

SEOとリスティング広告の メリット・デメリット

本日はセミナーにご参加いただき
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください



あきばれホームページ

SEOとリスティング広告の メリット・デメリット

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2021/9/30

本日の目次

1. SEOとは
2. リスティング広告とは
3. SEOのメリット・デメリット
4. リスティング広告のメリット・デメリット
5. SEOとリスティング広告の比較
6. SEOで大切なポイント
7. リスティング広告で大切なポイント
8. 有料コンサルティングとパートナーの紹介

1. SEOとは

1.SEOとは

Search Engine Optimization(サーチ・エンジン・オプティマイゼーション)の略で、検索エンジン最適化を意味します。

検索結果でサイトがより多く露出されるために行う、一連の取り組みのことです。

SEOは主に**Googleの対策**だけで問題ありません。



日本で使われている検索サイトのシェアは、Googleと、を持っており、yahoo!の検索エンジンはGoogleと同じだからです。

2. リスティング広告とは

2.リスティング広告とは

リスティング広告とは、GoogleやYahoo!などの検索エンジンの検索結果に、ユーザーが検索したキーワードに連動して掲載される広告のことです。

PPC(Pay Per Click)広告とも呼ばれ、ユーザーが広告をクリックすることで、費用が発生します。



3. SEOのメリット・デメリット

3.SEOのメリット・デメリット

現代の消費者が購買行動をおこすまでのモデルとして「AISAS」と呼ばれるものがあります。

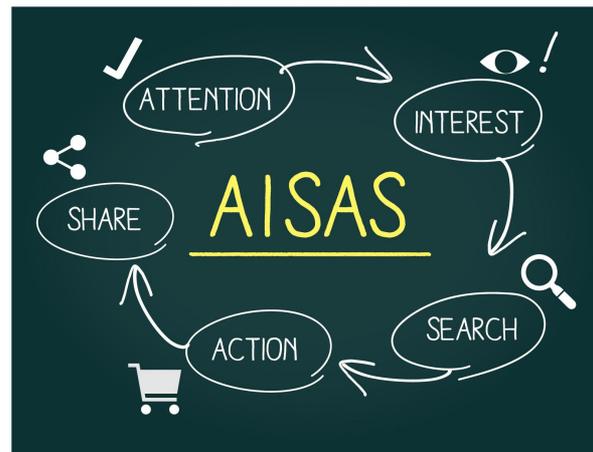
Attention (情報から商品を知る)

Interest (関心)

Search (検索)

Action (購買)

Share (情報共有)



インターネットが普及する前までは「AIDMA」と言ったモデルでしたが、インターネットの普及に合わせて「AISAS」のほうが有効であるとされています。気になる方はAIDMAとAISASで検索してみてください。

3.SEOのメリット・デメリット

メリット

- ・ユーザーのアクセスを集められる
- ・自分で対策を行うことで**追加の費用が発生しない**
- ・**中長期的に集客**できる
- ・過去に作ったコンテンツなどかけた時間がそのまま**資産**となる

デメリット

- ・効果がでるまでに**時間がかかる**
- ・SEO対策を行う際に**工数がかかる**
- ・**確実性が低い**



4. リスティング広告のメリット・デメリット

4.リスティング広告のメリット・デメリット

メリット

- ・見込み度が高いユーザーのアクセスを集められる
- ・SEOで上位表示が難しいキーワードでも、上位に掲載できる
- ・短期間で集客できる

デメリット

- ・ターゲット以外のアクセスでも費用が発生してしまう
- ・競争の激しいキーワードでは費用対効果が悪くなる



5. SEOとリスティング広告の比較

5.SEOとリスティング広告の比較

SEOのメリット

- ・ユーザーのアクセスを集められる
- ・自分で対策を行うことで**追加の費用が発生しない**
- ・**中長期的に集客できる**
- ・過去に作ったコンテンツなどかけた時間がそのまま資産となる



リスティング広告のメリット

- ・見込み度が高いユーザーのアクセスを集められる
- ・**短期的に集客できる**
- ・SEOで上位表示が難しいキーワードでも上位に掲載できる

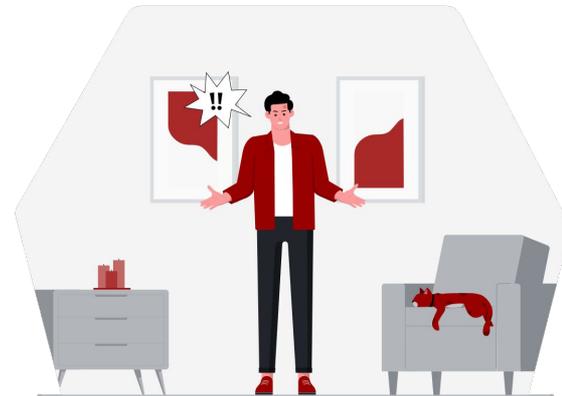
5.SEOとリスティング広告の比較

SEOのデメリット

- ・効果ができるまでに時間がかかる
- ・SEO対策を行う際に工数がかかる
- ・確実性が低い

リスティング広告のデメリット

- ・ターゲット以外のアクセスでも費用が発生してしまう
- ・競争の激しいキーワードでは費用対効果が悪くなる



5.SEOとリスティング広告の比較

費用がかかってもいいから早く集客したい場合はリスティング広告！

- ・短期的に集客したい人
- ・1ヶ月に5万円以上、リスティング広告にお金をかけられる人
- ・ホームページを作り込んでいて、もう既に反応がある人

時間はかかってもいいが費用をかけたくない場合はSEO対策！

- ・広告にお金がさけない人
- ・中長期的に集客できる仕組みを作りたい人
- ・ホームページを作ったばかりの人



残念ながら・・・費用をかけずに短期的に集客することは難しいです。

ただ、過去にSEO対策のためたくさんコンテンツを作っていた「資産がある」状態でしたら、すでに見込み度が高いユーザーのアクセスがあり、ページを見直すことでお問い合わせにつながりやすくなるかもしれません。

6. SEOで大切なポイント

6.SEOで大切なポイント

もっとも大切なことは

- 対策するキーワード選び
- ユーザーファースト

です。



「これってSEOの効果があるのかな？」など疑問に思った際には、それがユーザー(ターゲット)にとって**役立つのか、使いやすいのか**考えてみてください。

過去のウェブセミナーでもSEOについては色々なポイントを解説しておりますが、この2点が一番重要です。

7. リスティング広告で大切なポイント

7.リスティング広告で大切なポイント

もっとも大切なことは

- ターゲット(ペルソナ)の設定からページの作り込み
- 対策するキーワード選び

です。



クリック単価で費用が発生してしまうため、アクセスをできるだけお問い合わせに繋げないと費用対効果が落ちてしまいます。

そのため、ペルソナのをしっかりと設定し、お問い合わせにつながる確率(CVR)を少しでも上げる必要がございます。

8. 有料コンサルティングとパートナーの紹介

8.有料コンサルティングとパートナーの紹介

有料コンサルティング

▼電話コンサルティング

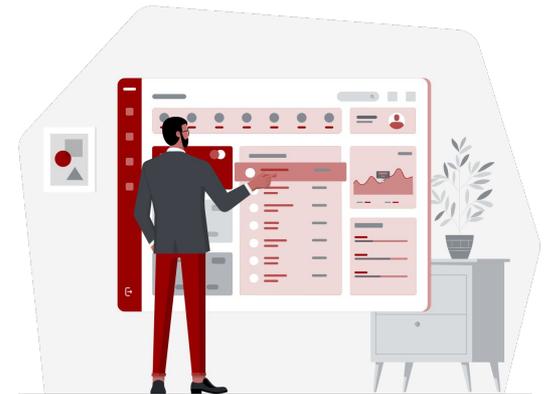
<https://jimu.support-hp.jp/category/2019385.html>

▼サイト分析付き電話コンサルティング

<https://jimu.support-hp.jp/category/2019494.html>

▼納品後初回電話コンサルティング

<https://jimu.support-hp.jp/category/2019442.html>



8.有料コンサルティングとパートナーの紹介

弊社パートナーのご紹介

スリーカウント株式会社さま

<https://www.three-count.jp/>



弊社会員さまから広告運用に関するご相談をいただいた際にご紹介しております。「広告の費用対効果が合わない」「求人広告を出しているけど応募が獲得できなくなってしまった」などお困りのことがございましたら、一旦弊社サポートセンターにご相談ください。

※スリーカウント株式会社さまへの初回のご相談は無料です。

8.有料コンサルティングとパートナーの紹介

下記のウェブセミナーでも
リスティング広告について
スリーカウント株式会社さまに解説して
いただいておりますので、まだ未視聴の
かたは是非ご確認ください。



<https://www.youtube.com/watch?v=UP3A2duhRSg>

3. まとめ

まとめ

- SEOとリスティング広告は状況に応じて使い分けが大切
- 時間はかかってもいいが費用をかけたくない場合はSEO対策！
- 費用がかかってもいいから早く集客したい場合はリスティング広告！

SEO、リスティング広告ともにお悩みのことがございましたら弊社サポートセンターにご相談ください。

まだまだコロナは続きますが..

**来週も、木曜日の12:45～13:30を
予定しています**

次回：サーチコンソールでアクセス数を増やす方法

**新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！**