

## Google 広告活用事例



### ゆりダンススクール

春日部と越谷に教室を置くダンススクール。フラダンスからヒップホップ、フラメンコなど、幅広いジャンルのレッスンをやっている。

### 本施策の成果

# 3

倍

チラシ広告と比較した、Google 広告での体験申込み

### 本施策で活用したソリューション

#### 検索連動型広告

検索エンジンで、ユーザーが検索した語句に対応した広告が検索結果画面に表示される機能。ユーザーが興味・関心を持って検索したタイミングで効果的にアプローチできます。

## ゆりダンススクール

### 広告の配信地域絞り込みと

### 広告と連携した Web サイト作成で新規問い合わせがアップ

ゆりダンススクールは、埼玉県春日部市と越谷市に教室を持つ、20 年以上の歴史を持つダンス教室。「敷居を低くして、多くの人にダンスを楽しんでもらいたい」と、Google 広告を活用した集客を開始。顧客ニーズにマッチした施策で新規問い合わせを増加させています。



#### 課題・背景

### より効率よく、ダンスに興味を持っているユーザーを集めたい

2006 年以前、ゆりダンススクールの集客手段は、主に周辺地域へのチラシ配布でした。しかしチラシを配っても、反応が非常に少ないことに悩んでいました。

「数千枚のチラシを配っても、体験レッスンに来るのは、ほんの数人。これでは、コストにほとんど見合いません。そこで、公式サイトを開設をきっかけに、オンライン広告での集客を図ることにしました」と、マーケティングを担当する田原様は Google 広告を開始した動機を説明します。

#### 解決策

### 親しみやすさをアピールするため、広告出稿に一工夫

田原様が留意したのは、ダンス教室の申し込みに対するユーザーの心理。「多くの方は見学・体験レッスンを経て入会しますが、最初にダンス教室に足を運んでもらうのが大変。それなのでどんな様子が伝えられるかどうかを、意識しました」と、対策を練りました。

検索連動型広告の広告テキストでは「〇%の方が満足しています」など、ユーザーの感想を使って、ダンススクールをアピールしました。そして広告のリンク先となる Web サイト上では実際のレッスンの様子など、親近感を抱かせるビジュアルを掲載。チラシでは伝えにくいダンスの様子を動画コンテンツで紹介するなどコンテンツを充実させ、広告から流入したユーザーのコンバージョン率を上げようと試みました。

また、広告出稿の際には除外キーワードの設定や、地域絞り込みなど、細かいチューニングも実施しました。「春日部はタンスの名産地なので『タンス 春日部』で検索した場合、まったくタンスとは関係のないウチの広告がけっこう掲載されていた。今では『タンス』は除外キーワードに設定しています。その他にも関係のない地域に配信されていないかとか、細かい部分もチェックしていますね」と、田原様は説明します。

## 結果

### 体験申し込みが3倍増加

これらの工夫が功を奏し、Google 広告開始後から体験レッスン申し込みが目に見えて増加。チラシと比較して「ほぼ3倍は問い合わせが増えた」(田原様)と実績につながりました。

田原様は「ダンス初心者だけでなく、生徒さんの中には、今まで他の教室に通っていたけれど公式サイトを見てこちらに移ってこられたという方もいます。Google 広告での集客効果の大きさを実感しています」と口にします。

## 成功のポイントと今後の展開

### リマーケティングを活用して、見込み客を囲い込む

現在、ゆりダンススクールでは、広告予算のほぼ8割を Google 広告に投下しています。これから注力しようと考えているのは、リマーケティング。「実は、少し前からリマーケティングを試験的に使っているのですが、前年同月と比べると、体験申し込みが2割ほど増えました。今後は表示する頻度など、リマーケティングに関する施策の精度を上げたい」と意気込んでいます。