

アフィリエイト広告運用 サービスのご紹介

M a c b e e
P L A N E T



confidential

01

Macbee Planet のご紹介

- マーケティング戦略パートナーとして
- 絶対に失敗しないプロモーション
- 強みは成果報酬型モデルの広告運用

02

アフィリエイト広告運用とは

- アフィリエイト広告とは？
- アフィリエイト広告運用業務とは？
- 運用で失敗する3つの理由

03

Macbee が提供するアフィリエイト広告運用

- ワンタグシステム『ハニカム』
- 多角的視点の運用サポート体制
- 年間運用設計に基づく計画運用
- PDCA サイクルによる運用最適化

04

運用の実績紹介

100%広告主様サイドに立つ マーケティング戦略パートナー

として、マーケティングファネルの上流から下流までをトータルサポートいたします。

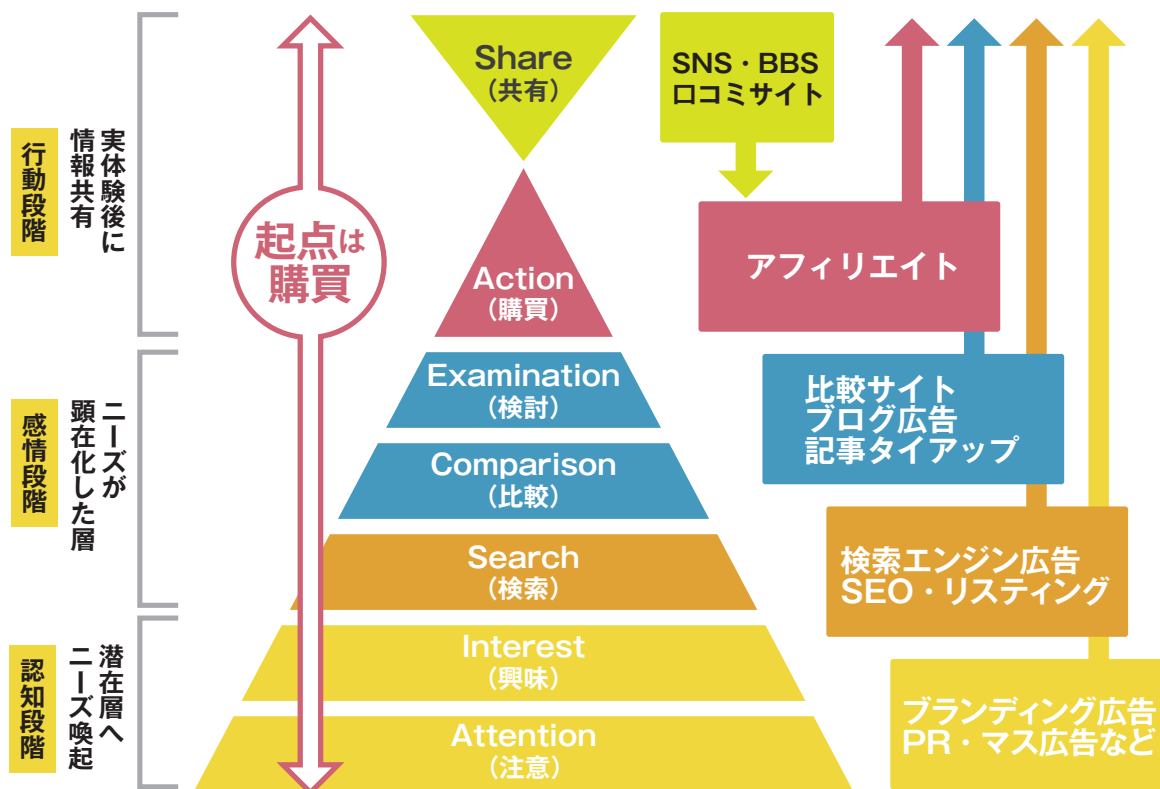
当社は、広告主様のステージにおけるミッションを根本まで理解し、100%広告主様サイドに立つマーケティング戦略パートナーです。
WEB 広告における最終的な KPI である『**購買数 (CV)**』と『**獲得コスト (CPA)**』に徹底的な拘りを持ち、ROAS の最大化に全力を捧げます。

私たちに出来ることは、
“ブランディング” から “アクション” に至るまでの広告戦略を
CPA から考える逆算のマーケティングにより、

失敗しないプロモーション/PR を実現することです。

絶対に失敗しないプロモーションとは？

消費者の購買行動パターンを分析し、“購買” プロセスの最適化を起点とする、**逆算のマーケティング手法。**



消費行動プロセス（注意⇒興味⇒検索⇒購買⇒共有）における“購買”を起点としてプロモーション全体を考えるから失敗しません。

当社は、**「結果的に売れることを期待する広告」**は積極的に提案しません。

「商品売る広告」の提案が得意な会社です。

ROAS 最大化のため、広告主様とゴールを共有し、最終的な“獲得コスト (CPA)”を念頭に置いたプロモーション戦略を組み立てます。

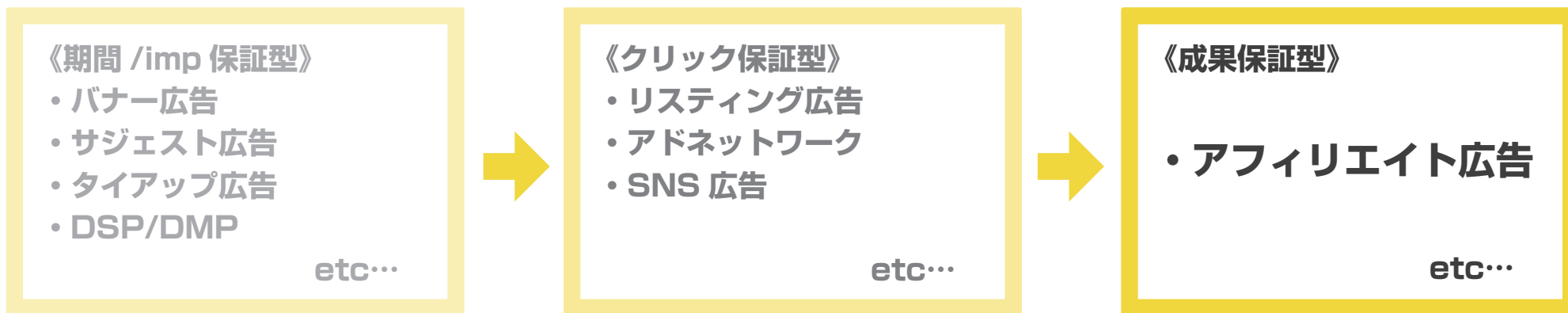
『購買数』『獲得コスト』の成果にコミットする 成果報酬型（CPA）モデルの広告運用が最大の強み。

CPA モデルで考えれば、プロモーションの失敗は確実に防げる。

SNS の台頭 / スマートフォンの普及に伴い、消費者が情報を得るツールは格段に増えた一方、CM / 雑誌等、

出稿すれば確実な成果が上がるプロモーションが無くなりました。

インターネット広告においては、多種多様な保証型広告が存在しますが、目標とする CPA をクリアする事は多くの広告主様の課題となっています。



そんななか、当社は購買までの広告コストを約束する成果報酬型広告（アフィリエイト広告）の運用こそが「失敗しないプロモーション」の要と考え、

アフィリエイト広告の運用業務に最大の強みを持っています。

02 アフィリエイト広告とは？

インターネット上の広告を経由して、閲覧者が商品購入や予約申込等を行った時点で初めて設定した報酬を支払う成果報酬型（CPA）広告です。

また、広告主様が報酬の発生地点（＝成果地点）や報酬金額自体を自由に設定できるため、無駄な広告費を抑えられ、最も ROAS の高い WEB プロモーションといえます。

- ✓ 掲載費用は発生致しません！（※特例除く）
- ✓ 広告主様が成果報酬金額を自由にお決め頂けます。
- ✓ 広告主様が成果地点も選択可能です。



02 アフィリエイト運用業務とは？

インターネット上に無数に存在するメディア（専門サイト、比較サイト、Blog、SNS、ポイントサイトなど）を束ねる各アフィリエイトサービスプロバイダ（ASP）と広告主様の間に入り、広告運用の一括管理を行います。

広告主様は各 ASP と直接の契約をする事も可能ですが、当社が ASP 及びメディア（アフィリエイト）のコントロールを担当させていただくことで、広告主様の広告コスト最適化及び成果の最大化、さらには悪質媒体の排除・媒体問合せ対応等のリスク管理までを徹底サポート致します。

ディレクション



アフィリエイト広告が失敗する3つの理由

✕ アフィリエイト会社 (ASP) へ完全に任せきりにしている!

アフィリエイトは運用型広告です。

アフィリエイトは、広告主様 × 代理店 ASP × アフィリエイトの4者が協働しなければ、成果は上がりません。

取分け、全体をディレクションする広告代理店のナレッジが乏しい場合は、統制が取れず成果獲得に大きく影響が出てきます。

✕ 広告クリック率、購買コンバージョン率が低い!

アフィリエイトは単に金額を上げれば、成果が上がるとは言い切れません。

バナークリエイティブやランディングページ (LP) の最適化を行い、CTR、CVR を高めることで運用効率が飛躍的に高まります。

✕ プロモーションが独りよがりになっている!

有力アフィリエイトは、《CTR × CVR × 報酬単価 × 承認率》の掛け合わせ、つまり EPC (1クリック当りの報酬単価) で掲載広告を決定しています。

全ての数字を総合的に判断し、アフィリエイトの興味を喚起する事が、成果獲得に向けた最善策と言えます。



これら**3つのポイント**を理解し、
しっかりと対策をすることで、
アフィリエイト広告運用は**99%成功**します。

つまり、アフィリエイト広告においては、運用方法や運用担当者のスキルにより、プロモーションの成否自体が決定すると言い切ることができます。

当社では、独自のアフィリエイト運用ノウハウにより、
3つのポイントの課題解決を図り、
確実に成果の上がるプロモーションへと作り上げます。

Macbee が提供するアフィリエイト運用の特長

特長

1

独自ワンタグ システム 『ハニカム』

特長

2

多角的視点によるサポート体制

特長

3

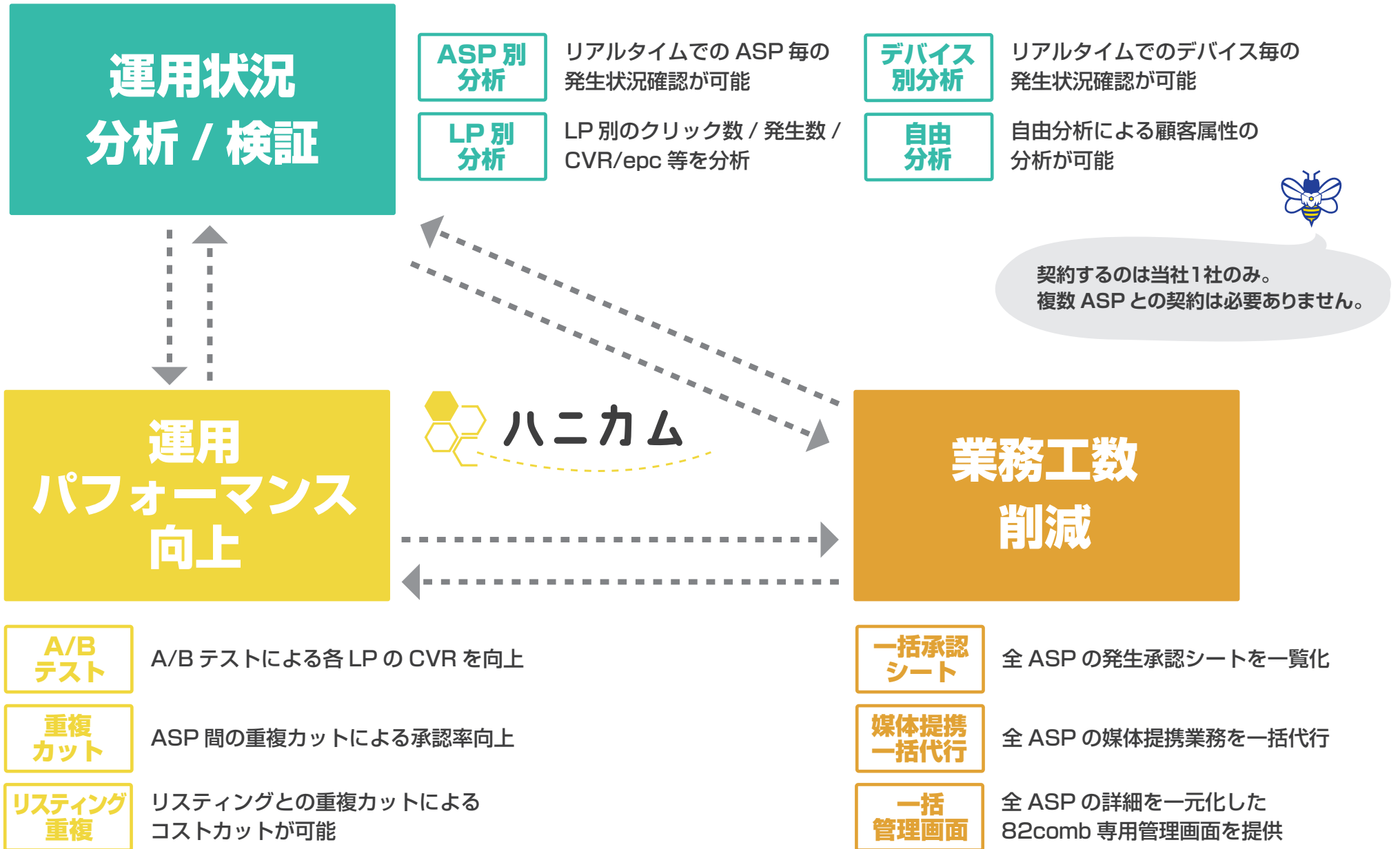
需要期を意識した年間運用設計

特長

4

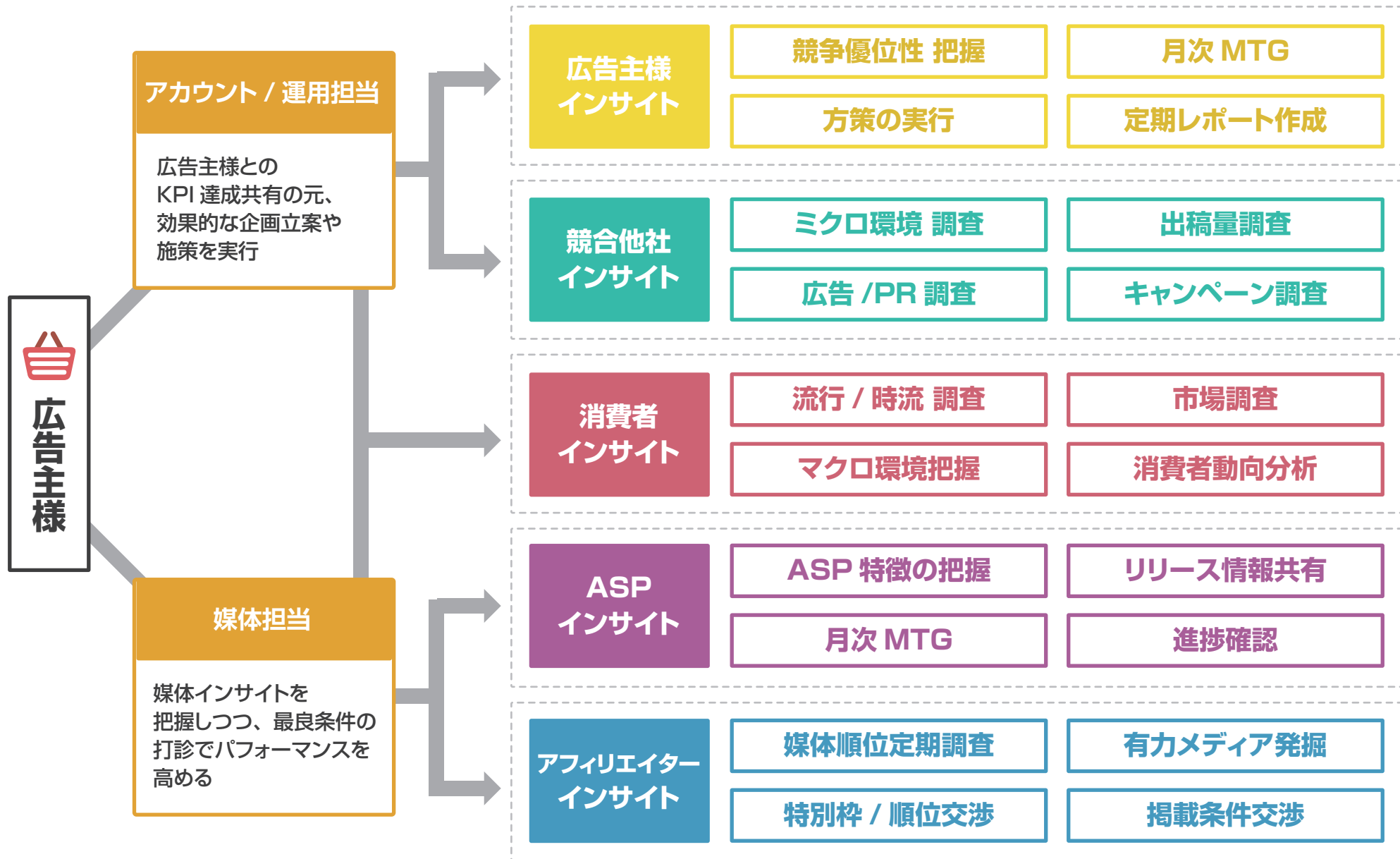
PDCA サイクルによる運用最適化

03 独自ワンタグシステム『ハニカム』による運用ソリューション



03 多角的視点によるサポート体制

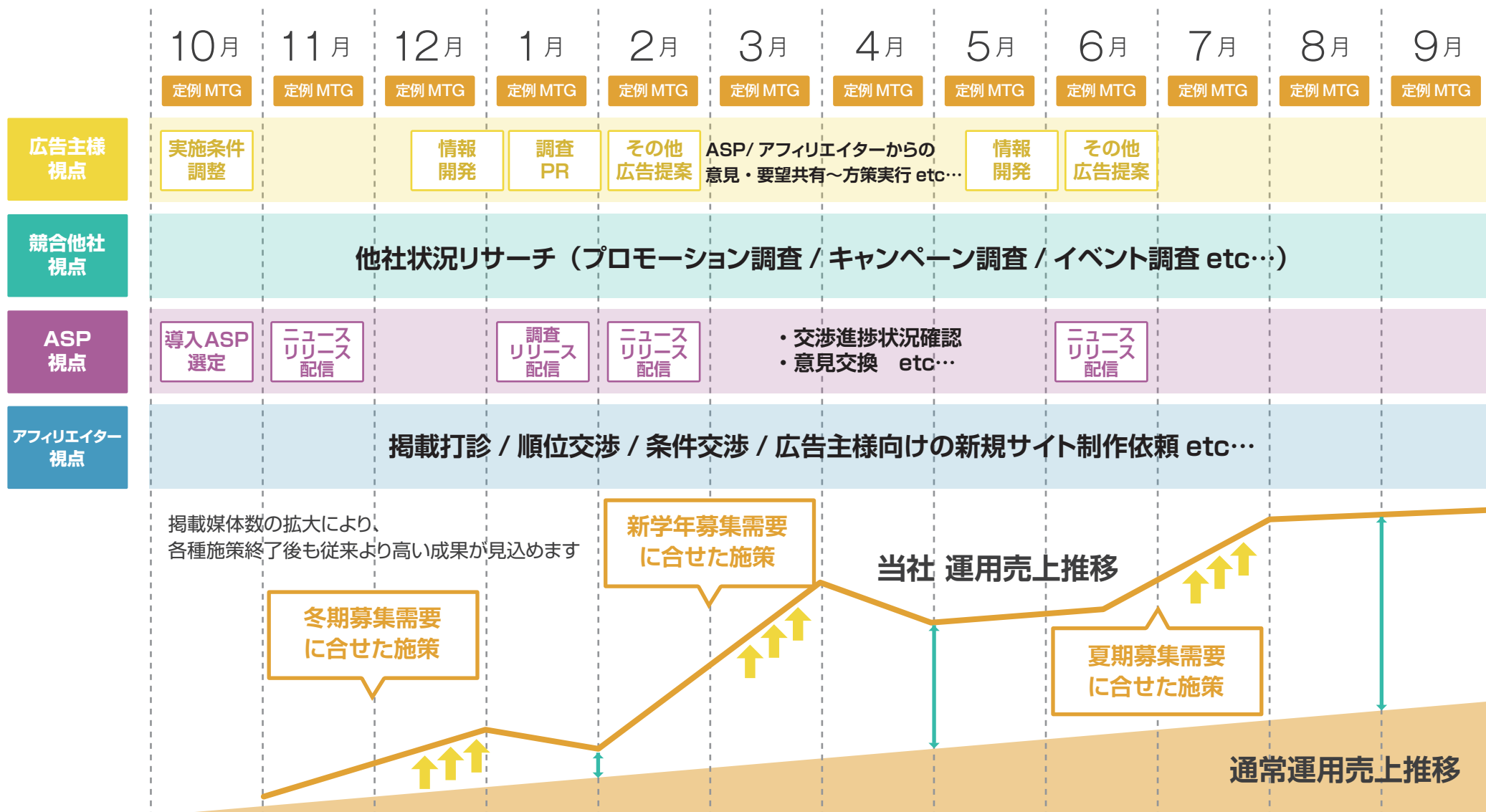
各立場のインサイトを把握し、
全面サポート致します



03 需要期を意識した年間運用設計 例

広告商品の需要期に合わせた年間イベントスケジュールを策定し、運用方針を決定します。

広告主様の商品毎に需要期が異なるため、その都度最適なメディア選定、掲載位置の調整を行い、効果的なアフィリエイト広告運用を行います。

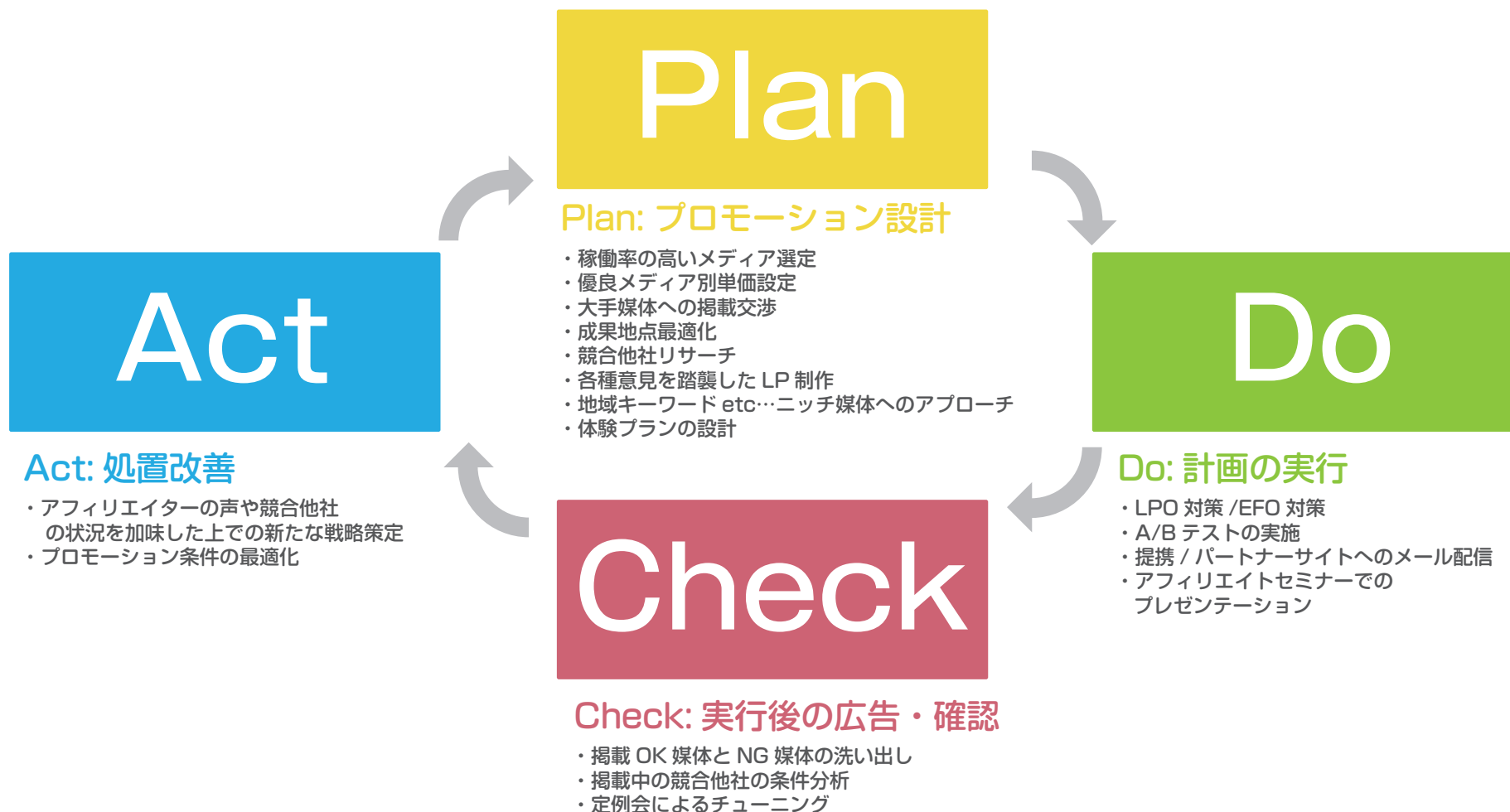


03 PDCA サイクルによる運用最適化

当社では、多種多様な業種・業態に精通した運用の専門部隊が複数常駐。

広告主様の業界を知り尽くした専任担当が、3C（company/customer/competior）分析を基に、PDCA を短期サイクルで回し、運用の最適化を行ってまいります。広告主様の課題抽出～ソリューション提供をワンストップで迅速に実施致します。

マスプロモーションや PR 活動とのシナジー効果を考えた、クリエイティブ提案やキャンペーン立案など、アフィリエイトの獲得効率を最大化させる運用を行います。



Macbee のアフィリエイト運用実績

実績

1

化粧品メーカー



ブランド力を保ちながら
新規顧客が6ヵ月で2.5倍増

実績

2

脱毛サロン



予約申込が6ヵ月で4倍増。
費用対効果は200%改善

実績

3

金融 (FX) 企業



年間アクティブユーザ獲得率
150%を達成。

実績

4

健康食品メーカー



1年間で売上が3倍以上に。
LTV も2倍に増加。

Case.1 化粧品メーカー

課題

ネットで売しやすい商品がわからない

新規顧客を開拓したいがWEBで売しやすい自社商品がわからない。
ランキング下位掲載が多くなった場合、
ブランドイメージの悪化に繋がりがねない

施策

影響力のあるメディアのみと提携

美容専門の運用担当をアサイン。
ブランドイメージを損なわぬ様、影響力のある有力メディアのみと提携。
比較サイトでは、一定順位以上の掲載のみを許可し、ネガティブな訴求
文言がないのかも常時監視。
アフィリエイトからの評判が高い商品のみを選定し、集中的にマーケ
ティングを行った。

結果

**ブランド力を保ちながら
新規顧客が6ヵ月で2.5倍増。**

注力商品の広告露出や口コミが増え、認知度が広がった。
WEB上での新規購入顧客が6ヵ月で2.5倍に拡大し、
新規顧客の獲得単価は30%改善。
提携媒体を限定したことでブランド力を堅持した。

Case.2 脱毛エステサロン

課題

アフィリエイトの効果が上がらない

既に複数のASPを自社で運用しているが、思うように成果が上がら
ない。他社よりも高い報酬を提示したにも関わらず、有力メディアへの掲
載が進まない。

施策

徹底したCVRの改善

脱毛業界の元コンサルタントを運用担当に抜擢。
バナーLPのクリエイティブ変更、A/Bテスト及びEFO対策の徹底改善
に注力。また、美容系有力アフィリエイター数十名を招致した場で、同サ
ロン特徴・優位性を直接プレゼンテーション。
アフィリエイター向けのプレスリリース配信も定期的に行い興味を煽った。

結果

**予約申込が6ヵ月で4倍増。
費用対効果は200%改善。**

CVRが3倍に跳ね上がった事で、予約申込が飛躍的に増えた。
有力メディアへの多面的な情報提供により、
サロンブランディングにも大きく貢献。

Case.3 金融 (FX) 企業

課題

アクティブユーザが増えない

以前代理店を介してアフィリエイトを実施していたが、アフィリエイト経由のユーザは、アクティブユーザへの転換率が低かった。

施策

成果地点と企画案の検討

弊社、財務・金融系担当者をアサイン。
成果地点を取引ベースのみに限定し金融関連に強い ASP4 社を運用。
検索エンジン周りの上位掲載を軸に、媒体との限定タイアップ企画の立案や、ノベルティ配布キャンペーンを連動させたセミアフィリエイトを実施。

結果

年間アクティブユーザ獲得率
150%を達成。

取引ベースのプロモーションに限定した事で、同社のサービスに関心の高いユーザのみが口座を開設。
また、オリジナル企画の実施により、ユーザへの認知度拡大も成功の鍵となった。

Case.4 健康食品メーカー

課題

効果的なプロモーション方法がわからない

広告予算は潤沢にあるが、最適なプロモーション方法がわからない。
SEO、リスティングのみを代理店経由で実施している。

施策

マーケティングをトータルサポート

同性支持率の高いタレント広告契約 / 美容オピニオンをアサインしたブログ PR / 特料雑誌純広告出稿 / 商品座談会のディレクション等でターゲットに集中訴求。
アフィリエイトでは、PDCA を短期サイクルで回し、定期購入訴求の LP 制作やキャンペーン内容を検証。

結果

1年間で売上が3倍以上に。
LTV も2倍に増加。

アフィリエイトでの面の獲得 × リアルメディアとのシナジー効果により、商品認知度が高まった。
LTV が向上した事により報酬単価が上がり、有力メディアへの掲載も増える。

お問い合わせはこちらまで

03-3406-8858

info@macbee.co.jp

会社名 株式会社 Macbee Planet

所在地 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 3-11-11-5F

代表取締役 小嶋 雄介

TEL 03-3406-8858

FAX 03-3406-8859

URL <http://macbee-planet.com>

取引銀行 三井住友銀行 渋谷駅前支店
三菱東京 UFJ 銀行 渋谷支店

資本金 8,800,000 円

設立 2015年8月25日