

ホールのためのWEB戦略 9

プラスアルファ 齋藤裕樹



オークション広告の始め方

本

コラムではこれまでに、「Googleマイビジネス」について、WEB広告に大切な「誰に伝える広告なのか」という視点について、「ペルソナ」と「カスタマージャーニーマップ」という伝える手法についてご説明しました。いずれも費用をかけずにできることです。

今回からは、費用をかけるオークション広告についてご説明していきます。オークション広告とは、店舗が伝えたい人へ「自店の伝えたい情報」を、費用をかけて発信することです。伝えたい人については、セグメントとターゲットインクで設定できるので、的を絞った情報発信ができます。

最近では費用をかけないクオリティーマーケティング広告が重要になってきています。例えば、Googleマイビジネス、SEO、Instagramなどです。クオリティーマーケティング広告は費用ではなく、「信用度の高さ」で優先的にその人へ伝わります。こ

の分野は今後さらに重要になります。ただし、そのクオリティーマーケティングには「やり方」の間「信用」が必要なため、オークション広告と並行して行うべきなのです。

パチンコホールに限って言えば、限定した広告配信ができ、何より競合が少ないので、少額で効果的にオークション広告が出せます。

オークション広告といってもGoogle、Yahoo!、Twitter、LINE、Instagram、YouTube、Facebookなど多くの種類がありますが、目的や誰に何を伝えたいかで媒体選びは異なります。

私はGoogleとYahoo!のみで十分だと考えます。YouTubeはGoogleと同じ管理画面で行えます。ちなみにLINEはガイドラインの問題でパチンコ関連の広告を出せません。なぜ、オークション広告はGoogleとYahoo!だけでいい

のかというと、この2つが最も見られている検索エンジンであり、開設も管理も簡単だからです。厳密に言えば、広告の出し方によってはいくらかでもカスタマイズができるので複雑なのですが、基本のテンプレートに沿った簡易的な広告でも、GoogleとYahoo!が自動で最適化してくれるため、効果的に広告を配信でき、分析までできます。

自分たちでは運用が難しいからと、広告代理店を利用するのも悪いことはありません。しかし、広告代理店を利用するのは「自分たちにはないノウハウや視点」での気づきをもたらすためと考え、基本的には自分たちで運用するべきです。自分たちで運用しないとPDCAが回せないからです。現在WEB広告を全て広告代理店に丸投げをしている場合は、考え直した方がよいと思います。オークション広告は、自店に

来店されるお客様を知り尽くしている店舗が、いくつか広告を作

成して予算を決めて出稿したほうが費用、経験、学びの全てにおいてプラスになります。

この紙面でお伝えできなかったGoogleとYahoo!の広告アカウントの開設方法はアミューズメントジャパンWEB版でご説明いたします。Google、Yahoo!共に開設は無料ですので、まずは開設だけでもしてみてください。

[A]

さいとうゆうき 転職支援を行う「パチンコ転職ナビ」の責任者として、職業紹介士(第193号)とファイナシャルプランニング技能士の資格を取得。同時にWeb広告を学び、Google認定アナリティクス個人認定資格(GAIQ)やAdWords認定資格も取得。現在はホールが取り組むべきWeb戦略を提唱している。

