

もし **これくらいの広告単価** で見込み客リストを獲得できたらあなたは嬉しくありませんか？

結果の単価	登録完了の単価
¥416	¥668
登録完了の単価	登録完了の単価
¥527	¥810
登録完了の単価	登録完了の単価
¥478	¥778
	登録完了の単価
	¥344
	登録完了の単価



“Flipbook広告” 構築ワークショップ

日時：3月5日(金)13:00～
場所：Zoomにて開催
備考：後日、録画の提供あり

無料ワークショップの
参加募集が終了するまであと
カウントダウンが設定されていません。

From：中村純

いきなりですが、僕のFacebook広告の管理画面のスクショをみてください。

キャンペーン		検索とフィルター	昨日: 2021/02/17
オフィスnj (333911353895144)		リソースセンター	広告セット: キャン...
+ 作成		複製	編集
キャンペーン名	リーチ	インプレッション	結果の単価
15 完了	1,126	1,426	¥340 登録完了の単価
11 完了	507	570	¥441 登録完了の単価

ご覧の通り、2月17日(水)の2つの広告の結果は、、、

- 広告1：単価340円でアドレスを獲得
- 広告2：単価441円でアドレスを獲得

という結果でした。

そして、今回はワークショップという形で、こういった成果を出すための広告クリエイティブの作り方をお伝えする機会を用意しました。

なぜ今回、このワークショップを企画したのか？説明させてください…

なぜ、このワークショップを開催するのか？ どう考えても今やっておくべきなのは 『Facebook広告』一択

これからのマーケティングにおいて、ウェブ広告は絶対に外せません。

実際、僕はコロナ禍に入ってから広告費を増加させていますが、毎月100名前後の新規リストをかなり割安な広告費で獲得できています。

例えば、さっき見てもらった広告は業界平均の1/5程度の広告費で獲得できていたりします。

広告費が1/5なので、つまりは同じ広告費で平均的な人よりも5倍の集客ができていますということ。

また、僕のお客さんからも広告の成果をすごい聞くようになっていて、**あるお客さんはたった数日、しかもFacebook広告初挑戦にも関わらず、1件426円でアドレスを獲得できているとのこと。**

こんな話はたくさんあるんですが、要はウェブ広告は今とても集客がしやすい媒体だということです。

ただ、ウェブ広告と言っても、色々種類があります。

Googleもあれば、yahooもある。FacebookもあればインスタやYoutubeもある。ウェブ広告といっても色々な媒体があります。

で、ここからが重要な話なんですけど、結局、どこから手を付けるべきなのか？という話です。

結論から言うと、どう考えても今やっておくべきなのはFacebook広告一択です。

なぜFacebook広告をやるべきなのか？

これからも使える投資対効果が最も高い
集客スキルがFacebook広告で身につく

最近、ClubhouseというSNSがめちゃくちゃ流行ってますよね？

そして、今現在の定番SNSと言え、TwitterやInstagramがあります。

また、ちょっとマイナーなところで言えば、以前「Mastodon(マストドン)」というSNSが少し盛り上がったたり、もっと前には「Tsu(ツー)」というSNSが出てきたりもしました。

さらに、今後は「Dispo(ディスポ)」という次世代のInstagramと言われているSNSも流行りの兆しを見せています。



…こんな感じでSNSは出たり消えたりを繰り返しています。

そして、そのたびに多くの人が集客に使おうと、、、

- それぞれの使い方を覚える
- それぞれの集客ノウハウを学ぶ
- それぞれの媒体で1から実践する

なんてことをしています。

正直に言って、**流行りが変わるたびに、また1から学んだり覚えたりするのってめちゃくちゃ効率が悪い**ですよね？

冷静に考えてみれば、流行りのSNSが変わったとしても、**ずっと通用する方法を1つ覚えるだけの方が、賢いやり方で、しかも楽だ**と思いませんか？

じゃあ、一体どんな方法がSNSの流行りに関係なく、ずっと通用する集客の方法なんでしょうか？

結論を言うと、それは広告を使った集客のスキルです。

そして、その中でも**これからも使える投資対効果が最も高い広告集客スキルは『Facebook広告』**で身につきます。

**大量に集まったSNSユーザーを
あなたの見込み客リストに変える方法
ディスプレイ広告を身につければ
ほとんどのSNSを集客の場に変えられる**

ちょっと専門的な話になりますが、ウェブ広告には大きくわけて「ディスプレイ広告」と「リスティング広告」という2つの種類があります。

リスティング広告というのは、Googleで検索をしたときに出てくる「テキスト形式で表示される広告」のことを言います。

このリスティング広告は、あなたが検索した内容に応じて出てくる広告は変わります。

一方で、Facebook広告などの「画像(バナー)形式で表示される広告」をディスプレイ広告と言います。

こちらは検索結果に応じた形ではなく、これまでのSNSの利用状況やページ訪問の履歴など、ビッグデータを元に興味関心に合わせた広告が表示されます。

そして、ここで**重要なことはSNSのほとんどがディスプレイ広告が表示されるようになっているということ**です。

ディスプレイ広告とリスティング広告の違い

	ディスプレイ広告	リスティング広告
主な広告媒体	Facebook、Instagram、 ウェブページなど	Google、Yahoo!の検索結果
広告クリエイティブ	イメージ画像が中心	テキスト広告のみ
広告が表示される対象者	ニーズや興味関心が合う人	特定のワードで検索をした人

SNSに出る広告はほぼディスプレイ広告

例えば、今、めちゃくちゃに盛り上がっているClubhouseも何かを検索するわけではありませんので、今後、ディスプレイ広告を出せるようになるでしょう。

実際、現時点でLineのアプリにはすでにディスプレイ広告を出せるようになっているので、これまでの流れから言ってもこれはほぼ確実と言ってもいいです。

つまり、今、Facebook広告を使ってディスプレイ広告で成果が出せるようになっておけば、今後、どんなSNSが盛り上がりを見せたとしても、大量に集まったユーザーを見込み客リストに変えることができるということです。

今、Youtube広告も熱いらしい。 けど…

他にもウェブ広告を出せるメディアの中には『Youtube』も存在しています。

確かに、色々な方や情報筋から聞く話によるとかなり熱いらしいので、僕も近いうちに試してみようと思っています。

でも、Youtube広告で出すことができる広告は動画なんですよね。

つまり、動画を作ったりする手間が発生する、ということです。

しかも、Youtubeほど動画に特化した広告の媒体はないので、他の広告との使い回しが利きにくいという難点もあります。

だから、Youtube広告を否定することはしませんが、あくまで今後も長いこと使える広告スキルという視点で考えると、やはりYoutubeよりもFacebook広告の方が優先度は圧倒的に高いと言えます。

**でも、Facebook広告って競合が増えて
今から成果出すのは難しいのでは？
そんなことを言う人もいますが、
成果を出す方法を知らないだけです…**

Facebook広告が本格的に集客に使われるようになってから、もう何年も経っているので「今から始めても遅いのでは？」「競合が多くて勝てっこないんじゃないか？」と思い込んでいる人がいます。

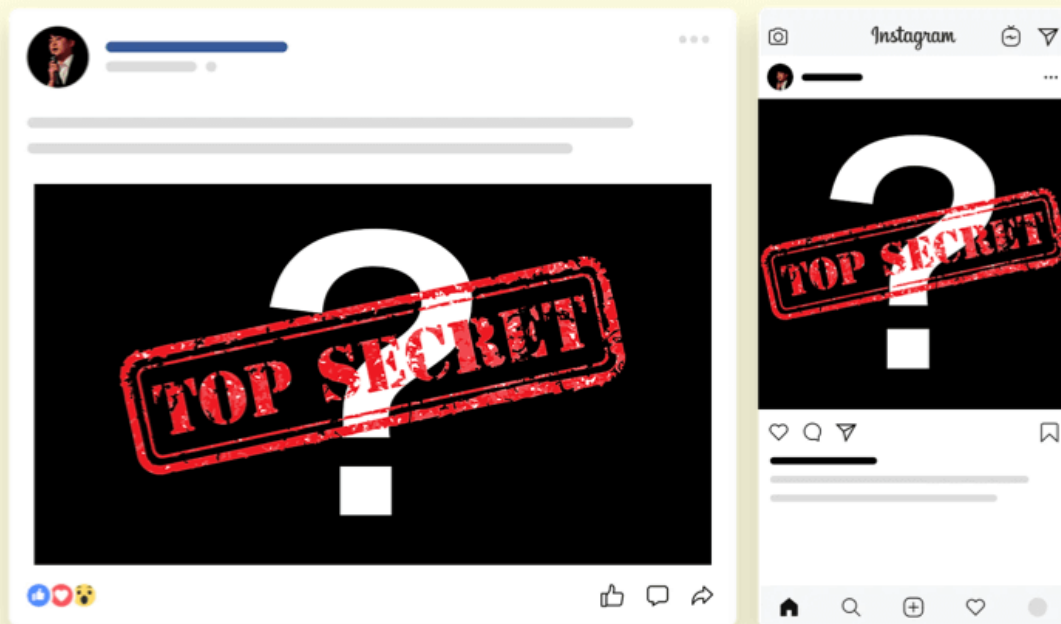
そして、それに輪をかけるように「Facebook広告はもう終わった」「広告単価が上がっている」といった情報発信者もいて、より思い込みが強化されていっています。

でも、最初に僕の成果を見てもらった通りで**今でもFacebook広告は最も簡単に広告が出せて、しかも安く見込み客リストを獲得できるメディア**です。

…とは言え、何も考えずにただ広告を出せば成果が出るという話ではないのも事実です。

そこで、今、Facebook広告で反応が取れる広告クリエイティブの作り方を公開し、実際に作ってもらうために用意したのが、この『**“Flipbook広告”構築ワークショップ**』です。

今、反応が取れる鉄板の
広告クリエイティブをあなたに…



“Flipbook広告” 構築ワークショップ

3月5日(金)13時からオンラインワークショップを開催します。タイトルは『“Flipbook(フリップブック)広告”構築ワークショップ』です。

FacebookとFlipbook。見た目は似ていますが、もちろん誤字ではありません。

このワークショップでお伝えするのは、今、僕が実際にFacebook広告を運用している中でも成果が出ているクリエイティブの作り方を解説するだけでなく、実際に作ってもらうためのワークショップです。

そして、『Flipbook』というのは、そんな反応が取れるクリエイティブの中の1つのことです。

シンプルで簡単、しかも無料で作れる 初めて『Flipbook』という言葉 聞いたとしてもまったく問題なし！

きっとあなたは『Flipbook』という言葉始めて聞いたと思います。

知らない言葉、しかも横文字…なので、もしかしたら「難しいんじゃないか？」とか「大変なんじゃないか？」とネガティブな想像をしてしまうかもしれません。

でも、安心してください。

素材さえ揃えれば、『Flipbook』はものの数分で作ることができます…しかも無料で。

もちろん、ワークショップでは素材の揃え方も作り方も無料ツールの紹介もしますので、このページにアクセスすることができる程度のITのスキルがあれば問題はありません。

また、このワークショップの録画も提供しますので、もし作り方で見落としがあったとしても振り返って確認することができます。

そんなオンラインワークショップの当日は、こんな感じで進めていきます。



3月5日(金)の タイムスケジュールと内容

12:50~ | 会場入り

事前に案内をするzoomURLに
少し余裕を持ってアクセスしてください。

13:00~15:00 | ワークショップ本編

ワークショップのスタートです。

マイクをミュート、カメラをオンにして
ワークショップへ参加してください。

当日の予定は…

- ・ 広告集客向けリードマグネットの基礎
- ・ 今反応が取れる広告クリエイティブの実例を公開
- ・ Flipbook広告の具体的な作成手順
(無料ツールもお伝えします…)
- ・ LPの成約率を上げるMocupの作り方
- ・ クリエイティブ作成のワーク

などなど、、、

15:00~16:00 | 最後のQ&A

本日最後のQ&Aの時間です。

当日浮かんだ疑問質問は1つも残すことなく
全て質問し切ってください。

ワークショップの参加費は無料

ただし、条件付きで…

2021/01/01 ~ 2021/02/17 ▼

☐ 広告



レポート ▼

消化金額 ▼	終了日時 ▼	リンク
-		
¥885,719 合計消化金額		

僕は独立してから現在までに800万円ほどFacebook広告に使ってきていて、2021年に入ってからだけでも885,719円を広告費として使っています。

そして、今回のワークショップで提供する内容は、そんな日々の広告費の消化の中で発見してきた「今、反応が取れるクリエイティブ」です。

だから、少なくとも広告費分の価値がある話だと思いますし、参加費として数万円をいただいても良いレベルの話をするつもりです。

…でも、今回のワークショップの参加費は無料です。

ただし、無料で参加するには条件があります。

それは、**僕が販売している『Facebook広告“メッセージ作成”集中ワークショップ』というプログラムに参加するという条件**です。

なぜ参加条件を付けるのか？ Facebook広告はクリエイティブだけで 成果を出せるものではありません…

理由は2つあります。

1つ目はシンプルに僕のプログラムに参加して欲しいからです。

そのためにも、ただただプログラムの案内をあなたに届けるよりも注目のワークショップをメインにして案内した方が、きっと多くの注目を集められると思ったからです。

そして、2つ目は『**広告は画像や動画のクリエイティブだけで成果が出せるものではない**』からです。

今回、あなたにワークショップでお伝えするのは、『Flipbook』を始めとした広告の画像や動画のクリエイティブの作り方についてです。

でも、Facebook広告で成果を出すために必要なのは画像や動画だけではなく、『**メッセージ(テキスト)**』という要素があります。

…むしろ、メッセージがない広告では成果を出すことができませんので、クリエイティブ以上に重要な要素とすることができます。

つまり、このワークショップに参加して成果を出すためにも『メッセージの作り方』を知っておく必要があるということです。

The image shows a Facebook post from 'OFFICE-nj' (Advertisement Demo). The post content is as follows:

【ウェブ集客の根幹】
「LP(アドレス登録ページ)+メルマガ」のセットがウェブマーケティングの根幹です。
そもそもこのセットがなければ、マーケティングは始まらないほど、かなり重要なものです。
例えば、
ウェビナーやプロダクトローンチなどの派手なプロモーションであっても、日常的に配信して関係性を構築するメルマガであっても必要になる「LPとメルマガ」です。
また、YouTubeとかSNS投稿や広告を使ったリスト取りの方法を時間やお金をかけてやっても、でも、アクセスがあるからLPがないならどれどれでも、受け皿がない状態ならなんの意味もありません。
さらに、もしLPらしきものを持ってても、必死に100アクセスを集めたのに、登録率5%とかだったら効率が悪過ぎます。
だから、集客とかリスト取りを考えるなら、LPを整備する必要があるわけです。
ウェブマーケティングをしようと思うなら、絶対にLPはついて回る課題になります。
そこで「LPレイアウトと8つのコツ」を書いた、無料コンテンツを用意しました。

Overlaid on the text is the large white text: **テキスト (メッセージ)**

The bottom part of the image shows a dark background with a cartoon character holding a tablet, surrounded by thumbs-up icons. Overlaid on this is the large white text: **画像・動画**

At the bottom of the screenshot, there is a footer with the text: OFFICE-NJ.COM, 【期間限定】時代が変わっても不変の必須ページとは?, and a button that says 詳しくはこちら.

**Facebook広告“メッセージ構築”
集中ワークショップ(録画版)で学べること
3段階のアプローチで見込み客の注意を
キャッチするメッセージの作り方**

この『Facebook広告“メッセージ構築”集中ワークショップ』は広告運用のテクニックの話ではありません

ん。

また、検索すれば出てくる無料情報のような管理画面の操作方法の解説でもありません。

このプログラムで学べることは、『CPAを下げ優良な見込み客を集めるためのメッセージの作り方』です。

何十年と歴史があるダイレクトレスポンスマーケティングの視点から広告に載せるメッセージを作るという、トレンドに左右されない本質的なノウハウです。

ちなみに、このプログラムでメッセージ作りを学んだ泉さんは、初挑戦のFacebook広告にも関わらず、**1件426円という圧倒的な低単価で見込み客リストを獲得**しています。

しかも、『Flipbook広告』などのクリエイティブを使うことなく、です。

インタビューの音声もあるので、ぜひ聞いてみてください。



プログラムのアジェンダ：

- ワークショップの前提とDRMの基礎 (9:00)
- Facebook広告の構造 (4:48)
- Facebook広告の“成果”の構造 (8:52)
- 広告メッセージ,3段階のアプローチ (4:27)
- なぜ広告費が高くなるのか？ (4:13)
- 3段階のアプローチ#1：解決意識 (6:24)
- 3段階のアプローチ#2：問題意識 (4:40)
- 3段階のアプローチ#3：意識なし (3:51)
- 広告の事例紹介 (10:09)
- 中村の広告事例 (4:42)
- CPAを下げるために…(前半のまとめ) (3:12)
- [Q&A]オーディエンスがまだないなら… (5:12)
- メッセージ作成ステップ1：自社商品分析 (5:56)
- ステップ2：読み手の脳内言語にズームイン (3:41)
- ステップ3：メッセージ変換パターン1 (7:08)
- ステップ3：メッセージ変換パターン2 (7:06)
- ステップ3：メッセージ変換パターン3 (7:47)
- 広告画像の選び方1 (4:08)

広告画像の選び方2 (6:51)

広告運用の基本方針 (3:14)

広告出稿の手順 (6:41)

広告の改善策 (13:19)

< 補足コンテンツ >

広告画像の作り方 (9:26)

Facebook広告の操作&初期設定の参考ページ

参加特典： 「ファネルストーリー構築セミナー(動画)」

広告で見込み客を集める理由。…それは究極的には売上を作るということですよね？

この特典のセミナー動画では、まさに広告から売上を作るための考え方が学べます。

僕はこれまで色々な表現で売れるファネルの話をしてきました。

そして、最近、最もしっくり来ているのが「ストーリーとしてメッセージを伝えることが売れるファネルには不可欠だ」ということです。

このストーリーを作って伝えることによって、相手はあなたの商品の必要性を理解し「必然性」を持ってあなたからの提案を受け取ってくれるようになります。

逆に、このストーリーを作っていない人は大抵の場合、相手にとって「必然性」のない商品売り込むことになります。

セールスを受け入れる準備ができている人と準備がまったくできていない人。

どちらに対してセールスをしたら商品は売れていきそうでしょうか？

もちろん前者ですね。

そして、その体勢・姿勢を作っていく方法が「ファネルストーリー」です。

プログラムの参加費と期限について

単刀直入に言いますが、このプログラムの参加費は「39,800円(税込)」です。

この参加費を高いと思うかどうかは、人それぞれです。

でも、泉さんのようにメッセージ作りを学んだだけで圧倒的低単価で見込み客リストを獲得している方もいる事実があります。

さらに、3月5日(金)に開催する『Flipbook広告構築ワークショップ』の内容とあわせてFacebook広告を試してみてください、その効果に驚くことになると思います。

なので、「価値がわかる人には参加して欲しい。」…そう思ってこのプログラムの案内をしています。

もちろん、ぜひ、あなたにも参加して欲しいです。

参加募集の期限は2月20日(土)23:59までですので、お早めにお申し込みください。

株式会社オフィスNJ代表
中村純

[特典ワークショップ付き] Facebook広告“メッセージ構築” 集中ワークショップ(録画版)参加フォーム

1. 参加者の情報を入力してください


[必須]案内を受け取るメールアドレス：

[必須]お名前：

2. 商品と金額を確認してカード情報を入力してください。

商品	価格
Facebook広告集中ワークショップ_Flipbook広告構築ワークショップ付き	¥39,800
	小計: ¥39,800
	合計: ¥39,800

←チェック必須：クレジットカードで支払う 

 カード番号 月 /

プログラムに参加する

[プライバシーポリシー](#) [特定商取引法に基づく記載](#)

©株式会社オフィスNJ