

Twitterの強みである2次拡散で効率的に広告運用！

# Twitter広告 ご提案資料



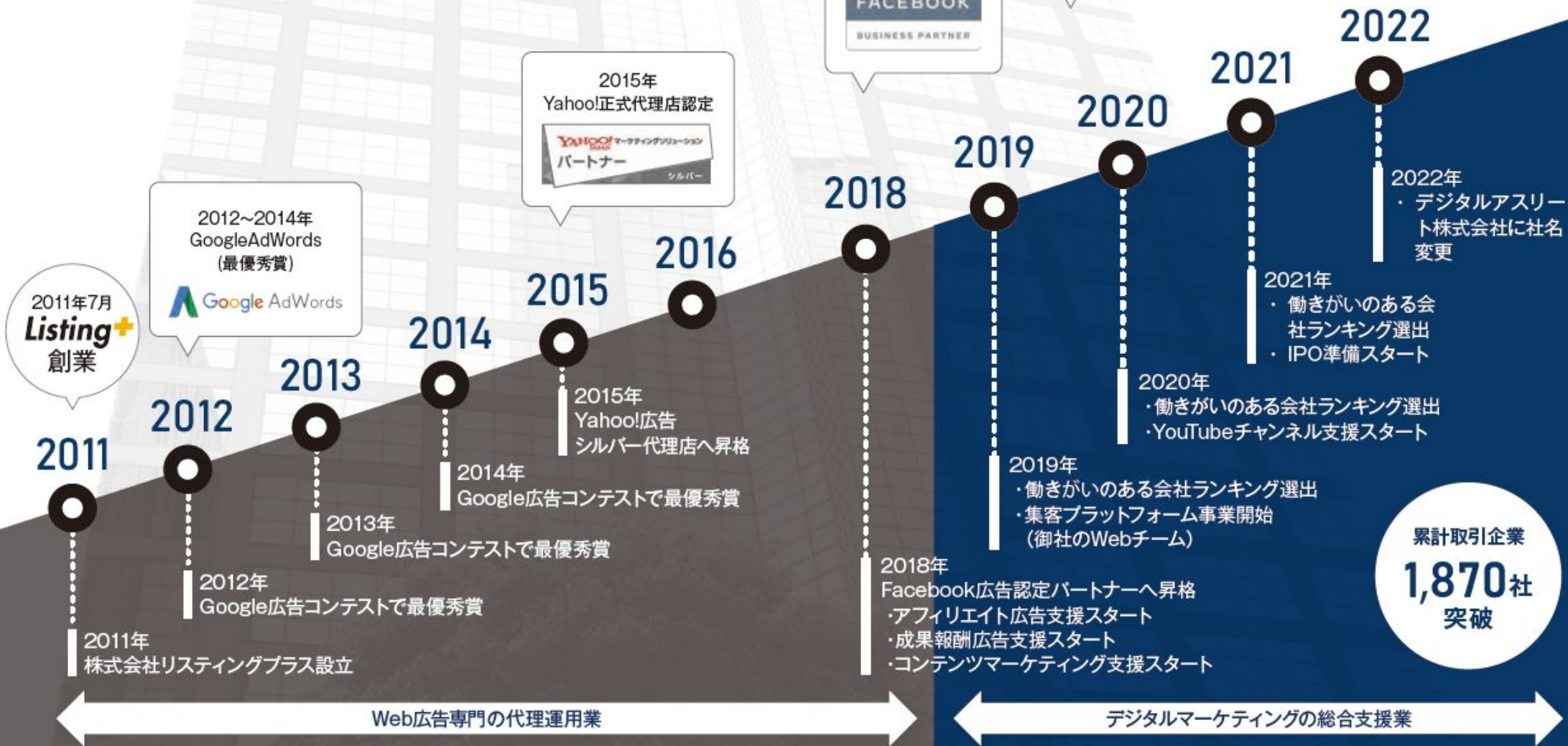
# VISION

デジタルアスリートが  
掲げるビジョン

## 【デジタルマーケティング支援の最高峰へ】

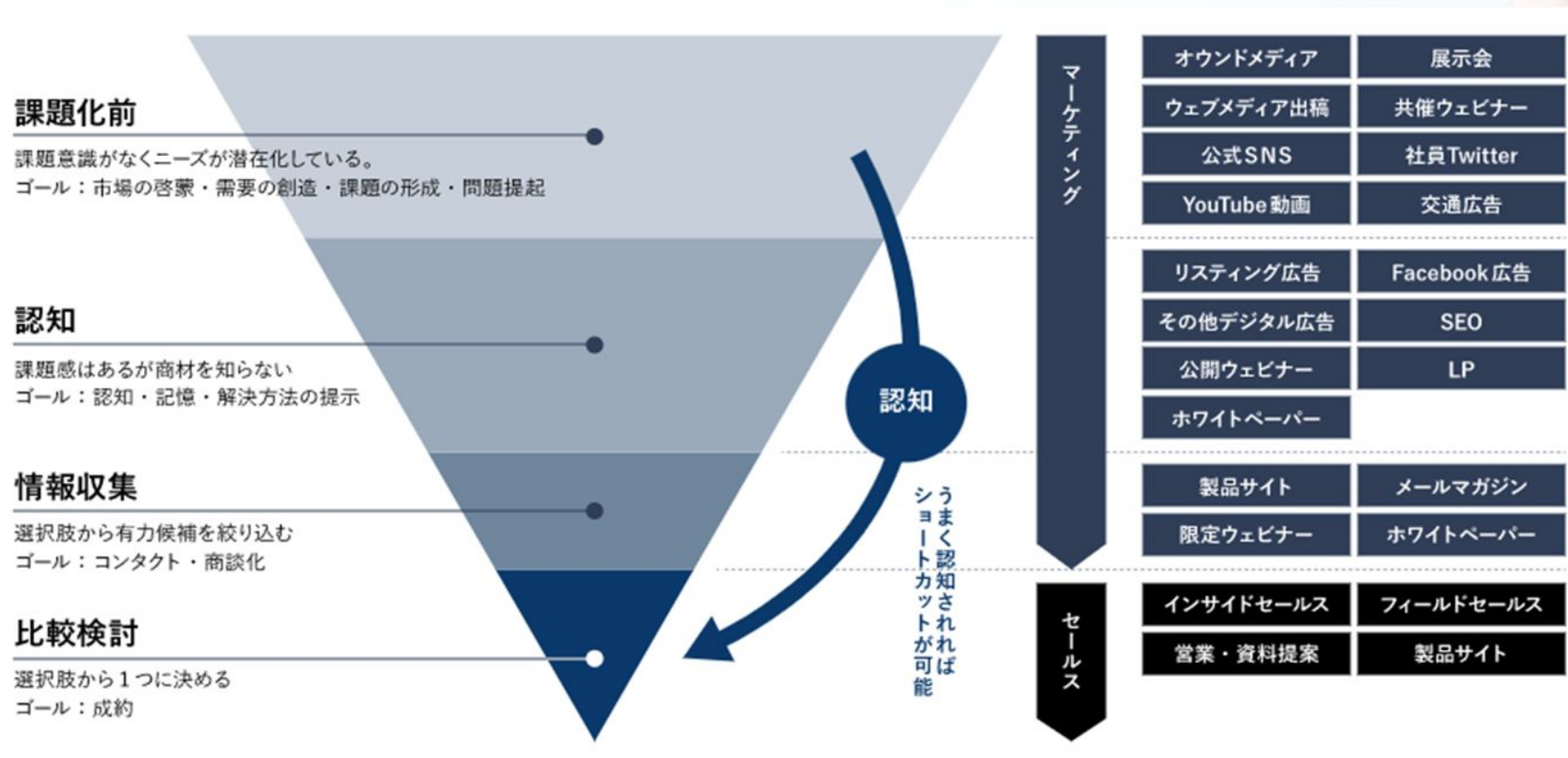
我々のミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

我々も業界最高峰を目指し、挑戦を続ける集合体として最新のデジタルマーケティングを研究し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。





## デジタル広告運用・Webサイト制作を起点に デジタルマーケティング設計～構築支援まで幅広く対応可能！



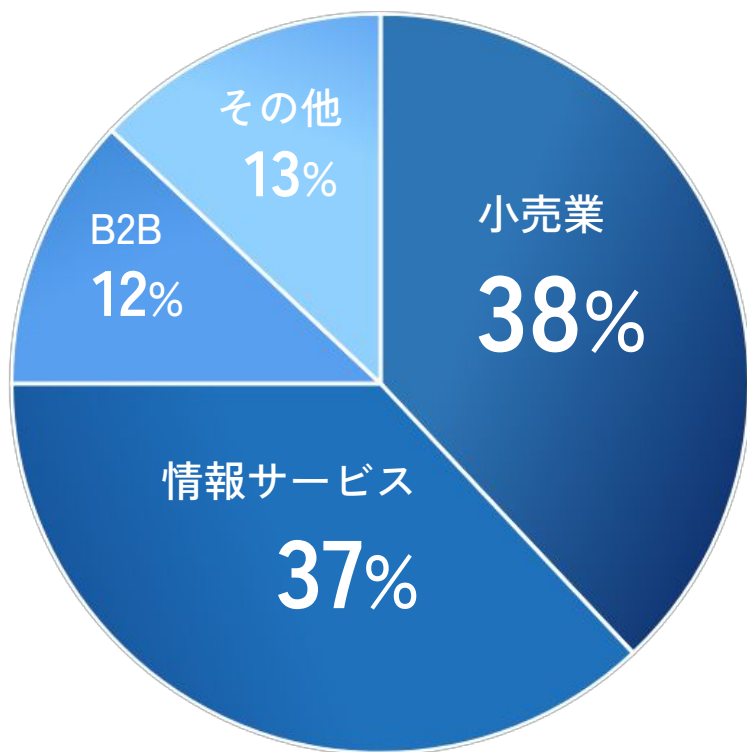
これまでの支援実績は1,000社以上にのぼり、各分野のスペシャリストが多数在籍しています。  
全体戦略の設計から、集客や認知拡大を目的とした広告の運用、CV率を高めるLP・サイトの制作まで、一貫して対応するのが当社サービスの特長です。

創業12年、1,800社以上を支援してきたデジタルマーケティング  
ナレッジで直接的な売上アップと中長期的なコスト削減を実現！



1800社を超えるお客さまの広告運用とランディングページを改善  
大手企業様から中小企業まで幅広い支援実績

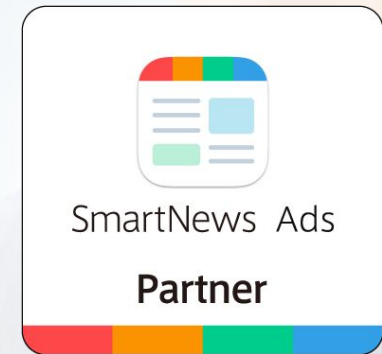
対象上位業種



 株式会社FTC	 株式会社USEN	 フェニックス リゾート株式会社
 大鵬薬品 大鵬薬品 工業株式会社	 株式会社ヴァーナル	 エステティック ミス・パリ 株式会社ミス・パリ
 Art Entertainment ART VIVANT アールビバン株式会社	 株式会社WACUL	 SCSK株式会社

And More

広告品質と広告表現を遵守した運用を徹底  
デジタル広告媒体の認定パートナーとして高い専門性





## 弊社運用YouTubeチャンネル 総収益、数百超えの自社メディア多数所持

### GOLFavo ゴルフファボ



登録者数：45.9万人  
動画投稿数：991本  
最高動画再生回数：299万再生  
2017年3月チャンネル開設

### Webマーケティングが学べる タベリナチャンネル



登録者数：2.02万人  
動画投稿数：192本  
最高動画再生回数：19万再生  
2019年5月チャンネル開設

### YouTubeの コンサルチーム



登録者数：1,300人  
動画投稿数：42本  
最高動画再生回数：4.8万再生  
2021年3月チャンネル開設

### 運用実績

# デジタルマーケティング人材とマーケティングDXに 取り組む企業のリスキング教育サービスの提供





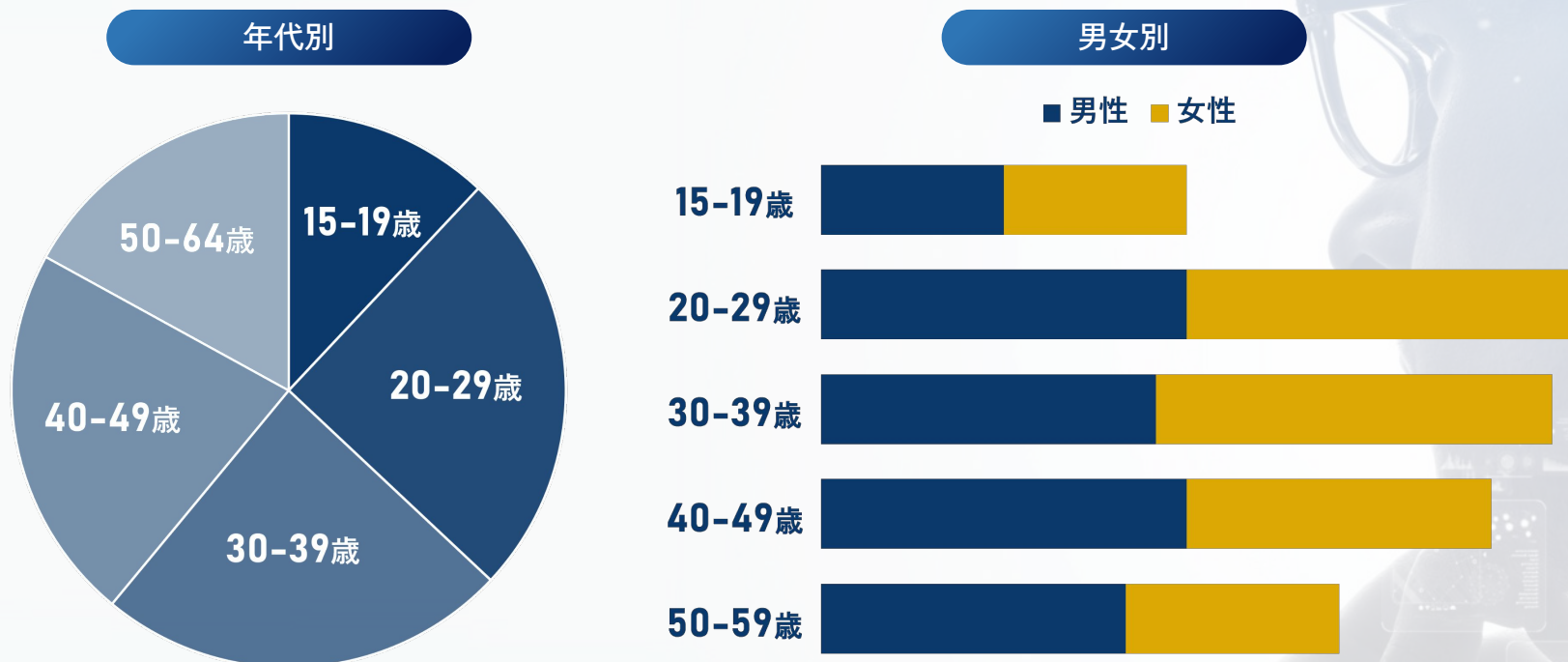


# Twitterの特徴





# ユーザー数は人口の約半分！ 年齢層や男女の偏りが少なく幅広い層にリーチ可能

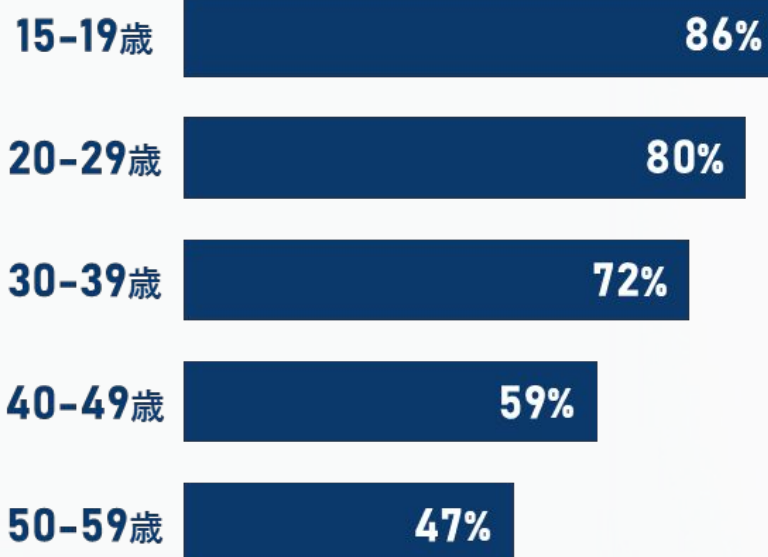


ユーザー数の多いTwitterですが、日本におけるTwitterの月間アクティブユーザー数は4,500万人で、各種SNSの中でもLINEに次ぐ国内第2位のユーザー規模を誇ります。Twitterユーザーは若年層のイメージが強いですが、実際には幅広い年齢層から広く利用されており、性別の偏りも少ない媒体となっています。



## 最新情報やリアルな声が反映されているSNS

Twitterで検索を利用する割合



近年、検索エンジンではなく、まずはSNSで検索をするというユーザーが増えており、特にTwitterでは**最新情報やサービス・商品など様々な物事に対するリアルな本音を知りたいときに多く活用されています。** Twitter広告では、検索エンジンでは検索しないユーザーやキーワードでも、そのキーワードに反応して広告配信することが可能なため、リーチの幅を広げることができます。



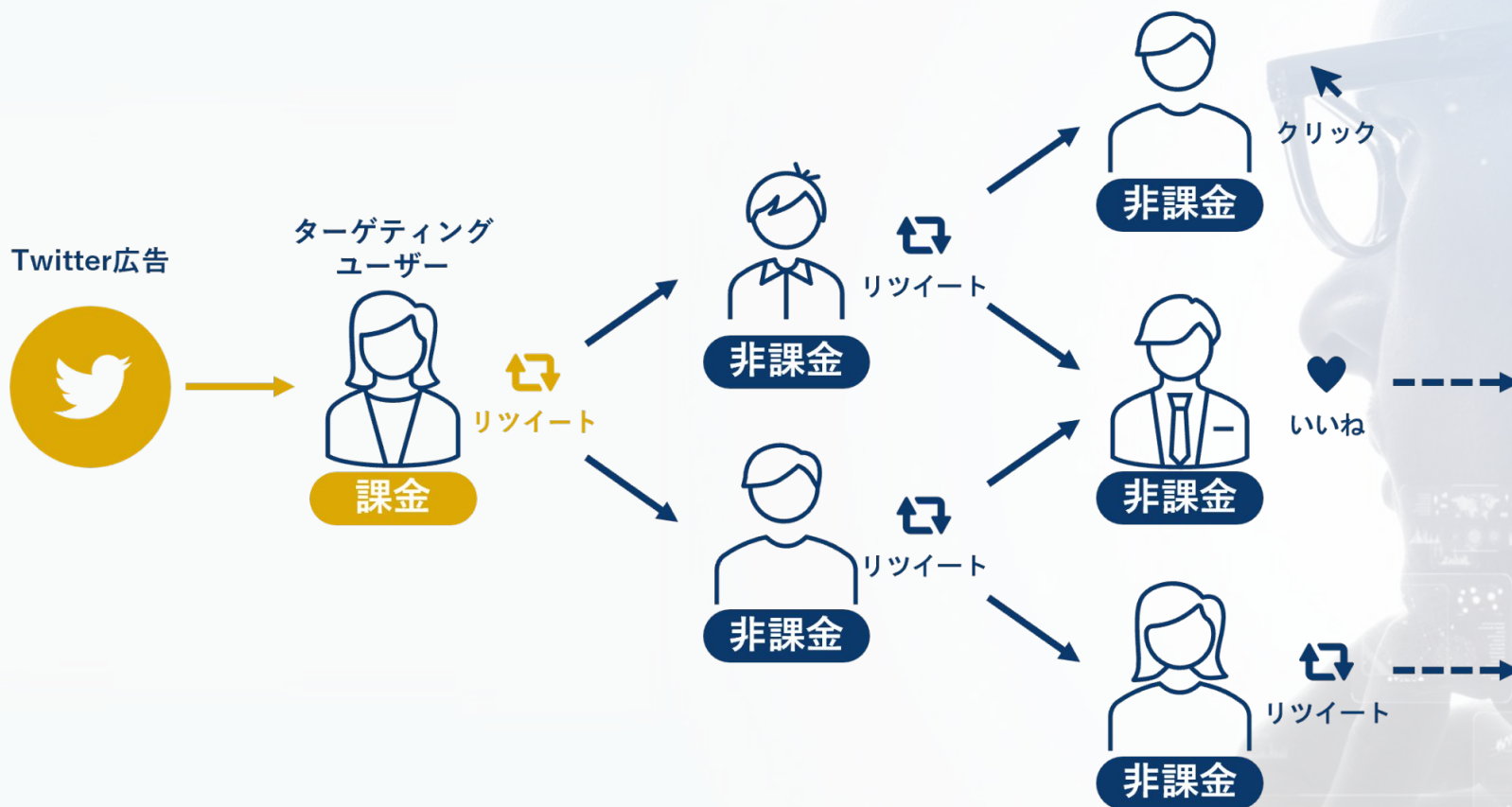


# Twitter広告のメリット





## 2次拡散で効率的に運用できる

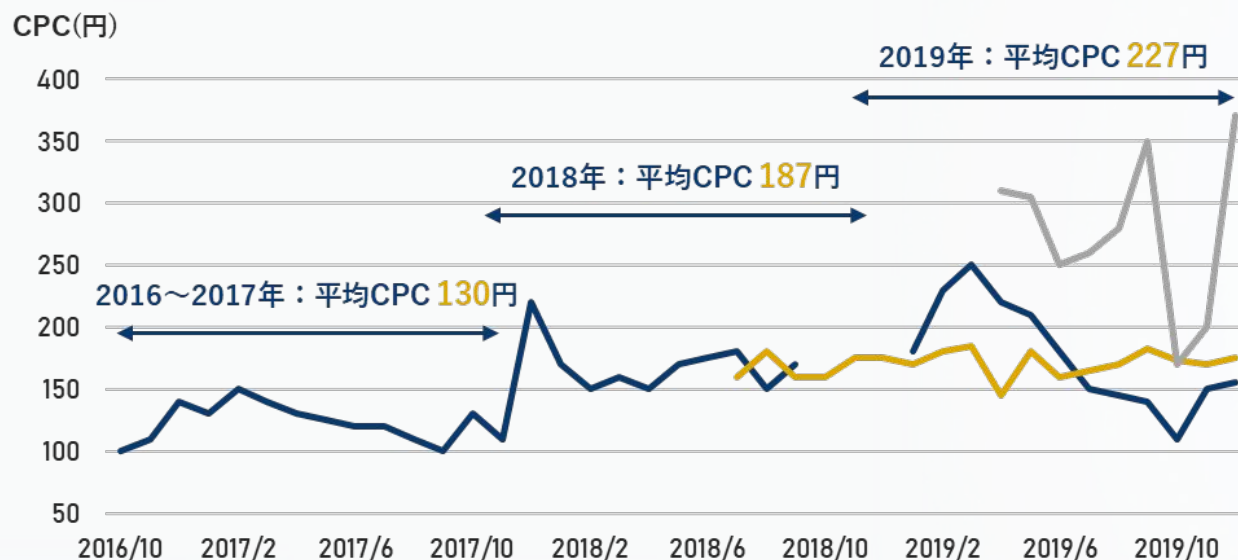


Twitterの特徴として、リツイート機能などによる高い「拡散力」があげられます。2次拡散以降は費用が発生しないため、拡散されればされるほど安い単価での運用が可能です。



## 他媒体と比較しCPCが安い

### SNS広告のCPC推移



※引用元：アライドアーキテツ株式会社 (<https://smmlab.jp/article/snsad-average-cpc/>)

### 媒体別の平均CPC

媒体	平均CPC
Facebook広告	100~300円
Instagram広告	40~100円
LINE広告	40~200円
Twitter広告	20~200円

年々CPCが高騰傾向にあるリスティング広告やFacebook広告と比較しCPCが安いいため、費用対効果が高く運用することができます。実際に弊社で運用した際もTwitter広告のCPCはFacebook広告の1/6でした。





## 独自のターゲティングでリーチできる幅が広がる

よくある従来のターゲティング



男性  
30歳  
会社員  
年収500万円  
東京在住

主にデモグラフィックデータを  
活用したターゲティング

Twitter独自のターゲティング



おそらく男性  
年齢 / 職業 / 住まい等は推測  
サッカーが好き  
ビジネス系アカウントフォロー  
ホームパーティー関連のツイート

フォロワー類似  
ターゲティング

キーワード  
ターゲティング

ユーザーの興味関心を  
活用したターゲティング

ユーザーの本音が反映されたSNSという特徴を活かした独自のターゲティングとして、Twitter広告では、ツイート内容やフォローしているアカウントに基づいて広告配信することが可能です。そのため、**興味関心の精度が高くCVに繋がりやすい顧客を集めることができます。**



# 独自のターゲティングでリーチできる幅が広がる

## ターゲティング① オーディエンスの特性

種類	詳細
地域	国・地域・主要都市圏・市区町村・郵便番号などの位置情報
性別	男性・女性・性別問わずなど
言語	使用している言語など日本語を含め全46言語から選べる
年齢	13～50歳以上。年齢層で指定できる
デバイス	端末や携帯会社、Wi-Fiで指定できる



オーディエンスの特性では、いわゆるデモグラフィックデータを活用したターゲティングが可能です。性別、年齢、地域、言語、端末などユーザーの特徴でターゲティングすることができます。



## 独自のターゲティングでリーチできる幅が広がる

### ターゲティング② Twitter広告独自のターゲティング

種類	詳細
キーワード	特定のキーワードで検索・ツイート・反応したユーザー
興味関心	ユーザーが関心を持って反応したトピックス
映画とテレビ番組	映画・テレビ番組への反応に基づいたターゲティング
イベント	特定のイベントに興味があり、参加しているユーザー
会話	スポーツ・ゲームなど10,000種類以上のカテゴリから選択
フォロワーが似ているアカウント	アカウントのフォロワーと似た反応を示す利用者をターゲティング



ツイートへのクリックやいいね、フォローなどのエンゲージメントに基づいたターゲティングなど、Twitterの特性を活かした独自のターゲティングが可能です。

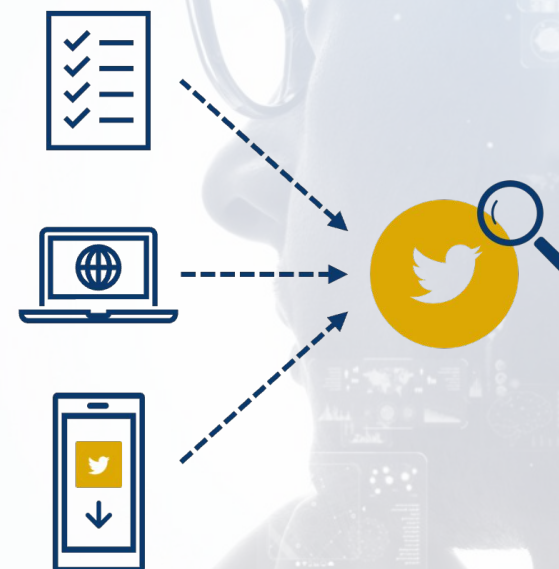




## 独自のターゲティングでリーチできる幅が広がる

### ターゲティング③ テイラードオーディエンス

種類	詳細
オーディエンスリスト	メールアドレスなど自社保有リストをアップロードし、特定のアカウントをターゲティング
ウェブサイトアクティビティ	サイトにアクセスした人たちをターゲティング
アプリアクティビティ	アプリでインストールや登録などの特定操作をした人たちをターゲティング



自社の顧客リストやサイト訪問者を用いたターゲティングで、いわゆるリマーケティングをすることが可能です。配信対象に設定することはもちろん、除外対象に設定することができます。





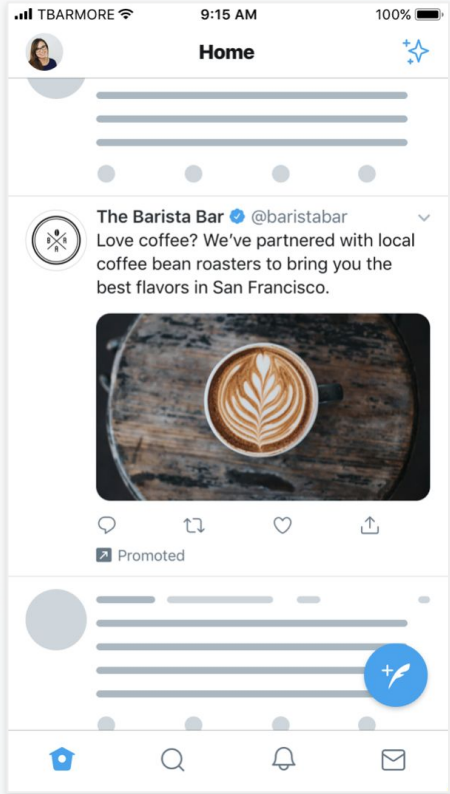
# 広告フォーマットと活用事例



## 主に運用する2種類の広告フォーマット

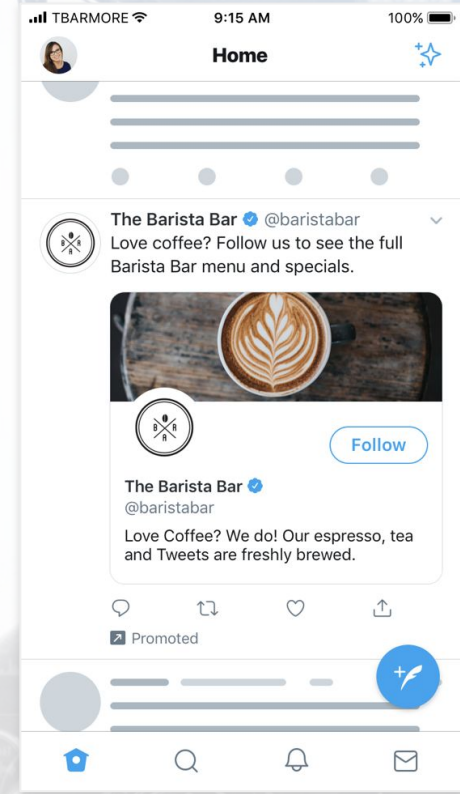
### 01 プロモ広告

通常のツイートと同様の形式で表示され、リツイートや返信、いいねも可能です。商品やサービスの認知、サイト流入が見込めます。



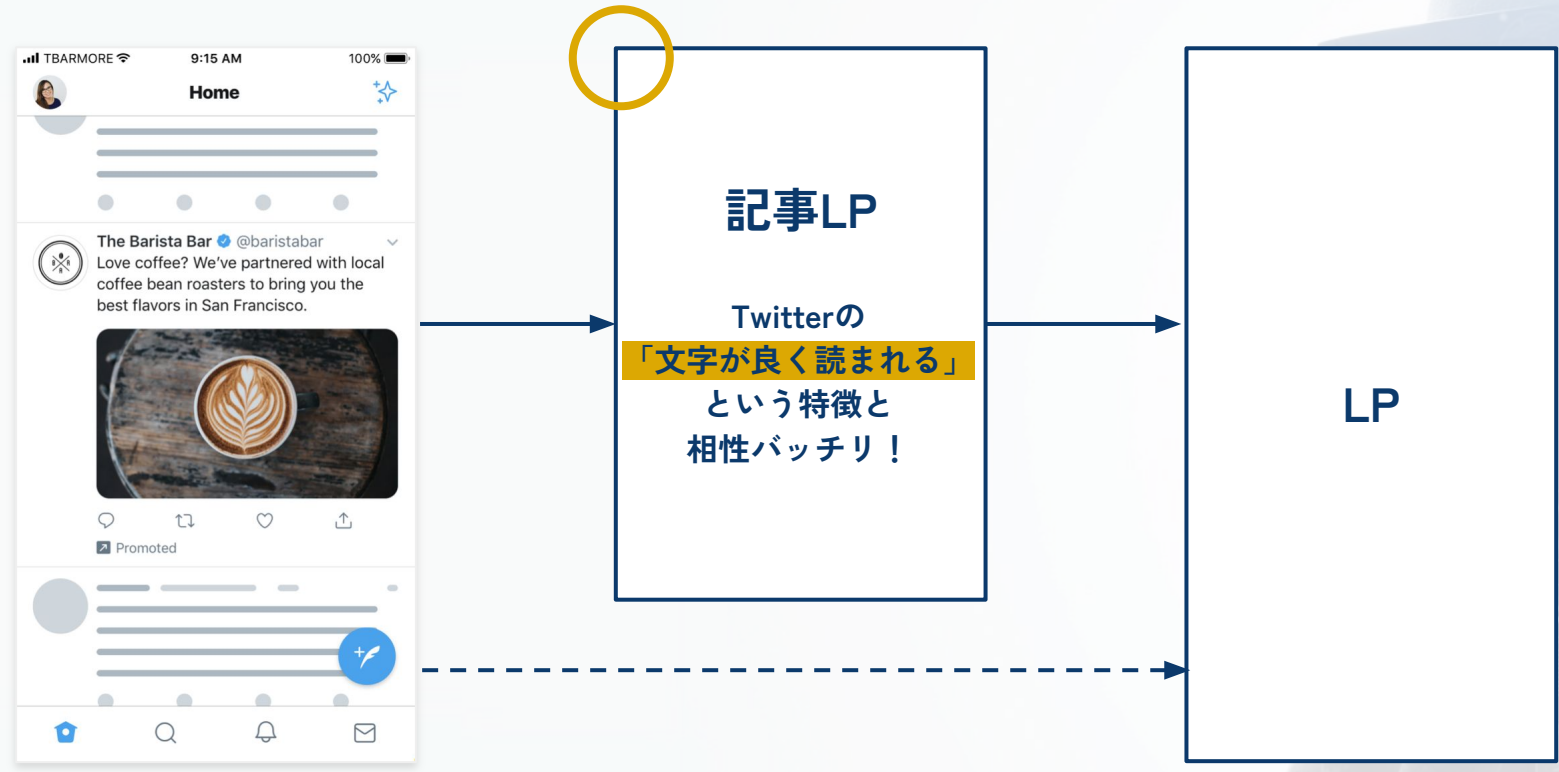
### 02 フォロワー獲得広告

ウェブサイトやアプリへの誘導ではなく、Twitter上のフォロワー獲得を目的とした広告で、広告にフォローボタンが表示されます。





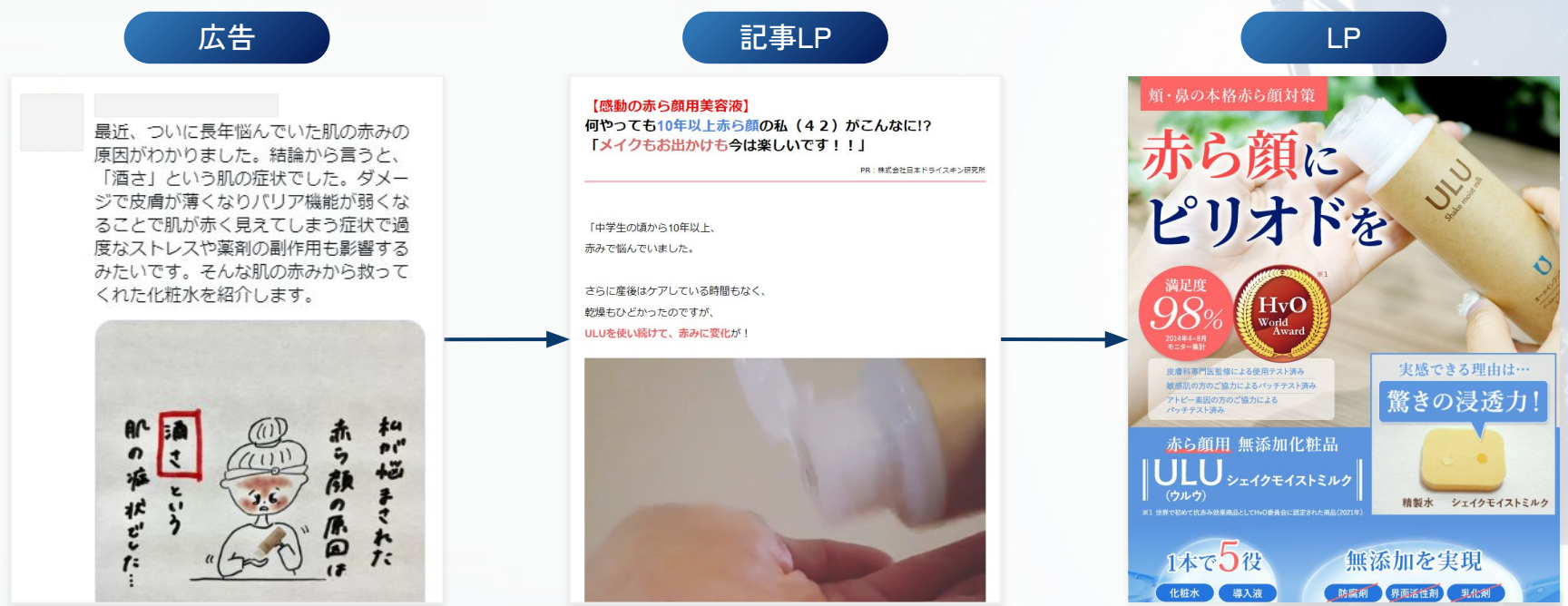
## Twitterは記事LPとの相性が良い



Twitterは他のSNS媒体と違い、画像がメインではなく文字のみのコミュニケーションが活発化しており、文字がよく読まれるという特徴があります。そのため、記事LPとの相性がとても良いです。弊社では、広告の改善だけでなく、記事LPも回して数値を改善していきます。

# 事例① 記事LPを挟みCPAが半分以下に！

媒体の特性上CPMとCPCがFacebook広告より安くなっている



	CPA
直LP	¥22,824
記事LP	¥9,659

	CPM	CPC
Facebook広告	¥806	¥139
Twitter広告	¥97	¥22

## 事例② CPAがFacebook広告の約半分に！ セミナー案件でもTwitter広告で成果がでている

広告

【生活を豊かにしたい…】  
今よりも1.5倍の利益を出す方法  
国内だけで物販をしているみなさん  
今の利益で満足ですか？  
「もっとたくさんの利益を出したい」  
「生活をより豊かにしたい」  
「家族に良い暮らしをさせてあげたい」  
そんな熱い想いをお持ちの方  
お待ちしております。

円安の今が複業を始めるチャンス！  
**amazon輸出物販**  
無料セミナーのご案内

一番難しい「0円→10万円」の方法を  
一緒に身に着けましょう！

amazon輸出物販 説明会  
無料 **3/8(水)** 20:00~21:00

LP

ChangeMe  
お問い合わせ：【TEL】044-567-6876

のべ1万人以上を教える  
「物販ビジネスを熟知した講師」による

### Amazon輸出物販セミナー

オンラインセミナー随時開催中！

▶WEBセミナーへ申し込む

10,000人以上にAmazon物販ビジネスを教えた  
～「Amazon物販を熟知した講師」が伝授～

円安の今、副業として最もおすすめの  
＜Amazon輸出物販のノウハウ＞を大公開！

海外に販売するノウハウを「知っているか知らないか」で、副業収入が  
1.5倍も変わる輸出物販術をお伝えします！

本セミナーでは「物販ビジネスを熟知した」田村浩氏が登壇！  
未経験者も成果を出す人が実践している平均30万/月をノースタインする  
【Amazon輸出物販のノウハウ】を解説します！

	CPA	CV
Facebook広告	¥6,247	6
Twitter広告	¥3,466	11





# フォロワー獲得広告はプロフィールや投稿文を回し最適化を行う

## クリックを促す投稿文

タベリナ 🌸 やさしく始めるWebマーケティング🔒  
@taberina\_ch

／  
未経験からWebマーケティングを学ぼう！  
＼  
いま知っておきたい最新のWebマーケティング情報をどこよりもわかりやすく発信中\*  
フォローはこちらから👉👉

**フォローする**

タベリナ 🌸 やさしく始めるWebマーケティング🔒  
@taberina\_ch

You Tube登録1.4万人🌸 | 未経験からマーケティングを学ぼう🌸  
📧\* | Webマーケ/広告/ライティング講座講師 | ...

## 遷移ユーザーを逃さないプロフィール

タベリナ 🌸 やさしく始めるWebマーケティング🔒  
@taberina\_ch

YouTube登録1.4万人🌸 | 未経験からマーケティングを学ぼう🌸 | Webマーケ/広告/ライティング講座講師 | DIGITAL ATHLETE(株)マネージャー | 業界歴10年目 | 3歳👧1歳👦ママ | 最新情報📧学習法📧働き方を発信🌸

🔗 [youtube.com/channel/UC6DqU...](https://youtube.com/channel/UC6DqU...) 📅 2020年6月からTwitterを利用しています

450 フォロー中 1,993 フォロワー

ツイート 返信 メディア いいね

📌 固定されたツイート  
タベリナ 🌸 やさしく始めるWebマーケテ... 🔒 @taberin... · 2月20日 ...  
🌸🌸YouTube登録者1.5万人🌸🌸  
皆さんに感謝です！！  
マーケティングを学ぶきっかけ作りができるようこれからも頑張ります^^

フォロワー獲得広告は、プロモ広告のようにサイトへの流入を促すのではなく、フォローしてもらうことが目的のため、投稿文やプロフィールページの改善を繰り返し最適化をしていきます。



ご予算

運用代行手数料

広告費の20%

契約期間 毎月自動更新

※月額費用となります。  
※広告費は別途必要となります。

——— 料金内に含まれているサービス ———

- Twitter広告の運用
- 上記媒体のタグ設定などの初期構築
- 上記媒体の運用における、能動的なバナー制作
- LPO案提示（ページ1枚対象）
- 月1回の定例ミーティング
- ChatWorkなどによる定期的なコミュニケーション

## 成果報酬運用型と予算運用型の比較

比較項目	成果報酬運用型	予算運用型
仕組み	<p>広告代理店      お客様</p> <p>成果創出に注力      成果に応じて報酬お支払い</p>	<p>お客様      広告代理店</p> <p>予算決定      予算内で運用を行う</p>
リスク	○ 成果がでて初めて費用が発生するため、リスクが少ない	✕ 予算内で成果が出るかわからないリスクがある
費用	△ 成果により支払う費用が変動する	△ 成果によって支払う費用は変わらない
成果の質	✕ 目先の成果に集中し、質の悪いリードが集まる場合がある	○ 目先の成果よりもLTVを意識するため、質の高いリードが集まりやすい
ナレッジの蓄積	✕ 広告代理店側が中心となって動くため社内にナレッジをためにくい	○ 運用方針について要望が通りやすく、その過程でナレッジがたまりやすい



## 成果報酬運用型はリスクは少ないが支払う費用が多くなる

<例> 成果報酬型運用：CV1件あたり1万円 / 予算運用型：手数料として広告費の20%だった場合

CPA：5,000円

成果報酬  
運用型

$$\text{報酬単価 } 10,000\text{円} \times \text{CV } 1,000\text{件} = \text{コスト } 1,000\text{万}$$

予算  
運用型

$$\text{CPA } 5,000\text{円} \times \text{CV } 1,000\text{件} = \text{コスト } 600\text{万} \left( \text{広告費 } 500\text{万} + \text{手数料 } 100\text{万} \right)$$

CPA：4,000円

成果報酬  
運用型

$$\text{報酬単価 } 10,000\text{円} \times \text{CV } 1,000\text{件} = \text{コスト } 1,000\text{万}$$

予算  
運用型

$$\text{CPA } 4,000\text{円} \times \text{CV } 1,000\text{件} = \text{コスト } 480\text{万} \left( \text{広告費 } 400\text{万} + \text{手数料 } 80\text{万} \right)$$

CPAが下がっても成果報酬運用型はかかるコストは変わりませんが、  
予算運用型はCPAが下がるとコストが下がるため、費用対効果が高くなります。

# MISSION

## すべての挑戦を さらなる高みへ

### — Our Value —

智：知識を高め、論理的に考える  
心：可能性を信じ、挑戦し続ける  
技：スキルとスピードを日々研鑽  
体：心身を鍛え、常に健康であれ  
徳：誠実さと感謝を行動でしめす

## 技術とチームワークを磨き続ける、 デジタルマーケティングのアスリート集団へ

デジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションを掲げています。

このミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

2011年、デジタルアスリートの前身である株式会社リスティングプラスは、リスティング広告の専門代理店として創業。

それ以来、我々は常に新しいことへの挑戦を続けてきました。

創業当時は、まだリスティング広告の運用に関する情報も少ない時代です。私たちは自分たちでテストを繰り返してノウハウを作り出し、お客様にサービスを提供していました。

さらに、リスティング広告の成果を高めるためには運用技術だけでは不十分との考えから、2015年にはランディングページの制作・改善サービスを開始。

同年、「まだ使い物にならない」と言われていた時代から研究していた、Facebook広告の事業部も立ち上げました。

その後も次々と登場する新しい広告媒体の運用に取り組み、最近ではSNSやYouTubeチャンネルの運営など、様々なサービスを拡充して現在に至ります。

この間、正解がわからない不安や、思ったような成果を得られない焦りに押しつぶされそうな時期もありました。

しかし試行錯誤の末に成果を出し、創業10年を経た今から振り返ると、それらすべての経験が成長のためであり、「挑戦の楽しさ」を覚えてくれたと感じています。

私たちはこれからもデジタルマーケティング支援の最高峰を目指し、挑戦を続けます。

新たな挑戦を楽しみ、最新のデジタルマーケティングについて研鑽し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。

 **DIGITAL ATHLETE**  
デジタルアスリート株式会社

代表取締役社長  
長橋 真吾



CEO 代表挨拶  
MESSAGE



# 実績 - お客様の声 -




**PDCAを回すスピードが早く、安心して任せられます**

デジタルアスリートさんの強みは、「スケジュール厳守」、「制作スピード」、「PDCAスピード」と思っています。諦めること無く必死にトライアンドエラーいただけるので非常に安心してしています。

健康食品・化粧品業界 担当者




**事業全体から課題を見つけてくれるので助かっています**

表面上の数字だけでなく社内全体から改善すべき点を見つけてもらえるので助かっています。また、会社の置かれているフェーズにあった提案をいただけるので、売上の基盤となるような広告運用ができていますと感じます。

化粧品業界 担当者




**いつも様々な情報提供をいただけて感謝しています**

運用に関する情報だけでなく、組織運営に関するアドバイスや他社の状況など含めシェアしていただけるのが助かっています！

日用品・化粧品業界 担当者




**商品をここまで深く理解してくれた会社は初めてです**

はじめて誠実なWeb広告代理店に巡り合えました。ご愛用のお客様へインタビューも実施するなど、商品を非常に深く理解しようとしてくれました。表面的な運用ではなくマーケティングを熟知した運用で、これまで右肩下がりだった CV数がV字回復、CPAも大幅に下がりました。

健康食品・化粧品業界 担当者



# デジタルアスリート 役員ご挨拶

## デジタルマーケティング支援の最高峰へ

私たちデジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションのもと、デジタルマーケティング業界の“アスリート”として日々研鑽し、お客様に最先端のノウハウ提供をしております。

そして、各専門領域のプロフェッショナルがお客様のビジネスモデル・企業戦略における、戦略的かつ効果的なデジタルマーケティング支援すべく現在も日々挑戦を続ける組織力が強みです。

私たちはこの挑戦の中で、単なる広告代理店ではなくお客様の真のパートナーとして共に歩み、お客様の挑戦もサポートできる企業でありたいと考えております。ビジネスのさらなる拡大をご支援し、デジタルマーケティングを通してエンドユーザーにお客様が大切にしている思いと価値を届けられることを楽しみにしております。



## 挑戦をサポートし、結果にフォーカスできる人材を育成・提供

デジタルマーケティング領域の技術革新は非常に早く、新たな技術やビジネスモデルに対応できるヒトが要となります。

当社は、ビジネスアスリートとして取組む姿勢は当然のことながら、結果にフォーカスできる人材を育成・提供することで、デジタルマーケティングの可能性をお客様に感じていただきたいと考えております。

10年以上デジタルマーケティング領域で成果を上げてきましたが、さらなる高みを目指し、世の中から必要とされる企業であり続け、デジタルマーケティングの可能性を拡大・深化させていくために挑戦し続けていきます。その中でお客様、一社一社の挑戦をサポートできる会社であり続けられれば幸いです。







---

**住所** 〒160-0023 東京都新宿区西新宿  
6-24-1西新宿三井ビルディング

---

**経営陣**

代表取締役	長橋 真吾
取締役	津之地 佳花
取締役	古子 優樹
社外取締役	松本 剛徹
社外取締役	小川 誠
常勤監査役	水町 友彦
社外監査役	川畑 大輔
社外監査役	酒井 貴徳

---

**設立** 2011年7月1日

---

**従業員数** 98名（2023年12月現在）

---

**事業内容** デジタルマーケティングの総合支援  
デジタルマーケティングツールの開発構築  
デジタルマーケティング人材の育成と派遣  
(13-ユ-314939 / 派13-316481)

