

この施策って
うまくいってるの…？

数値の報告だけされて
定例会が終わっている。

— 代理店との関係構築の仕方 —

お一人様メーカーへの勧め

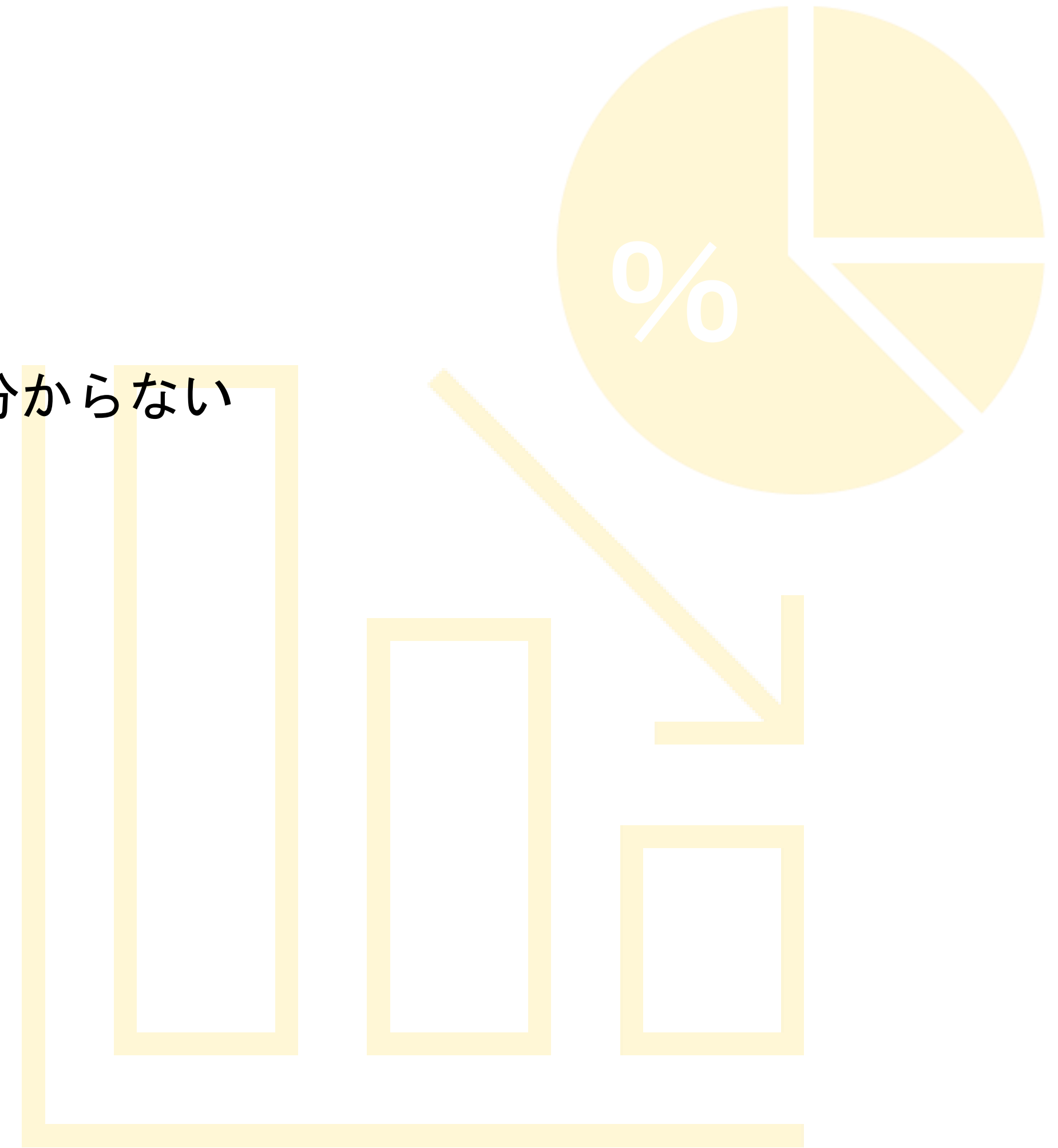
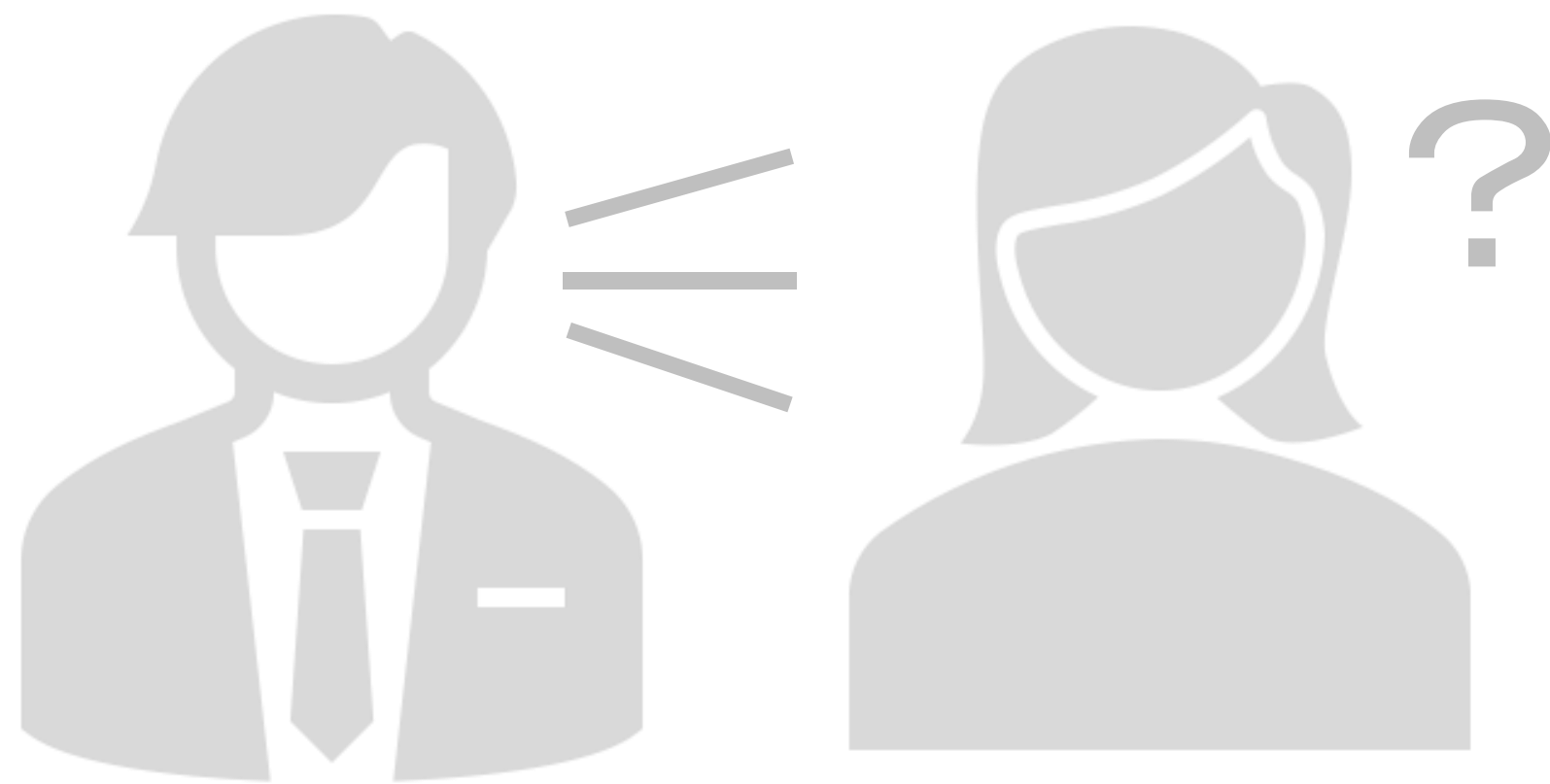
AGENDA

1. ～はじめに～ 今の代理店とこんな事になっていませんか？
2. 広告代理店との最適な付き合い方とは？
3. 代理店と共に施策を思考していくための方法
4. けど、本当にそんな代理店っているの？
5. クラシノの強み・事例
6. お問い合わせ先



こんな状況になっていませんか？

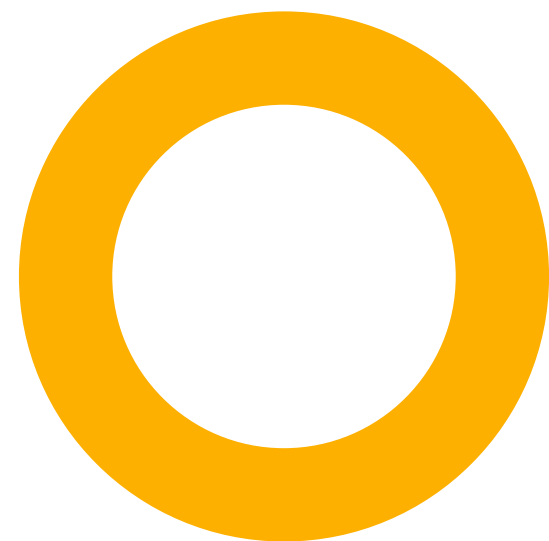
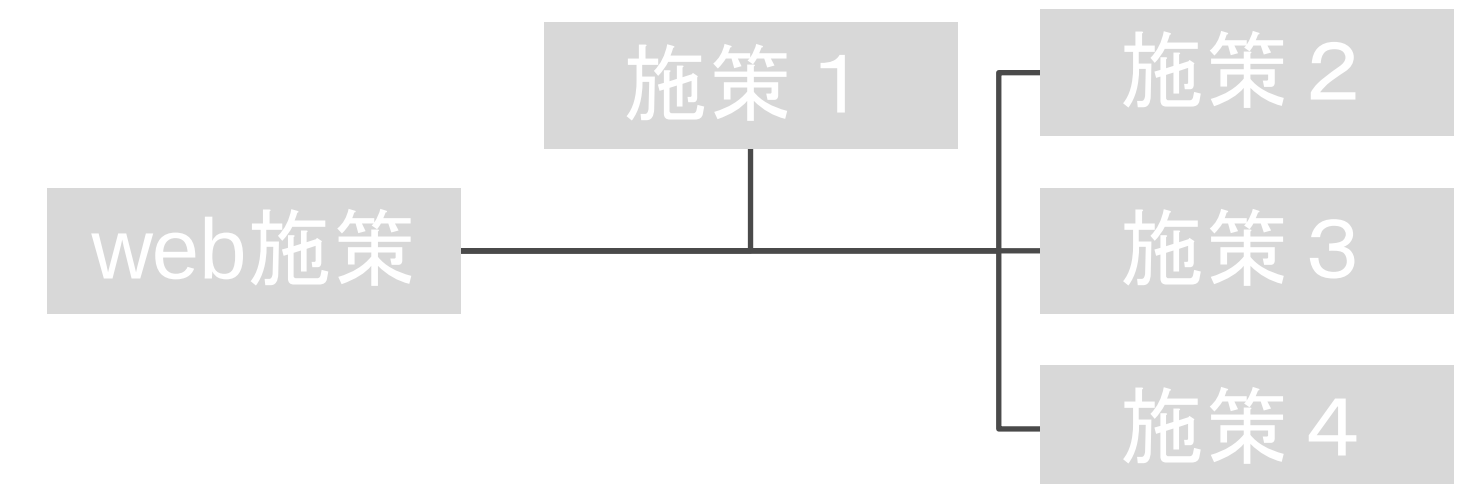
- ✓ 成果が出ているのかイマイチわからない
- ✓ 代理店が数値だけ報告していて、結局何が良かったのか分からない
- ✓ 依頼・質問をしないと新しい施策を考えてくれない



広告代理店との理想的な付き合い方



前提として...
web施策は枝葉の各施策内容に目が行きやすく
施策ごとに評価をつけてしまう。



各施策の最適化だけでなく
施策全体での狙いを把握し、効果検証する体制づくりが必要。

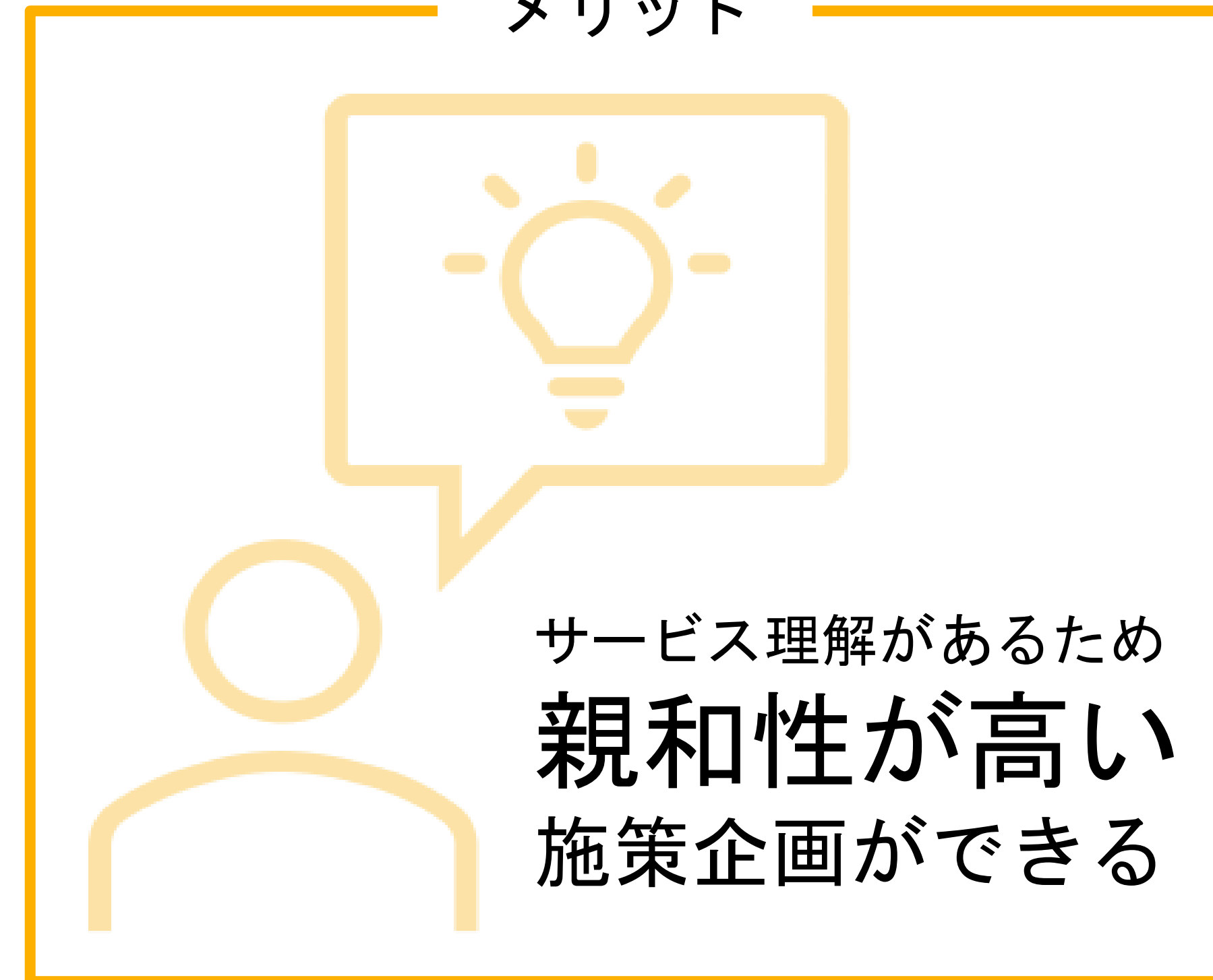
next. そのための方法とは？

【方法①】 発注者側が主導する

デメリット



メリット



【方法②】 代理店側と共に進める

デメリット



メリット



＞＞社内の体制が薄い場合は、代理店と共に進めるべし

代理店と共に施策を思考していくために

1. 施策のゴールKGIを決める

→ KGI設定は発注者側が事業目標などを元に用意する

2. 数値目標KPIを定める

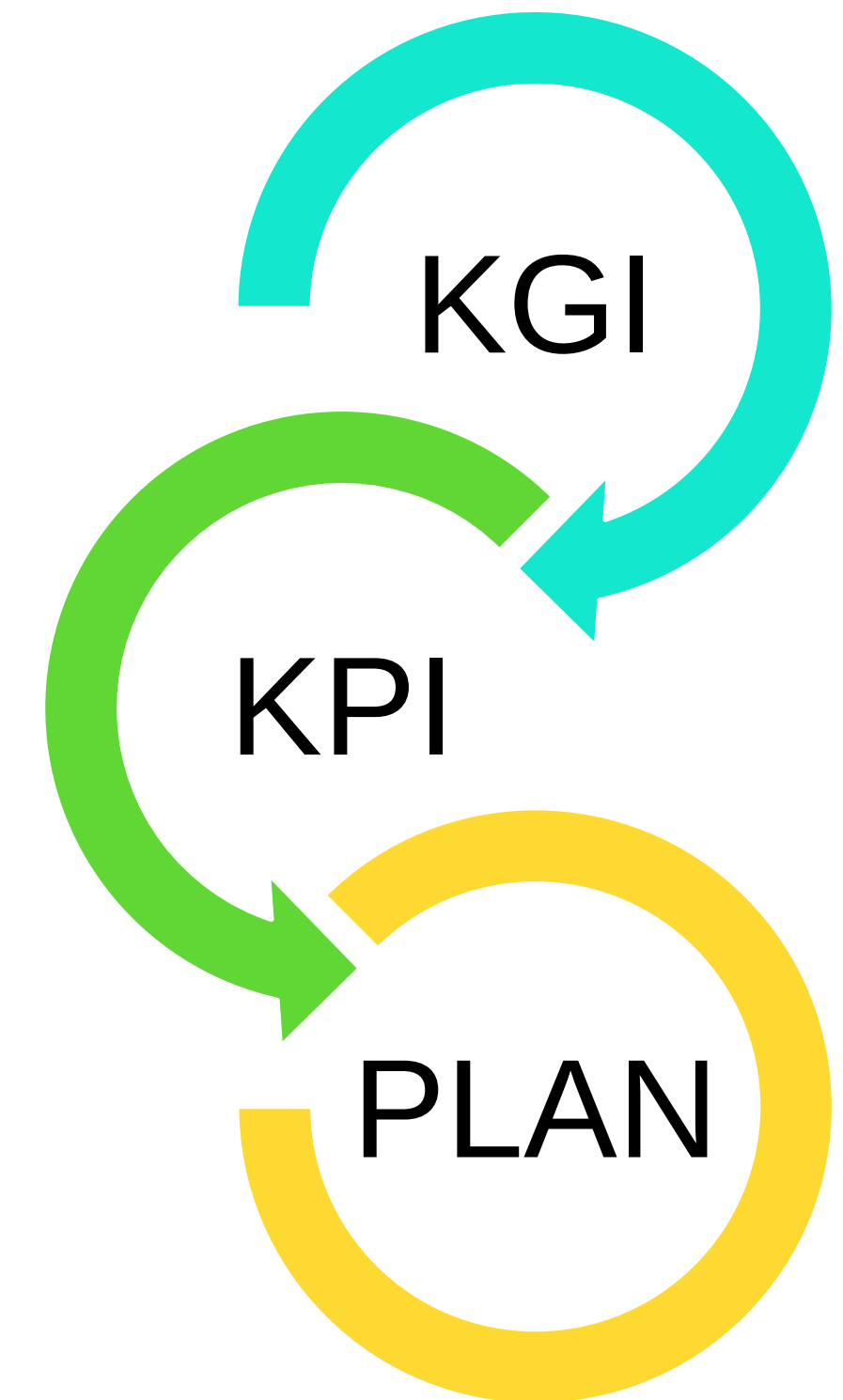
→ KPIは代理店側に案を出してもらうと、達成の見込みが高くなる

3. 定点観測の環境作り

→ KPI管理シート、定例MTGなど月1回以上の確認の場を設ける

4. 考察の実施

→ 考察の実施からネクストアクションを導き出す



＞＞定点観測のシートやMTGの項目に組み込むのも◎

とはいえ、代理店選びは難しいのが現状...

✓こんな代理店には要注意

①担当者が知識不足・不親切

- 新卒や経験の浅い社員が窓口を担っている
- 相談すると必ず営業がでてくる

②「追加料金」のかかる提案が多い

- やり方ではなくプロダクトの販売営業ばかり
- お金が発生しない作業は手抜き

③配信への不安・不満

- 質問の回答がやたら遅い
- 管理画面を開示してくれない
- 実は代理店＞代理店＞代理店 = たらい回しの事も





クラシノは**伴走型の代理店**です。
お客様の”ゴール“に向かい
一緒に**課題を解決**します！

✓事例一覧はこちら <https://media.kurasino.jp/>



経験豊富な人材

すべての部署に長年web業界に携わってきた知識と経験レベルの高い社員が複数名在籍。お客様との窓口は営業ではなくコンサルタントが担当します。

チーム体制

複数名でチームを組んでいるので、相談内容ごとに、その分野の担当社員が相談に乗ります。

戦略構築

希望や目標に沿った戦略構築が可能。様々な業種のプロモーションに携わってきた事例や経験を活かし、正確な判断で最適な道筋でのゴールを目指します。

課題解決に取り組み、売上UPに貢献した事例のご紹介。

業態：留め袖レンタル	与件	管理画面上ではGDNの貢献度高かったが、ITPの影響により媒体ごとの適切なCV貢献度が計測できなかった。
施策：リスティング運用	施策内容	サードパーティツールの導入により、媒体ごとの貢献度を把握し、最適な予算の割り振りを実行する。
目的：レンタル申し込み	施策の背景	そもそも管理画面のCVは当てにならないと言われ始めており、本当に最適な施策は何か？を考える必要があった。
✓事例詳細はこちら https://media.kurasino.jp/case-04	対象	商品によるがメインは40～50代以降の女性がターゲット。

業態：美容外科クリニック	与件	コロナ化での獲得減少と、他代理店の施策やアフィリエイト連動での獲得数の最大化
施策：リスティング運用	施策内容	予約や、電話トラッキングを実施。広告評価の見直しと、他代理店の折衝含む集客施策の一元管理
目的：予約/メール・電話	施策の背景	媒体の管理画面のみで広告を最適化しており、電話での予約など計測しておらず、獲得単価を合わせた結果、広告費のシュリンクが起き獲得数が半減していた。
✓事例詳細はこちら https://media.kurasino.jp/case-05	対象	20～45歳

お問い合わせはこちら <https://media.kurasino.jp/contact>
会社概要はこちら <https://www.kurasino.co.jp/company/>