

====リスティング広告における僕の考え方と戦略====

最初の1~2週間は『環境を整える』フェーズです、

- GoogleのAIにキーワードと関連性を認識させて
- 足りない素材を炙り出す時期

この時期では最初の設定から数字がどう推移していくのを見る時期だと思っています。

そして必要な要素をあぶり出していきます。

僕がこの広告運用開始からの2週間で行ったことは

- キーワードを少し絞った(フレーズ一致)
- ヒートマップをサイトに埋め込んでページのどの部分が1番押されているかデータを取った
- アナリティクスの数値からお客様動線を確認した
- ホームページのCVを上げる為にもサイトの中を作り直した

このような感じでページを作り直しました。

そして、現在までの2週間で新規のご予約は縮毛矯正のお客様が1件ですが、ヒートマップやキーワード、アナリティクスを見るとカラー検索でカラーメニューページを見ている人たちが案外多いことがわかりました。

ここで建てられる仮説は

- カラーをやりたいお客様は集められているけどCVしていない
- 掲載ページがカラーのお客様向けではないorカラーメニューページの作り込みが甘い

と、仮説を立てる事ができます。

現座、ルコールではホームページのトップページに広告をかけていますが、次の作戦として

- ①カラーメニューページの再度作り込み
- ②もう2週間くらい稼働させてみる
- ③カラーメニューページだけ広告をブッコミ

このようにしていこうと考えています。

リスティング広告はキーワードが決まってる分、ターゲットにダイレクトにアプローチをかけられるのでこ
ういった戦略の立て方は面白いですね！

あとは、新規のお客様を確実に次回予約へお導きすれば、、、

自然とお客様は溜まって売り上げが安定しますよね！

上記のロジカル的な考え方を参考にしてみてくださいー！

