



CASE STUDY



YouTube 広告などの活用で 指名検索数が 2 倍となり 受講生が増加

概要

プログラミングやアプリ開発などを学べるオンラインスクール「TechAcademy」を運営するキラメックス。さらなる受講生獲得のために、YouTube の TrueView アクション広告を活用し、潜在顧客にアプローチ。「TechAcademy」での検索数が伸び、受講生獲得につながりました。

課題

「当社では、これまで受講生獲得のためにテレビ CM にトライしたこともありましたが、満足のいく結果は出ませんでした。そのほかにも Google の検索広告を使って顕在顧客にアプローチしていましたが、受講生をさらに増やしていくためには、まだ当スクールのことを知らない、潜在的な顧客にもアプローチしていく必要があると感じていました」と同社取締役 伏田雅輝様は語ります。

KIRAMEX

キラメックス株式会社

東京都渋谷区

<https://www.kiramex.com/>

本施策の成果

2 倍

指名検索数 (前年比)

解決策

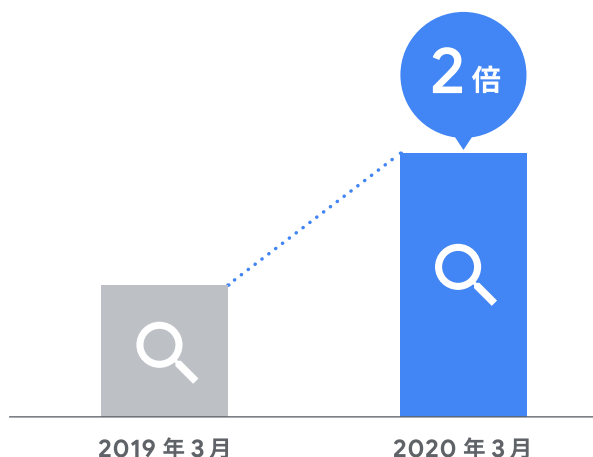
そこで同社は、Google 広告の様々なメニューへの取り組みをスタート。その中でも、多様なコミュニケーションが可能な動画に目をつけて、受講生獲得につながる TrueView アクション広告を活用することにしました。

そして、ターゲットが抱える課題や、それを解決できるベネフィットを訴求することをベースとしながら、複数の動画クリエイティブを制作。Google 広告の機械学習を使い、プログラミングに興味を持っている層に絞って効率的にリーチしました。「動画広告は初めてだったのですが、Google の担当の方にサポートいただいたのは心強かったです」と伏田様は振り返ります。それから半年間にわたって、Google とともに効果検証を行い、最も成果を出せるクリエイティブを割り出し、広告効果を高めていきました。

結果

この取り組みの結果、TechAcademyの認知と興味関心を高めることができ、スクール名での検索数が前年比で2倍に増加しました。そして、CPA を維持しながら広告費を増やすことで、受講のお申込みを大きく伸ばすことに成功しました。

指名検索数の変化



成功のポイントと今後の展望

「Google 広告の強みは、幅広いリーチ力とユーザーシグナルを捉えて効率的に広告配信できることだと感じています」と代表取締役社長 樋口隆広様は語ります。同社は今後も Google と綿密に連携しながら、新たな施策に挑戦し続けて、ビジネスを成長させていく考えです。

TrueView アクション広告とは

動画広告の再生中と再生後に、「今すぐ購入」「見積もりを依頼」「詳細を確認」といったテキストを表示。ユーザーに自社サイト訪問などのアクションを促し、コンバージョンを高めることが期待できます。

“Google の担当者とともに取り組むことで、新しいプロダクトが出るたびに情報が共有され、当社のマーケティング戦略に合うものであればすぐに実施することができました。”

取締役 伏田雅輝様

Google 広告について

Google 広告は、あらゆるサイズのビジネスで活用できるオンライン広告サービスで、ローカルビジネスから大企業まで、新たな顧客へのリーチや、ビジネス拡大をお手伝いします。詳細は次のリンクをご覧ください。 ads.google.com/home

© 2020 Google LLC. All rights reserved. Google と Google ロゴマークは Google LLC. の商標です。第三者が所有するブランドまたはロゴは著作権、特許権、商標権その他の権利により保護されています。