齢や性別、企業の特徴や規模など様々な配信先リストを作成することができます。



フォーム広告配信ツール



リスクラワークス

リスクラワークスは企業のお問い合わせフォームに自社製品やサービスの情報配信ツールです。
ホームページへの誘導やアポイント取得に繋げるためのPUSH型の自動配信ツールです。



効果測定

リスクラワークス

広告配信の効果として
流入した企業リストが作成できます。

リマーケティング広告やステップメール、テレアポなど
行い、リード獲得につなげることができます。



広告配信までの流れ

- 1 ターゲット選定します。**

配信したい、効果の高いターゲットを選定します。
160件の企業情報と求人情報からのリスト作成します。
- 2 広告文を作成します。**

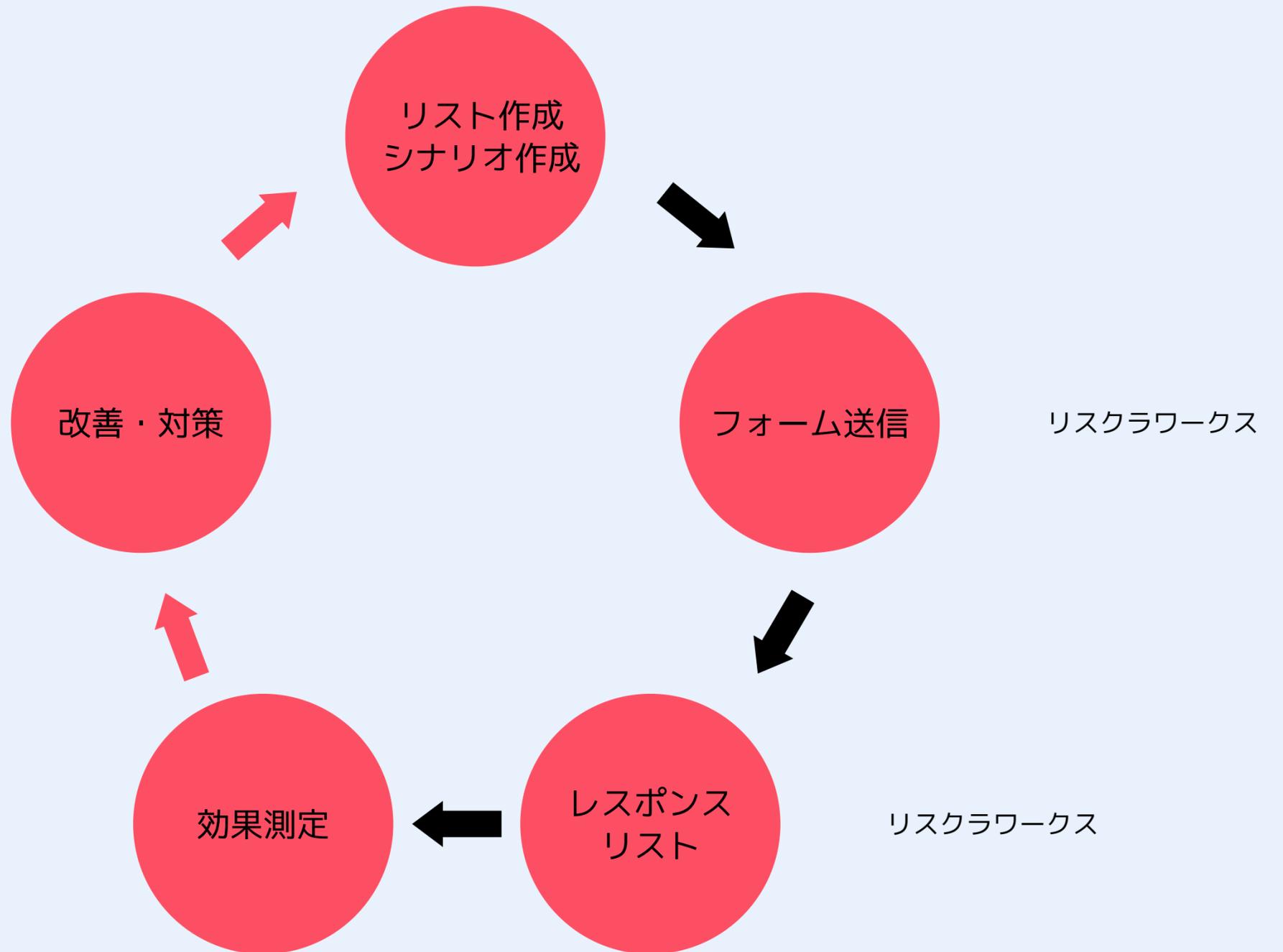
見てもらいたいWEBサイト誘導する為のメッセージを作成します。
- 3 フォームに配信します。**

企業ホームページのお問合せフォームに広告配信します。
流入した企業名のリストがわかります。
こちらから直接アポイントを取得することも可能です。



広告支援の流れ

List Cluster3.8
AI CHAT-GPT





毎月のオンラインミーティング

毎月一回は必ず営業ミーティングを行います。
必要なKPIを評価し、目標達成を目指します。

- 配信数
- サイト流入数
- 企業リスト取得数
- お問合せ数
- アポイント獲得数
- 新たなターゲットリスト作成 など

様々な数値をもとにシナリオトークやターゲットリストを改善し
目標達成に向けたミーティングを行います。

リスクラ広告

オンラインで配信状況を確認

私たちが利用するツールにアクセスしていただきリアルタイムで広告配信進捗を確認していただけます。

他社へwebマーケティング、リスティング広告やポスティング、テレアポ代行を依頼している企業担当者の声として「どんな営業活動、広告をしているのか？数字の報告だけでは実際の営業活動がよくわからない」という声が多くあります。

私たちが利用しているツールにリアルタイムにアクセスしていただくことができます。

獲得のプロセスを共有し、お互いが協力して成果を上げることも大切な目的としています。



ご契約までの流れ



1 お問い合わせ・ご相談

お電話もしくはお問合せフォームよりお気軽にお問合せください。ご検討でも事例や経験を活かし丁寧に案内させていただきます。

2 ヒアリング・支援内容の洗い出し

サービスや商材についてお聞かせください。運用開始予定やアポイントの件数など大枠のイメージをつかみます。

3 戦略立案・ご提案

御社にあったリストやPR方法など提案いたします。

4 お見積りのご案内

ご依頼内容をもとにお見積りを作成。ご予算など対応いたしますのでお気軽にお申し付けください。

5 お申込み受付

支援内容、金額等に問題なければお申込みへと進ませていただきます。

6 スタートディレクション

御社のサービスや商品をより詳しくヒアリング、資料等を共有いただきます。具体的な開始時期や目標設定等、方向性を明確にします。

モデルPLAN (導入事例)

リストから広告

	①	②	③	④
	フィットネスジムD	人材派遣会社C	サウナ運営Y	Mコンサルティング会社Y
価格	月額10万円	月額15万円	月額30万円	月額50万円
配信企業数	3000社	5000社	3000社+α	5000社+α
配信予測人数	30,000名	50,000名	30,000名	50,000名
テレアポ支援			30時間/750社	50時間/1250社
顧客満足度	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●

相乗効果2倍

リスクラ広告

リスティング広告

リスティング広告の主なターゲット層は顕在層

主なターゲット層は「今すぐ客」と呼ばれる、顕在層がターゲットとなります。一方、今すぐではないけれども、検討段階である「まだまだ客」「お悩み客」「そのうち客」へのアプローチ方法としては、適していません。

「今すぐ問い合わせたい」という層をターゲットとするため、すでに競合他社との相見積もりの可能性が高く、契約しても、単価が低くなる可能性があります。

リスクラ広告

リスクラ広告の主なターゲット層は潜在層+ α 顕在層

主なターゲット層は「まだまだ客」「お悩み客」「そのうち客」と呼ばれる潜在層です。もちろん、「今すぐ客」へのアプローチも可能です、9割は潜在層への直接アプローチが主体です。

潜在層をリスクラ広告によって囲い込み、自社の商品を認知してもらい、購入へつなげるということを得意としています。

まとめ

リスティング広告 × リスクラ広告 × リマーケティング広告

これらを組み合わせることで、即時性と長期性、直接的なアプローチと間接的なアプローチをバランス良く行うことが可能となり、広告効果の最大化を図ることができます。顕在層から潜在層まで幅広いターゲットに対して適切なメッセージを届けることで、より多くの顧客獲得と売上向上を実現します。

相乗効果2倍以上 (弊社の運用事例)

リスクラ広告

リスティング広告費 20万 CV数 28件 CV単価 7,142円

+

リスクラ広告費 15万 配信数5,000回

CV数 78件 CV単価 4,487円

