



会社名
株式会社大八商会

所在地
東京都江戸川区

設立
1989年

事業内容
自動車のリサイクル・廃車手続きの代行



Webサイト
<http://www.haisha.info/>



主なキーワード
「廃車 手続き」「廃車(地域名)」

廃車手続きが良く分かるHP
自動車税、自賠責、重量税全額返金
廃車で知らずに損していた情報。
Haisha.info

ウェブ営業のコツは 深く・正確な情報提供。 Google アドワーズの活用で 広告を出せば出すほど儲かる しくみ作りに成功

株式会社大八商会 小宮山 敬仁様



適切な情報提供と Google アドワーズで増える検索ユーザーを獲得
事業モデルの変革に成功した自動車リサイクルの「ビッグエイト」

検索ユーザーの期待に応える情報提供で大きく飛躍

自動車リサイクル業の「ビッグエイト」は、現在の社長である小宮山敬仁氏に代替わりして以来、Web サイトを活用した営業とともに、それまでは行っていなかった個人のお客様からの買取を開始。買取といえばディーラーで行うもの、というのがひと昔前は一般的でしたが「しっかり調べてもっといい方法を見つけたい」と考える検索ユーザーの増加と共に、顧客数を大きく伸ばしています。

小宮山社長のモットーは「聞いた情報は必ず実践してみること」。アドワーズにも早い段階から取り組んでいるそうです。

「アドワーズからの誘導先となる Web サイトで、廃車の手続きについて丁寧に解説しているのがビッグエイトの特徴でしょうか。廃車には「よくわからない・怪しい」というイメージもまだ根深いので、まずはお客様に安心していただくことが大切だと考えているんです。もちろん、最終的な目標である売上にもしっかり貢献しています」

「広告費に応じて利益が増える」強いしくみをアドワーズで構築

Web サイトへの訪問者の大半がアドワーズ経由であるビッグエイト。小宮山社長は、分析の重要性を強調します。

「アドワーズでは費用対効果が明確にわかるので、結果が出たものだけに本格的に予算を投入し、成約にかかる費用を下げるができるんです。どの広告のクリック率が高いのか、成果につながったのか、常に目を通して改善し、費用対効果を高めています。また、クリック単価や全体の予算には上限を決めず、成約 1 件にかかる費用を目安に広告を運用しています。利益が出るバランスなら、広告費は月に 10 万円でも 150 万円でも良い、という考え方です」

Google アドワーズについて

Google アドワーズは、広告主様の広告をGoogleの検索結果ページや、Googleが提携するパートナーサイトの検索結果、コンテンツサイトなどの幅広い広告ネットワーク上に掲載することができる広告サービスです。

アドワーズの仕組み

キーワード、広告文、予算を設定

「廃車 手続き」をキーワードに検索する人に来てもらおう!

- 自社の商品に関係のあるキーワードを選定
- 検索結果に表示される広告文を作成
- 広告にかけられる予算を決定

検索結果画面に広告が表示

お金をかけずに廃車できるってホント? 検索で調べてみよう!

廃車 手続き

- 設定したキーワードや予算に則して、検索結果画面に広告が表示
- 広告文がクリックされたタイミングで課金

見込み顧客をWebサイトへ誘導

このWebサイトが良さそうだから詳しく見てみようかな。

- 広告文をクリックした人がWebサイトを訪問
- 商品の購入、電話やメールでの問い合わせが増加

アドワーズが見込み顧客とあなたの企業を結び付けます

お問い合わせ

Googleアドワーズの詳細については、
<http://adwords.google.co.jp> をご覧ください。

無駄な出稿を抑える工夫で費用対効果アップ

とにかくクリック数が増えれば良い、というものではないのがアドワーズを活用する上での大切なポイントです。顧客になり得ない訪問者にクリックしてもらっても仕方ありません。たとえば、営業エリア外の顧客によるクリックが、無駄なクリックの代表例です。

「例えば検索数の多い「廃車」単体のキーワードを用いる場合は、地域ターゲティングの機能を利用して営業エリアから外れたユーザーには広告が出ないようにしています。これを行うようになってから、費用対効果が大きく改善されました。と同時に、「廃車+地域名」のキーワードでも出稿して、取りこぼしをなくすようにしています。無駄を減らしつつも取れるところは大きく取る、というのが大事ですから。Webサイトのコンテンツもそうですが、キーワードや広告を工夫して、その反応を見てまた工夫するという積み重ねがけっこう好きなんですよ」

アドワーズの開始とともにモバイルに挑戦。月に数十件以上の問い合わせが

携帯電話から検索を行うユーザーが増えつつある中、規模や業種を問わず、モバイルサイトを活用した営業に力をいれる企業が増えています。小宮山社長も、アドワーズがモバイルに対応したのとほぼ同時期にモバイルサイトを開設し、アドワーズによる集客を開始しました。

「電車の中でみんなが携帯サイトを見ていたのに驚いたことと、アドワーズのモバイル版が始まったので、それなら集客も大丈夫だろうと考え、モバイルサイトを開設しました。予想の通り、申し込みは順調に増え、月に数十件の規模で問い合わせが来るようになりました。地域の絞り込みなどキーワードの工夫も本格的にはじめたので、モバイルでも大きな利益が狙えそうです」

キーワード「廃車 手続き」で検索した際の表示結果

「大手中古車チェーンや有名カーディーラーでもないのに、認知度の低さから、お客様から信用を得るのが難しいのでは」と心配していた小宮山社長。廃車に関する情報をふんだんに提供するページを作り、それをアドワーズからの誘導先に設定しています。知識を提供することで、まずはお客様に安心していただくための工夫です。