

YahooJapan Promotion

Registration manual 2014

ヤフーリスティング広告 18

~メンテナンス編~

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はドリームオン株式会社に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承いたします。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承いたします。

■はじめに■

このノウハウのスタンスとしては

まず、ASP をリサーチ(キーワードプランナー)して
売れる見込みのある商品をリストにして上から順番にやっていき

売れない商品には見切りをつけて、
売れる商品には手をかけるというスタンスです。

売れないものをどうやって売ろうかという考えは禁物です。
売れるものは、さくっとあっさり売れるものです。
あなたもそんな商品を見つけてください。

■商品の見切り方

【理論】

ASPでのクリック数が20されても

商品が売れなかったら切り捨てる

または、売れても報酬と広告費のバランスが合わなかったら切り捨てる

【ASPのクリック数の確認の仕方】

The screenshot shows the top of the A8.net website. The header includes the A8.net logo, search bars for 'プログラム検索' and 'ヘルプ検索', and links for 'SelfPack' and 'FANBLOG'. Below the header is a red navigation bar with the following items: レポート, プログラム検索, プログラム管理, ツール, オススメ情報, お知らせ, and 登録情報. Below the navigation bar are several promotional banners, including one for 'レビューコンテスト開催' and another for 'ダイナースクラブカード'.

「レポート」をクリックする。

The screenshot shows the 'レポート' (Reports) section of the A8.net website. The navigation bar is highlighted, and the 'レポート' link is selected. Below the navigation bar is a yellow banner with the following items: 成果報酬 | 支払成果報酬 | 未確定速報 | セルフバック速報 | オプションレポート | 広告素材別レポート. Below this is a green banner for '成果報酬レポート'. Below the green banner is a blue banner for '新レポートβ版が新登場!!'. Below the blue banner is a table with columns for '成果発生レポート' and '成果確定レポート'. Below the table are two rows of links: '成果確定レポート: 月別 日別 成果別 プログラム別 サイト別' and '成果発生レポート: 月別 日別 成果別 プログラム別 サイト別 デバイス別NEW'.

「プログラム別」をクリックする。

インプレッション数	クリック数	発生件数	発生報酬額
187	616	244	24,927.00円
2061	727	87	20,880.00円
178	99	27	8,521.00円
18	5	1	5,500.00円
111	49	6	2,832.00円
493	17	1	200.00円
0	0	1	31.00円

月別のクリックが確認できますので、
20クリック以内で「発生」があるかを確認して
売り上がっていなかったら、広告の出稿を止めてください。
広告の出稿を止めるにはオンオフで切り替えられます。

編集 ▾ + 広告グループ作成 フィルター 表示 ▾ インタレスト

<input checked="" type="checkbox"/>	ウォッチリスト	▼ 広告グループ	▼ キャンペーン	▼ 配信設定
	ト	名	名	定
合計				
<input type="checkbox"/>		アルファピニ28	美容系	● オン
表示件数		200 ▾	1-1件 / 1件	

表示データは数時間前の値です。地域ターゲティングの実績値は反

■商品見切る前にそもそもクリックが出ていない
商品を見きる前にそもそもクリックがあまり出ていない
といった場合には以下の原因が考えられます。

- ・キーワードが間違っている
→商品名を広告主のサイトにいってもう一度確認してください。
そして、その商品名を検索してみてください。
／提携のアフィリエイターに限らず、広告が出てくればOKです。
- ・広告の掲載順位が低い
まずは、Yahoo!プロモーションの管理画面で
その商品のキーワードの掲載順位で目安を付けます。



赤枠のように平均掲載順位 12 位だと
クリックがされないなので、単価を 5 から 10 円ずつあげてください。
単価をあげていき様子をみつつ、掲載順位は 2 から 5 位を目指してください。

- ・アフィリエイトサイトから広告主ページへの誘導率が低い(30%を切る)

例



極端な例ですが、

クリックされていないパターンとして広告はクリックされるが、
 アフィリエイトリンクがあまりクリックされていないこともあります。

上の場合では広告は107クリックされているが、
 自分のサイトのバナー画像(アフィリエイトリンク)は
 24クリックしかされていません。

考えうる原因としては、広告の素材が悪い可能性があります。

その場合にはお客さんがクリックしやすい
 画像はどんなのなのかを考えてください。

この画像変更の作業は、売れていないうちは
 推奨の作業ではないので、あくまでこういった対策があるという
 ことだけを覚えておけばいいでしょう。

■売れた商品の伸ばし方

- ・キーワードを検索クエリで広げる

検索クエリとは

http://yahoo-jp-ss.custhelp.com/app/answers/detail/a_id/2221

これを活用することでお客さんからのアクセスが増えます。

まず、キャンペーン管理画面で売れた商品の広告グループを選び

キャンペーン名: [REDACTED]
[キャンペーン設定情報](#)

☐ キャンペーン概要

配信設定: オフ デバイス: PC, モバイル, スマートフォン, タブレット
 キャンペーン予算(日額): **1,000,000円** 変更 配信スケジュール: 開始日 2014/03/02
 インタレストマッチ: -円 終了日 設定しない
 (インタレストマッチ予算設定 [?](#): 設定なし)

表示内容選択

キーワード 広告 広告グループ ターゲティング 広告表示オプション

表示内容選択で「キーワード」をクリックします。

2011/11/08

編集 ▼ + キーワード作成 フィルター 表示 ▼ **検索クエリを表示 ▼** ↓ ダウンロード ▼

ウォッチ [?](#) キーワード [?](#) マッチタイプ [?](#) キャンペーン [?](#) 広告グループ名 [?](#) 配信設定 [?](#) 配信

合計

「検索クエリを表示」をクリック→「すべてのキーワード」をクリック

<input checked="" type="checkbox"/> 検索クエリ ?	マッチタイプ ?	キャンペーン名 ?	広告グループ名 ?	キーワード登録状況 ?	対象外キーワード登録状況 ?	インプレッション数 ?	クリック数 ?	クリック率 ?	順位 ?
合計						31,333	1,570	5.01	
<input type="checkbox"/>	完全一致	[REDACTED]	[REDACTED]	登録済み	未登録	27,614	1,459	5.28	
<input type="checkbox"/>	完全一致	[REDACTED]	[REDACTED]	登録済み	未登録	2,319	40	1.72	
<input type="checkbox"/>	完全一致	[REDACTED]	[REDACTED]	登録済み	未登録	483	37	7.66	
<input type="checkbox"/>	完全一致	[REDACTED]	[REDACTED]	未登録	未登録	216	5	2.31	
<input type="checkbox"/>	フレーズ一致	[REDACTED]	[REDACTED]	未登録	未登録	181	2	1.10	
<input type="checkbox"/>	フレーズ一致	[REDACTED]	[REDACTED]	未登録	未登録	115	1	0.87	
<input type="checkbox"/>	完全一致(類似する語句)	[REDACTED]	[REDACTED]	未登録	未登録	101	2	1.98	

しばらくすると、
クエリーの一覧が表示されます。
数が多い場合は1分ほど時間がかかる場合もあります。

表示されたクエリの中で
クリックが出ていて、
「登録状況」が「未登録」のものを
画面左のチェックボックスで追加したいキーワードに
チェックを入れたら「キーワード」に追加ボタンを押してください。



次の画面で

検索クエリー数 1

マッチタイプ 入力欄を開じる:部分一致
部分一致

完全一致にする

対象選択

キャンペーン選択

広告グループ選択

選択した対象：仕事探し系 地域のみ

追加 キャンセル

マッチタイプ→完全一致にします。

キャンペーン選択と広告グループ選択で

そのキーワードを収容したい

キャンペーンと広告グループを選び

最後に追加を押すと、クエリがキーワードとして追加されます。

検索クエリを活用して

広告効果の高いキーワードを見つけてください。

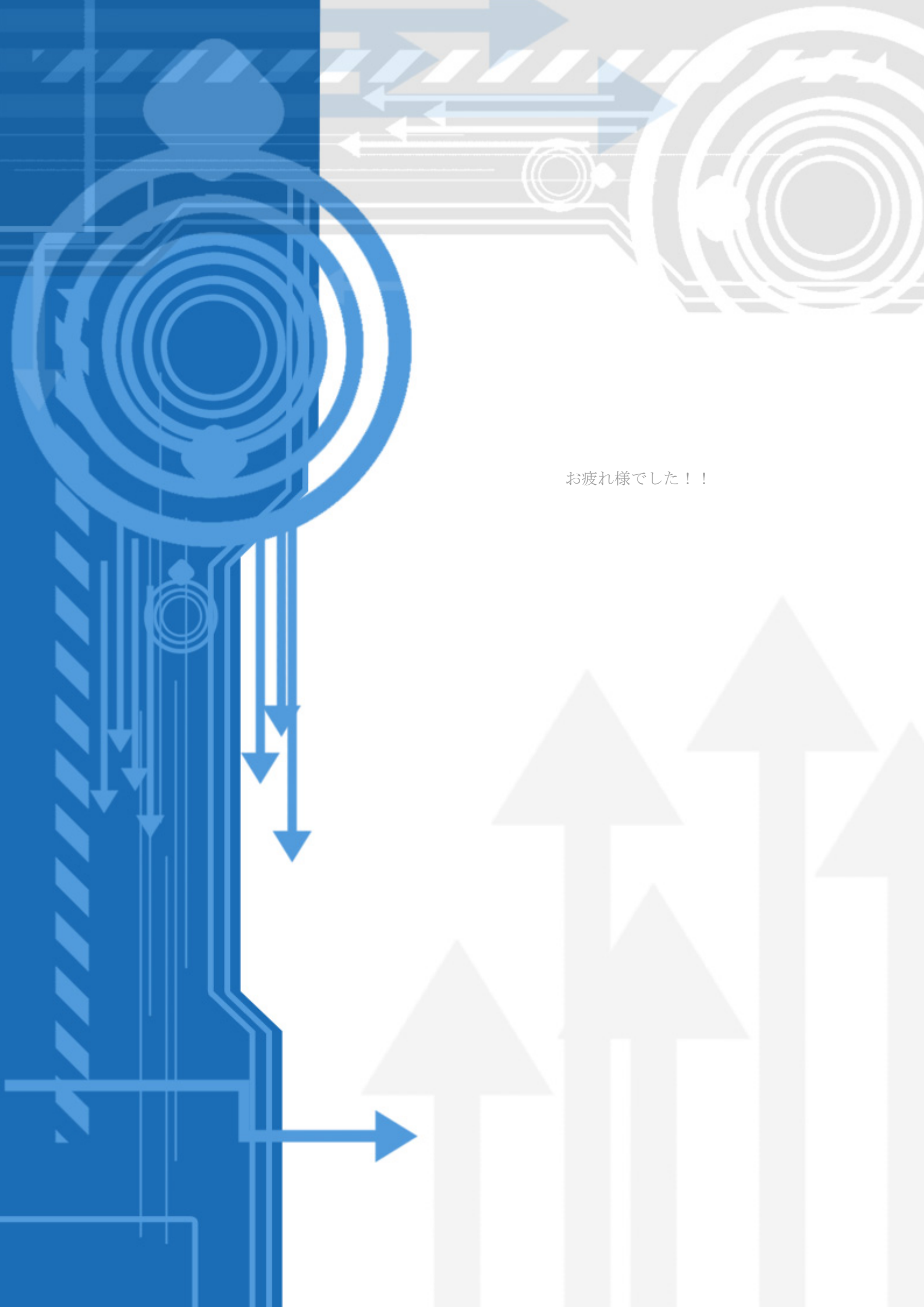
メンテナンスは赤字を出さないための補助なので、

スタンスはリサーチをして、20クリックまたは10クリック以内で

広告にかけて、売れ筋を見極めるという流れになります。

作者：ドリームオン株式会社

運営サイト：<http://dream-on.jp/>



お疲れ様でした！！