

M E D I X

BtoBのSNS運用を成功へ導く3つのポイントとは？ ～SNSごとのおすすめプロモーション手法・配信実績～

株式会社メディックス ビジネスマーケティング部

BtoBデジタルマーケティング戦略を
共に考え、共に実行するパートナーへ

目次

- BtoBのSNS運用を成功へ導く3つのポイント
- SNS広告ごとの特長
- おすすめプロモーション手法・配信実績
 - Facebook広告
 - Twitter広告
 - LINE広告
 - LinkedIn広告
 - SmartNews広告
- 参考
 - 掲載スケジュール・料金



BtoBのSNS運用を成功へ導く3つのポイント

BtoBのSNS運用を成功へ導く3つのポイント

SNS運用の成功には、**細かな気遣いと改善**が必要です。
次の3つのポイントを押さえることで、「成果につながる」SNSの広告展開を実現しましょう。

ポイント1

業界理解

BtoCのSNS利用とは異なり、BtoBでは業務時間中（ビジネス目的）の利用となります。**実際の業務イメージと、その担当者の課題や状態を具体的にイメージ**することで、SNS広告上でのコミュニケーションを適切に行うことができます。

ポイント2

ターゲティング

SNS広告では、豊富なユーザーデータを活用した様々なターゲティングが可能です。狙いたいターゲットに合わせた最適な設定を行うためには、機能をはじめ、ユーザーの活用の仕方や姿勢など**SNSごとの特長を熟知**することが重要です。

ポイント3

クリエイティブ

ユーザーが何度も訪れるSNSでは、広告が飽きられるスピードはほかの広告手法に比べて格段に速いのが特長。確かなターゲティングはもちろん、**クリエイティブ（バナー・動画）の細かな見直し**が重要になります。

メディックスでは、長年のBtoB支援実績から、狙いたいターゲットに合わせた最適なSNS施策を提案することが可能です。

（具体的な配信実績については、9ページ以降に掲載しています。）

The background features abstract geometric shapes in shades of pink and grey. On the right side, there are large, overlapping triangles and polygons in various tones of pink, some with semi-transparent effects. On the left, there are grey triangular shapes. The overall composition is modern and minimalist.

SNS広告ごとの特長

SNS広告ごとの特長

Facebook、TwitterをはじめとしたSNS広告は、BtoBでも活用が進んできていますが、有効に使い分けるためには、**それぞれの特長を把握しておくことが重要**です。

	国内ユーザ数	月間アクティブ率	特長
 Facebook	2,600万人	56.1%	・実名登録のため、精度の高いターゲティングでの広告配信が可能 ・Facebookページ（必須）があれば、Instagramやメッセージなど、Facebookが提携しているアプリネットワークへも同時に配信が可能
 Twitter	4,500万人超	70.2%	・ツイートしたキーワード単位での広告配信で、認知度の低い製品の集客も可能 ・リツイート機能による拡散力の高さ
 LINE	8,100万人	86%	・ほかSNSに比べて圧倒的なアクティブユーザ数 ・トークや通話などモバイルでのアクティブユーザが多い
 LinkedIn	200万人超	-	・実名登録のため、精度の高いターゲティングでの広告配信が可能 ・キャリアアップや向上心のあるユーザが多い
 SmartNews	月間アクティブユーザ数 2,000万人（日米合算）		・ほかSNSに比べて圧倒的なモーメント占有率 ・働く世代（20～60代）のユーザが、全体の8割を占める

※出典：ウェブ部（<https://webbu.jp/sns-market-2502>） / LinkedIn（<https://jp.linkedin.com/learning/topics/linkedin>） / SmartNews（<https://about.smartnews.com/ja/2019/08/05/20190805/>）

SNSごとのおすすめプロモーション手法・配信実績については、次ページに掲載しています。



おすすめプロモーション手法・配信実績

Facebook広告では、**目的に応じて広告メニューを選択**することができます。
弊社がご支援しているBtoB企業様で多く実施しているのは、次の3つです。

① Link Ad

Webサイトへの誘導&CV獲得を目的とした広告。

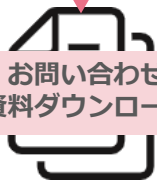
広告をクリック



貴社サイトに遷移



お問い合わせ
資料ダウンロード



② リード獲得型広告

貴社サイトへ遷移せずに、Facebook内でフォームが立ち上がり、**リード獲得**を目的とした広告。

広告をクリック



Facebook内フォーム
が表示



※フォームでの取得項目は
カスタム可能

Facebook内で
リード獲得



※Facebook管理画面から
リード情報をダウンロード

③ Like Ad

いいね！獲得を目的とし、閲覧数を増やすことが可能。

広告（いいね！）を
クリック



投稿すると
いいね！したユーザへ表示



Facebook広告：配信実績

【LinkAD 実績】人材系ツールベンダ様

目的 CV数増加

ターゲティング リマーケティング、CV類似、自社リスト、外部データ連携

CVポイント 資料ダウンロード、セミナー申し込み、資料請求・お問い合わせ

配信結果 **CVRが高く半年間で152件のCV獲得**、CV純増に成功

2019/1/7～2019/6/30

IMP	Click	CTR	CPC (込)	CVR	CONV	CPA (込)	Cost (込)
68,671	2,543	3.70%	¥1,037	5.98%	152	¥17,345	¥2,636,403

※Clickは「リンクのクリック」のみ集計しております

【LinkAD 実績】クラウドソーシングサービスベンダ様

目的 CV数増加

ターゲティング リマーケティング、CV類似、オーディエンス

CVポイント 会員登録、ホワイトペーパーダウンロード

配信結果 **リスティング広告だけではアプローチできなかったユーザへ配信**でき、CV増加に貢献

2019/6/1～2019/6/30

IMP	Click	CTR	CPC (込)	CVR	CONV	CPA (込)	Cost (込)
15,767,674	25,145	0.16%	¥1,465	1.69%	425	¥86,650	¥36,826,199

※Clickは「リンクのクリック」のみ集計しております

Facebook広告：配信実績

【リード獲得型広告 実績】グループウェアベンダ様

目的 資料ダウンロード数増加

ターゲティング リマーケティング、CV類似、興味関心オーディエンス

CVポイント 資料請求、資料ダウンロード、入会申し込み

配信結果 CVRは15%と高くCPA10,000円程度で着地、**他広告よりもCPAが安価でCV増加へ大きく貢献**

2019/5/10～2019/8/31

IMP	Click	CTR	CPC (込)	CVR	CONV	CPA (込)	Cost (込)
110,232	649	0.59%	¥1,701	15.72%	102	¥10,822	¥1,103,890

※Clickは「リンクのクリック」のみ集計しております

【LikeAD 実績】フィットネス機器開発ベンダ様

目的 Facebookページのいいね！獲得

ターゲティング 興味関心オーディエンス

CVポイント - (いいね！ボタンクリック)

配信結果 いいね！単価258円と安価に、**多くのいいね！数獲得に成功**

2019/4/1～2019/9/30

IMP	いいね！	いいね！率	いいね！単価 (込)	Cost (込)
209,210	1,934	0.92%	¥258	¥499,211

Twitter広告では、**様々な単位でユーザをターゲティング**することができます。
BtoBでおすすめのターゲティングは、次の4つです。

① 興味関心ターゲティング

ユーザがTwitter上で興味・関心を持った300以上のカテゴリをもとにターゲティングを行い、広告が表示されます。

例えば・・・

「ビジネス」「コンピューターテクノロジー」などBtoBに深く関わるカテゴリから、「ファッション」「食べ物」「スポーツ」「金融」など幅広く、**数多くのカテゴリの中から選択することが可能**です。

② キーワードターゲティング

設定したキーワードをツイート・検索したことのあるユーザプロフィールを表示したユーザのタイムラインに広告が表示されます。

例えば・・・

自社の製品に興味のあるユーザに広告を配信したいので、製品の名前をターゲティングとして設定すると、製品名を検索したユーザや関連したユーザに広告を表示することが可能。どんな**ニッチなキーワードでも設定できる**ため興味関心カテゴリにないものでも設定可能。

③ ハンドルターゲティング

自社の商品やサービスと関連性のあるアカウントを選ぶとそのアカウントをフォローしている人や類似したフォロワーに広告が表示されます。

例えば・・・

経営層や金融に興味のある人向けに配信したいので「日経電子版」のツイッターアカウントを設定、そのアカウントをフォローしている人向けに広告を配信する。企業アカウントのみならず、**専門分野に特化した個人アカウントなどもターゲット可能**。

④ テイラードオーディエンス

自社のWebサイト訪問者データやメールアドレス、モバイルIDをもとに、特定の見込み顧客のみにリーチすることができます。

例えば・・・

ユーザが一度自社サイトを訪れた際の情報をリスト化。それをもとにターゲティングし広告を表示すると、一度サイトに訪問しているため、**確度の高いユーザに配信することが可能**です。

Twitter広告：配信実績

データセンターサービス事業者様 / 実施期間6カ月

目的 フォロワー数増加

ターゲティング ハンドルターゲティング

「IT系メディア」「経営者向けメディア」
「企業アカウント」を指定。

表示回数	コスト	フォロワー	フォロワー 獲得単価
1,418,437	¥380,332	1,836	¥207

目的 CV獲得

ターゲティング リマーケティング

「サイト訪問者」をターゲットに指定。

表示回数	クリック 数	クリック 率	クリック 単価	コンバー ジョン	コンバー ジョン単 価	コンバー ジョン率	コスト
118,209	308	0.26%	¥105	2	¥16,146	0.65%	¥32,291

担当者様の声



直接CVは少ないが、お問い合わせのあった企業から
「Twitter広告を見た」などの声がありました。
また、Twitterを運用すること自体が、お知らせやリリース
コラム更新などを外部へアナウンスする場所として有効だと
感じました。投稿に対してリプライなどの反応があり、ブ
ランディングにも寄与したと考えています。

Twitter広告：配信実績

電機メーカー様 / 実施期間1ヵ月

目的

CV獲得

⇒記事ページを誘導先に設定し、リツイート、フォローなどのエンゲージメントをCVに設定して実施。

表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	リツイート	返信	フォロー	コスト
1,042,865	23,092	2.21%	¥17	1,256	56	59	¥383,747

ターゲティング

興味関心ターゲティング

「テクノロジー」「コンピュータ」「ソフトウェア」系カテゴリを指定。

セキュリティソフトウェア会社様 / 実施期間2ヵ月

目的

CV獲得

⇒リツイート、フォローなどのエンゲージメントをCVに設定して実施。

表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	コスト	いいね	リツイート	返信	フォロー
2,503,492	5,537	0.22%	¥111	¥612,833	779	115	3	115

ターゲティング

キーワードターゲティング

「プログラミング言語」「データサイエンス」などのニッチ系キーワードを指定。

実際に設定したキーワードは「Python」「Pandas」「PyTorch」「Chainer、Kaggle」「統計学」「深層学習」「自然言語処理」「機械学習モデル」「ニューラルネットワーク」「データサイエンス」「ベイジアンネットワーク」

BtoB企業において、業務時間中（ビジネス目的）の利用が最も多いSNSであるLINE。※
 おすすめのターゲティングは、「リマーケティング」と「類似拡張」です。

■ LINE広告の類似拡張

「CVユーザ」「会員ページログインユーザ」「アカウントの友だち」「特定ページ到達ユーザ」など、
 確度の高いオーディエンスをシードとした拡張が可能。

※ オーディエンスデータはLINE内での行動履歴（スタンプ購入履歴、LINE公式アカウント/LINE@友だち登録履歴など）をもとに分類したみなし属性となります。

【配信実績】 リマーケティングと類似拡張でのターゲティング

会計システムベンダ様

CVポイント

無料お試し申し込み
お問い合わせ

配信結果

CTR:0.3%
CVR:1.5%
CPA : ¥5,700

企業サポートサービス会社様

CVポイント

利用開始登録

配信結果

CTR:0.4%
CVR:1.0%
CPA : ¥34,000

入退室管理システムベンダ様

CVポイント

資料請求

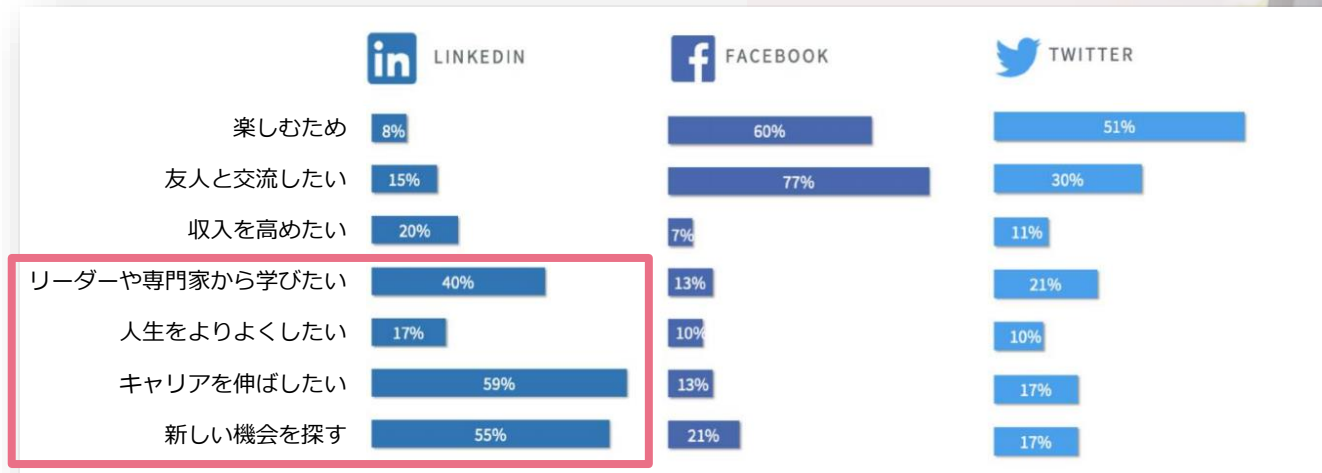
配信結果

CTR:2.0%
CVR:0.2%
CPA : ¥22,000

（リマーケティング配信の場合は、一度でもLINE上で広告をクリックした人（端末）、なおかつ広告主のcookieを持つユーザになります。）

世界最大のプロフェッショナルネットワークであるLinkedIn。
キャリアアップや向上心のあるユーザーをターゲットとした集客に有効です。

■登録ユーザーがLinkedInを利用する理由とは？



【配信実績】電機メーカー様 / 実施期間1ヵ月

目的	IT系イベント後の集客	インプレッション数	クリック数	CTR	CPC	コスト	リアクション	コメント	シェア	フォロー	その他クリック	ソーシャルアクション数
ターゲット	関心とペルソナ	133,051	968	0.73%	\$4	\$4,000	287	1	2	0	967	1,257

「マーケティング系」「ビジネス系」の関心カテゴリをターゲットに指定。

※LinkedInはすべてドルでの換算となります。

SmartNews広告では、「**バナー**」もしくは「**動画**」での広告配信が可能で、
どちらもCPCの抑制に有効です。

【配信実績】Standard Ads（バナー） / ソフトウェアベンダ様

目的

イベントの申し込み

ターゲット

リマーケティング、興味関心(テクノロジー)

ターゲティング	IMP		vIMP		clic		CTR		vCTR		CPC(円)		CPM(円)		Cost(円)		CV		CVR		CPA(円)	
	IMP	vIMP	clic	CTR	vCTR	CPC(円)	CPM(円)	Cost(円)	CV	CVR	CPA(円)	IMP	vIMP	CPM(円)	Cost(円)	CV	CVR	CPA(円)	IMP	vIMP	CPM(円)	Cost(円)
リマケ	3,222,881	1,559,674	16,920	0.52%	1.08%	¥23	¥119	¥245	¥382,420	5	0.03%	¥76,484										
興味関心	25,352,471	6,609,409	38,971	0.15%	0.59%	¥20	¥30	¥117	¥773,073	16	0.04%	¥48,317										
合算	28,575,352	8,169,083	55,891	0.20%	0.68%	¥21	¥40	¥141	¥1,155,493	21	0.04%	¥55,023										

【配信実績】Standard Video Ads（動画） / 業務用アプリケーションソフトの開発・販売会社様

目的

認知

ターゲット

30～49歳

IMP		vIMP		clic		CTR		vCTR		CPC(円)		CPM(円)		Cost(円)		再生数		25%再生数		50%再生数		75%再生数		95%再生数		再生完了数		再生完了率	
IMP	vIMP	clic	CTR	vCTR	CPC(円)	CPM(円)	Cost(円)	再生数	25%再生数	50%再生数	75%再生数	95%再生数	再生完了数	再生完了率	IMP	vIMP	clic	CTR	vCTR	CPC(円)	CPM(円)	Cost(円)	再生数	25%再生数	50%再生数	75%再生数	95%再生数	再生完了数	再生完了率
121,961,701	55,948,312	71,887	0.06%	0.13%	¥40	¥23	¥51	¥2,850,130	45,698,128	25,360,224	12,764,436	6,727,935	4,204,961	3,922,996	8.58%														

※vIMP=vimp(Viewable imp) : 50%以上の領域が1秒以上表示された=1vimp

各社とも「**CPC40円以下**」と安価に流入させることができます。

The background features abstract geometric shapes in shades of pink and grey. A large, dark grey triangle is positioned in the top-left corner. A large, light grey triangle is in the top-right corner. A large, dark pink triangle is in the bottom-left corner. A large, light pink triangle is in the bottom-right corner. The central area is white.

参考

スケジュール（Facebook広告の場合）

ご発注後、15営業日程度で広告掲載が可能です。

広告アカウント
開設

タグ発行

ターゲティング・
広告文FIX

入稿・審査

掲載開始

※企業のFacebookページの有無、タグ設置の進捗具合によりスケジュールが変動する可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

**SNS広告のメニューや料金プランは、お客様の状況・ご要望により千差万別です。
スケジュール・料金の詳細については、お気軽にお問い合わせください。**

お問い合わせ

株式会社メディックス
ビジネスマーケティング部
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1丁目105 神保町三井ビル19F

TEL : 03-5280-9481 / FAX : 03-5280-9480 / Email : bm_agdg@medix-inc.co.jp

ご不明点がございましたら下記までお問い合わせください。

お問い合わせ

株式会社メディックス
ビジネスマーケティング部
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1丁目105 神保町三井ビル19F

TEL : 03-5280-9481
FAX : 03-5280-9480
Email : bm_agdg@medix-inc.co.jp