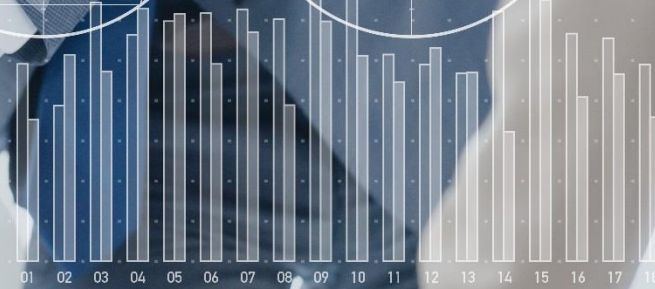
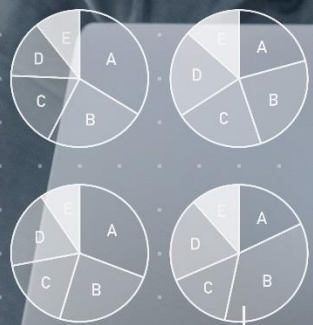


無断転送不可・CONFIDENTIAL



AIU 1,822 (-35)	HJI 20,369 (+580)	WWE 890 (-20)	PL0 6,350 (+200)	EER 10,985 (+580)	QRT 665 (-15)	OPY 6,800 (-115)
MBC 3,605 (+210)	LJH 9,542 (-128)	MJB 2,609 (+35)	PON 7,654 (+189)	NFR 6,522 (+122)	UGH 1,632 (-54)	OMJ 3,652 (+182)
YBV 3,204 (-33)	QMN 5,211 (+156)	MMJ 7,100 (-60)	IIT 7,150 (-150)	KLM 782 (+74)	CCX 1,901 (+101)	EMH 3,280 (-120)
MBB 3,320 (+120)	WFF 712 (+12)	HJM 134 (+5)	OLC 2,022 (-18)	LSD 631 (+40)	SDH 6,287 (-57)	GHS 12,630 (+330)



2010			
2011			
2012			
2013			
2014			
2015	AIU	1,822	12,349,000
2016	EJK	3,680	238,681,000
2017	HPL	1,062	85,678,000
2018	KEE	485	8,369,000
2019	NAH	8,569	189,301,000
2020	QQP	6,602	102,698,000
2021	TIK	890	24,697,000
	WIG	6,280	76,002,000
	AHD	2,436	57,610,000

リスティング、リマケに次ぐ、第3の選択肢
ライバルマーケティング媒体資料

2021年1月-3月 第7版



ライバルマーケティングとは、
任意のURLの訪問者に広告配信する
まったく新しい手法です。



例えば、これまでできなかった
競合企業のWEBサイト訪問者をターゲットに
広告配信することができます。

— 配信の仕組み —



ユーザーがライバルサイトを閲覧
※ URL の指定数に上限なし



ユーザーが検索などで
別のサイトを閲覧
※ 掲出先は約 8000 万媒体



ユーザーの閲覧ページに
自社バナー広告を表示

競合サイトの閲覧者 = 見込み客。 CVを上げる施策としても有効です。

<ポイント①>

他社が集客済みの見込み客を自社に誘導するため、無駄なくより効果的にサイトへの誘導率や成約率を伸ばせます。

<ポイント②>

特定のターゲット(ポータルサイト・求人サイトも可)を指定して狙えるため、より質の高いアプローチがかけやすい。

<ポイント③>

見込み客に対し、表示バナーのABテストを行うため、より効果が高く、成約率につながりやすいバナーを選べる。

アイデア次第で、活用法は無限大。 BtoC、BtoB、リクルーティングでもご活用いただけます。

< 事例① >

ライバル企業のECサイト 訪問客にアプローチ



最も多く活用される事例です。ライバル企業の訪問客＝自社の顧客になり得る見込み客なので、CVに寄与します。

< 事例② >

ビックキーワードの検索上位 10位までを指定



「ダイエット サプリ」で上位表示されるのは、リスティング広告、A社、R社などの巨大ECサイトやレビューサイトです。もちろんこれらも指定可能です。

< 事例③ >

同業他社の採用サイトから 自社受験者を増やすことも



リクルーティングにもご活用いただくことが可能です。競合企業の採用サイト、また大手就職ナビサイトの当該ページのURLを指定することも可能です。

広告配信先は約8000万媒体。 YOUTUBE、アメブロ、食ベログなど グーグルのプラットフォームを活用。



導入実績

1カ月間の配信実績(同予算での成果比較)

整理業(遺品整理・特殊清掃)	
表示回数	1,660,000回
クリック回数	11,620回
クリック率	0.7%
コンバージョン	200件

不動産業(査定・買取)	
表示回数	863,200回
クリック回数	4,316回
クリック率	0.5%
コンバージョン	38件

労務管理システム	
表示回数	945,903回
クリック回数	4,754回
クリック率	0.5%
コンバージョン	23件

紹介業(人材派遣)	
表示回数	913,000回
クリック回数	4,100回
クリック率	0.45%
コンバージョン	35件

通信販売業(美容通販)	
表示回数	1,411,000回
クリック回数	8,466回
クリック率	0.6%
コンバージョン	85件

通信販売業(服飾通販)	
表示回数	1,527,200回
クリック回数	9,926回
クリック率	0.65%
コンバージョン	100件

医療業(美容クリニック)	
表示回数	1,261,600回
クリック回数	7,304回
クリック率	0.58%
コンバージョン	26件

学習支援業(専門学校)	
表示回数	1,359,231回
クリック回数	6,084回
クリック率	0.45%
コンバージョン	69件

※上記データは、あくまで過去施策の実績の一部です。
 ※データは業種によっても異なることが多いです。
 ※運用型広告ですので、配信単価は都度入札があり、一定ではありません。

レポート例

月間のレポートイメージ

ライバル指定サイト	広告表示回数(※1)	広告クリック回数(※2)	クリック率(※3)	CV
① https://www.rival_1.com/	250,000回	1,250回	0.5%	7件
② https://www.rival_2.com/	210,000回	1,365回	0.65%	8件
③ https://www.rival_3.com/	180,000回	1,260回	0.7%	6件
④ https://www.rival_4.com/	320,000回	960回	0.3%	4件
⑤ https://www.rival_5.com/	80,000回	320回	0.4%	1件
合計	1,040,000回	5155回	0.5%	26件

この数値が最終的に貴社HPに誘導出来たアクセス数となります。

指定したライバルサイト毎に表示・クリックのデータが分かります。(※指定サイト上限無し)

ライバル指定したサイト毎にデータが分かるため、効果検証が分かりやすく行えます。

バナーについて

下記4種類が基本パターンです。

画像の形式：PNG, JPG, GIF

■ 画像

1200×628 [最小要件：600×314、最大ファイルサイズ：5120 KB]

640×640 [最小要件：300×300、最大ファイルサイズ：5120 KB]

336×280 [最大ファイルサイズ：150 KB]

250×250 [最大ファイルサイズ：150 KB]

■ ロゴ

1200×1200 [最小要件：128×128、最大ファイルサイズ：5120 KB]

ご出稿までの流れ

お申込みから、最短10営業日で広告配信が可能です。

<ステップ①>

URLをご指定ください。

※ 指定数の上限はありません。但し、上位20サイトに表示が偏る傾向があります。

<ステップ②>

広告クリエイティブをご入稿、リンク先をご指定ください。
申込書とご入金手続きをお願いします。

<ステップ③>

初期設定が出来ましたら、配信開始です。

よくあるご質問について

Q. トップページではなく、2階層目もライバル指定できますか？

A. 可能です。サイトではなく、URLで指定します。

Q. レポートはどのタイミングでいただけますか？

A. 毎月、施策終了日から5営業日程度です。

Q. 月額予算を増額させ、配信量を増やすことは可能ですか？

A. 可能です。

Q. コンバージョンタグは発行可能ですか？

A. 可能です。

Q. 同じ人に複数回表示されることはありますか？

A. あります。

Q. 広告出稿中に、ライバル指定URLは変更可能でしょうか？

A. 変更可能ですが、1か月単位でお願いします。

Q. URLの指定数は、一般的にどのくらいが良いですか？

A. 一概には言えませんが、100種指定した場合は、上位20URL程度に偏ることが多いです。

Q. ABテストは、同時期ランダム配信でしょうか？また、レポートには反映されますか？

A. 同一条件、同一配信期間で適正な比較が可能です。レポートは、区分けして報告します。