singi

SNS広告、始めるなら何がいい？

流行りのInstagramに広告を出したい！

失敗せずに始めたい…！

駆け出しマーケター必見！

今絶対に抑えたいSNS広告!!
Meta(Facebook/Instagram)広告はじめてガイド

今絶対に抑えたいSNS広告！Meta広告（Facebook/Instagram広告）

SNS広告の代表格、FacebookとInstagramですが、、、

SNS広告をはじめたいけど、何から手をつけたらいいかわからない、、、

どんな商材が向いている？

失敗せずに始めたい

こんなお悩みはありませんか？

Meta広告をこれから導入する…そんなあなたにお届けする内容はこちらです。

- Meta広告の初期設定方法が具体的にわかる
- 失敗しない始め方がわかる
- スムーズに始めることができる

目次

1. Meta広告の特徴

2. Meta広告の初期設定方法

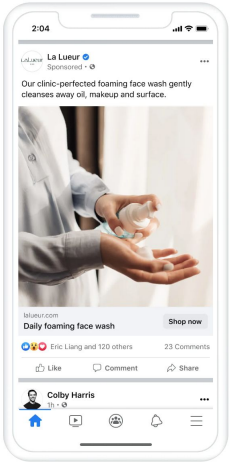
3. Meta広告のキャンペーン作成方法

Meta広告とは

Meta広告は、FacebookやInstagramなどで表示されるSNS広告の1つです。**フィードやストーリーズ、発見タブなど、様々な面に画像や動画形式の広告を表示できます。**

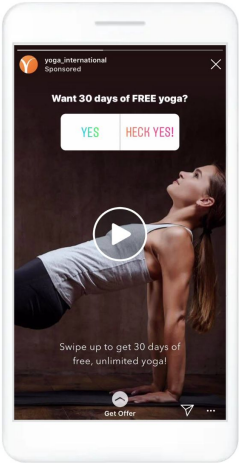
Facebook

ビジネス層にぴったり！



Instagram

高い訴求力！幅広い認知獲得にぴったり！



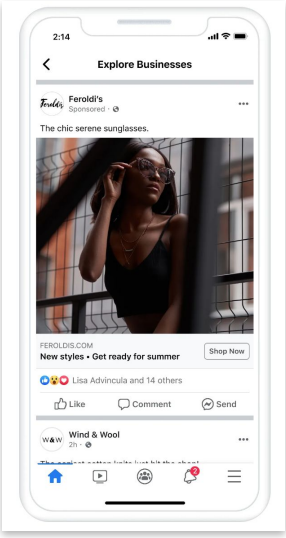
引用元：Meta!広告「Facebook広告ガイド」

特徴を活かした独自の広告展開を行えるため他媒体とは異なる層の獲得が可能です。
具体的な特徴を次ページ以降にまとめています。

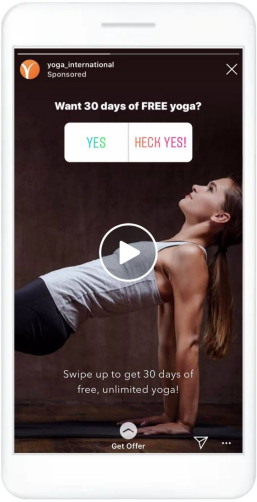
Meta広告の特徴1：10種類以上の多彩な広告フォーマットでアプローチ

Meta広告では、次のように多くの広告面に配信が可能です。配信先は、広告の設定で調整することができます。

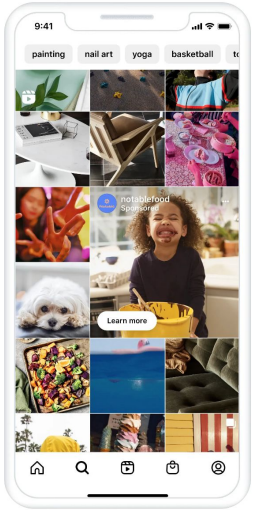
Facebookフィード



Instagramストーリーズ



Instagram発見タブ



媒体	フォーマット
Facebook	フィード、インストリーム動画、動画フォードなど9種類
Instagram	ストーリーズ、発見タブなど5種類
その他	Audience Network、Messenger ストーリーズなど

引用元：Meta!広告「Facebook広告ガイド」

媒体ごとにフォーマットも多種多様。さまざまなクリエイティブアプローチが可能になり、今まで反応しなかった層の獲得を期待できます。

Meta広告の特徴2：Facebookデータを活用した精度の高いターゲティング

Meta広告では、**ターゲティングの精度が特徴の1つ**となっています。以下の3パターンで設定が可能です。

ターゲティング	概要	詳細設定	できること
コア オーディエンス	デモグラや興味関心、行動などを指定する	詳細ターゲット	利用者層および趣味・関心の指定が可能 学歴、仕事、家族構成、世帯年収、旅行、エンタメ、購入行動など
		つながり	Facebookページやアプリにおいて、どのようなアクションをしたかに基づき類似する人、除外などの設定が可能
カスタム オーディエンス	すでに商品・サービスやFacebookでアクションを実行したユーザーにターゲティング可能	カスタマーリスト	自社で保有している電話、メールアドレスとFacebookのユーザー情報を照合してオーディエンスを作成することが可能
		ウェブサイトトラフィック	特定のWebページに流入したユーザーを最大180日間までターゲティング可能
		エンゲージメント	FacebookやInstagramのコンテンツに反応したユーザーのリストを作成することが可能
		オフラインアクティビティ	店舗や電話など、オフラインでアクションしたユーザーのリストを作成することが可能
類似 オーディエンス	カスタムオーディエンスで作成したユーザーと、興味関心が近いユーザーを対象にターゲティングする	類似オーディエンス	1～10%の共通度合いにて指定することが可能。数が小さいほど類似度が高い。

Facebookデータは実名登録など正確性が高い

cookieベースではなくUser IDベースでターゲティング

獲得や認知など目的に合わせて細かくターゲティング設定が可能。

Meta広告の特徴3：最低出稿価格100円～！小さく検証を回したい時にも◎

Meta広告の課金方式は、**「クリック課金」「インプレッション課金」**など**計4つに分類**されます。

▼Meta広告の費用

課金形態	課金条件	対象の目的	費用感	目安月額費用
クリック課金	クリック発生時	トラフィック、エンゲージメント、アプリインストール	40円～100円/1クリック	10万円/月～
インプレッション課金	広告表示1,000回ごと	認知度アップ、コンバージョンなど全て	500円前後/1,000imp	30万円/月～
動画再生課金	動画の15秒再生ごと	Thruplay	100円～200円前後/1視聴	30万円/月～
アプリインストール課金	インストール1回ごと	アプリインストール	100円～200円/1インストール	30万円/月～

少額から配信可能なため、検証を回したいときにも効果的

Meta広告の特徴4：認知から獲得目的まで、様々なシーンで活用可能

Meta広告では、先述の通り**詳細にターゲティングすることが可能**となっており、

コアオーディエンス

ターゲットに対し、デモグラや興味関心を絞ることができ、適切な認知拡大が見込まれる
出稿例）自動車メーカーや高級ブランドなど、認知獲得が重要な業種

カスタム/類似オーディエンス

より見込み顧客を狙う場合、ターゲットに近い属性に配信するほうが効果的なため、カスタムオーディエンスや類似配信が有効
出稿例）通販サイト、BtoBなど、オンライン上で直接購入や資料請求につながる業種

認知や獲得など目的に合わせてさまざまなシーンで使い分けることで
効果を最大化するプランに有効

Meta広告まとめ：他媒体との特徴比較

Meta広告は、GoogleやYahoo!のディスプレイ広告と同じような特徴を持ちつつ、SNSならではのメリットも持ち合わせています。

Meta広告の特徴まとめ	
Meta広告ならではの特徴	**Google、Yahoo!広告と共通する特徴**
①10種類以上の多彩な広告フォーマット FacebookやInstagramなど媒体の特徴を活かしながら訴求可能。画面占有率の高い縦長動画も配信することができるため、訴求力が高いことが特徴です。	**③少額から出稿が可能！小さく検証を回す時にも◎** 最低100円から出稿が可能です。予算を大きくかけて認知向上、獲得数向上を図りたい場合だけでなく、コンセプトテストなど小さく検証を回したい時にも有効です。
②Facebookデータを活用した精度の高いターゲティング設定 実名登録など正確性の高い情報が多い。さらに、cookieベースではなくUser IDベースでターゲティング可能なため、配信精度も高くなりやすいです。	**④認知から獲得目的まで、様々なシーンで活用可能** 幅広いユーザーに配信を行うだけでなく、サイト訪問者へのリターゲティング広告も可能であり、顕在層から潜在層まで幅広くアプローチ可能です。

精度の高いターゲティング広告を低予算から実施可能なため、
データを活かしたPDCAを効率的に回すことでより高い効果につながります。

【参考】Meta広告の配信事例

以下はECサイトでの配信事例です。購入をコンバージョンと設定しているため、
類似オーディエンスやリターゲティングなどを駆使しながら配信を行なっています。

▼配信概要について

・訴求：食品系のECサイト
・ターゲット：40代以上女性
・商材単価：1,000円～10,000円と様々

CPM	CTR	CPC	CVR	CPA
1,323円	5.93%	22.3円	1.13%	1,715円

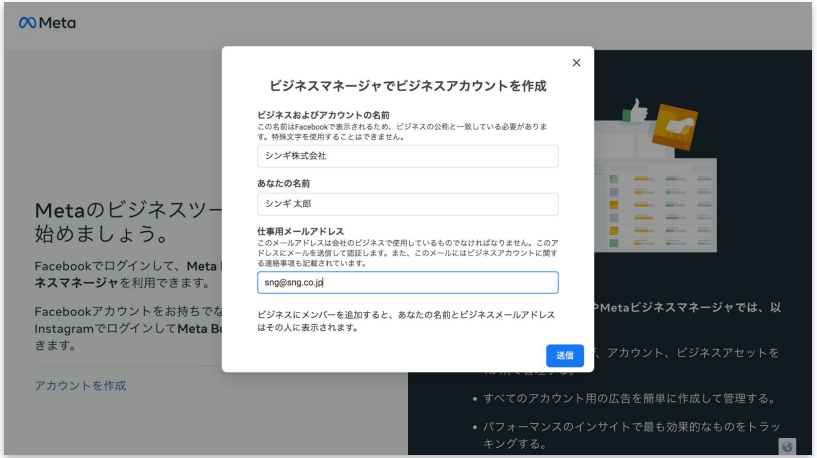
詳細画面で順に操作を説明！

Meta広告の下準備

Meta広告を運用するには、まず広告を管理するためのビジネスマネージャや広告アカウントの作成が必要です。
次ページ以降、Meta広告のアカウント作成方法について、画面を追いながら具体的に説明していきます

手順①ビジネスマネージャの作成

Facebookには、ビジネスを管理するためのツール「ビジネスマネージャ」が存在します。
広告を配信する場合は、このビジネスマネージャを登録する必要があります。
なお、ビジネスマネージャの作成には、個人のFacebookアカウントも必要となるため、
事前にご準備ください。



1. business.facebook.com/overviewに移動します。
2. 「アカウントを作成」をクリックします。
3. ビジネス名、名前、仕事用のメールアドレスを入力して「次へ」をクリックします。
4. ビジネスの詳細を入力し、「送信」をクリックします。

手順②Facebookページの作成

Facebookページ（企業・ビジネスアカウントのページ）を登録していない場合は、以下の手順で作成します。

1. facebook.com/pages/createに移動します。
2. 「カテゴリ」をクリックして選択します。
3. 必要な情報を入力します。
4. 「ページを作成」をクリックします。
5. 任意のプロフィール写真やカバー写真を追加してから、「保存」をクリックします。

手順③ドメイン認証

続けて、ドメイン認証を行います。ドメイン認証を行うことで、8つのコンバージョンの設定・優先順位付けを行う権限のあるビジネスマネージャアカウントを作成できます。
なお細かい作業はエンジニアを必要とする場合があるため、ヘルプページを参照することを推奨いたします。

ドメイン認証の手順は以下の通りです。

1. 「ビジネス設定」の「ブランドセーフティ」セクションにある「ドメイン」に移動します。
2. [追加]をクリックして新しいドメインを追加します。
3. プレフィックスのついていないルートドメインを入力します。
4. 「追加」をクリックします。

続いて、以下のいずれかのオプションを選択して、ドメインを認証します。

・ HTMLソースコードにメタタグを追加する
・ ルートディレクトリにHTMLファイルをアップロードする
・ ドメインレジストラーでDNS TXTレコードを更新するビジネス設定の画面で「ドメインを認証」をクリックしたら完了です。

※Metaビジネスヘルプセンター | ビジネス設定でドメインを認証する

手順④広告アカウントの作成

広告を配信する場合、ビジネスマネージャとは別に「広告アカウント」を作成する必要があります。

1. business.facebook.com/overviewにアクセスし、「ビジネス設定」「広告アカウント」の順番に開きます。「追加」をクリックし、「新しい広告アカウントを作成」を選択します。
2. 「広告アカウント名」「時間帯」「通貨」を選択します。
3.広告アカウントで宣伝するビジネスを選択します。
4.ユーザーの追加とアクセス許可の設定を行います。
5.アカウントの作成は完了です。「支払い情報」を追加したら準備完了です。

いよいよ広告設定！

キャンペーン作成

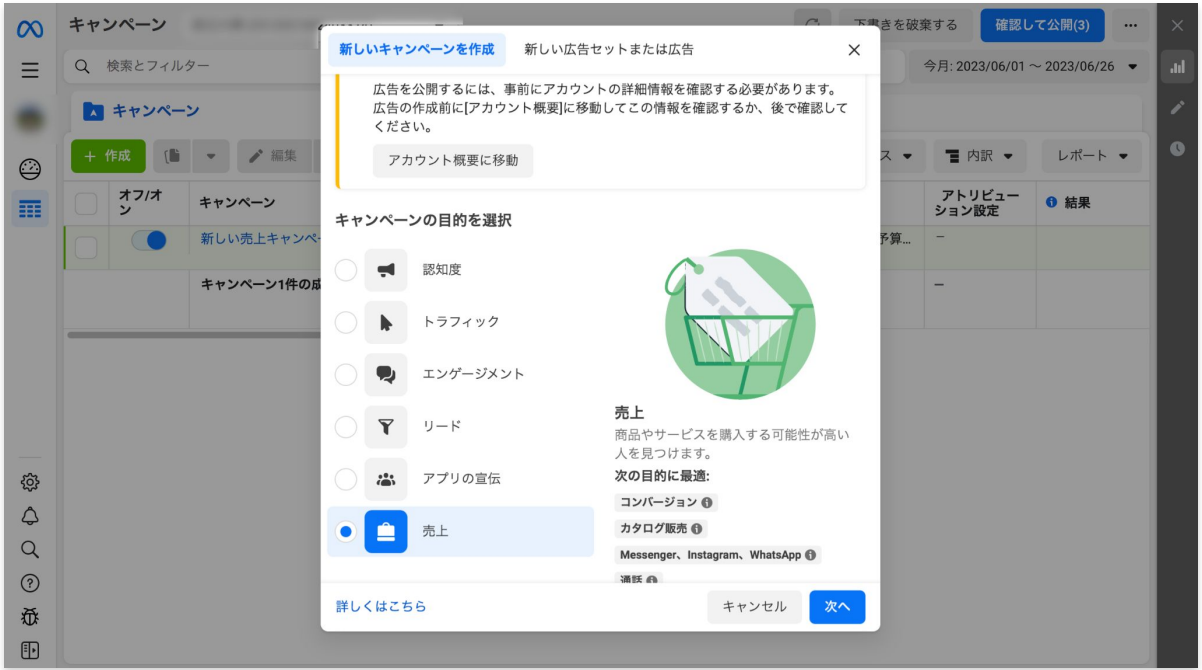
「キャンペーン」とは、広告配信をする上でのひとまとまりのテーマのこと。
Meta広告では、この「キャンペーン」を作成し、広告を配信します。
ここから先は、具体的な広告設定の方法を画面に剃って説明します。

手順①キャンペーンを作成する

まずはキャンペーンを作成します。「ビジネスマネージャ」から「広告マネージャ」を開き
キャンペーンから「作成」をクリックします。

手順②キャンペーンの目的を設定する

続けて、キャンペーンの「購入タイプ」と「目的」を選択します。
例えば、コンバージョンを追いたい場合は「売上」を選びます。



手順③ 必要情報を入力、選択する

続けて、配信に向けて「キャンペーン名」「特別な広告カテゴリ」「キャンペーン詳細」を設定していきます。

手順④ 広告効果を高めるための機能の選択をする

任意ですが、A/Bテスト実施の有無や、広告の成果に応じた予算配分を選択できる項目がございます。最初は無理に設定する必要はありませんが、広告効果を改善したい場合は積極的に利用していきましょう。

手順⑤コンバージョンをセットする

続けて広告をセットします。広告セット名を入力後、コンバージョンの場所と目標を設定します。目標とするコンバージョン単価がある場合は「結果の単価目標」に入力します。

手順⑤コンバージョンをセットする

続けて広告をセットします。広告セット名を入力後、コンバージョンの場所と目標を設定します。目標とするコンバージョン単価がある場合は「結果の単価目標」に入力します。

手順⑥予算と掲載期間を設定する

続けて、1日の予算と掲載期間を設定します。予算は、達成したい目標が達成できるように適切な金額を設定しましょう。

手順⑦オーディエンスを設定する

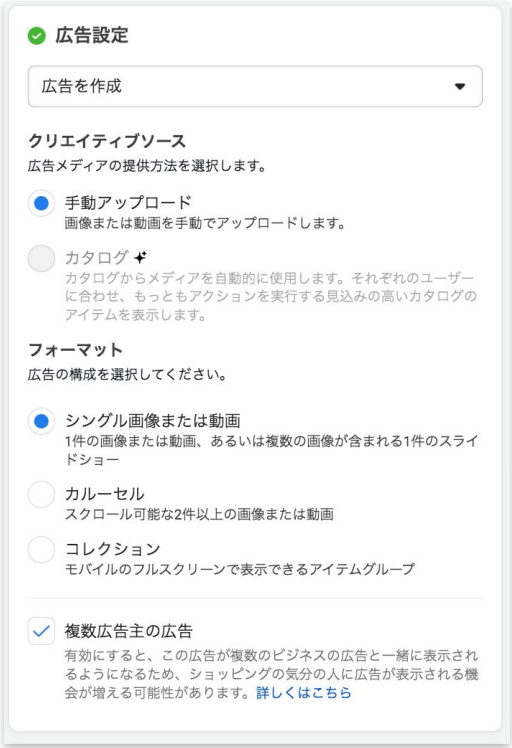
配信対象を決めていきます。ここは配信の成果を左右する重要な部分になりますので、
訴求したい商品、サービスの対象者を適切に設定しましょう。

手順⑧オーディエンスを設定する

配信対象を決めていきます。ここは配信の成果を左右する重要な部分になりますので、
訴求したい商品、サービスの対象者を適切に設定しましょう。

手順⑨広告を入稿する

最後に広告の入稿をします。広告のフォーマットやクリエイティブの設定を行います。



補足｜運用を開始したら

広告運用が開始したら、ぜひ以下の2つの資料もご確認ください。

https://sng.co.jp/download/display_advertising/

https://sng.co.jp/download/20221227_011_facebook_banner_manual/

運用をプロに任せるという選択も

Webの活用は、自社サービスや商品にあった地道な運用があってこそ

- やらなければいけないことは理解しているけど、人手が足りず運用がまわっていない。
- 社内でやっても人件費が結局かかっている。
- 何から手をつけていいかわからない。

そんな時はプロに相談するという選択も。

月額6万円〜

作業量に応じた定額料金(チケット制)
わかりやすく安心の料金形態

- **Webを利用して売上をUPしたい。**
  自社商品・サービスの分析。最適な広告プランのご提案。運用など。
- **サイトの運用をお願いしたい。**
  デザインコーディング(画像差し替え、お知らせ更新など、日々の更新)
- **社内の業務を相談したい。**
  Webの情報管理ツールの基本設定、サポートなど。

まずはご担当者様との打ち合わせからご要望をお伺いし、クライアント様のサービスや商品をしっかり理解した上で、
ご予算にあったプランをご提案しています。

すでに多くの企業様からWebのパートナーとして信頼いただいた実績がある**「シンギ株式会社」**だからこそできるご提案をいたします。まずはお気軽にお問い合わせください。

（※制作実績は一部弊社Webでご確認いただけます。https://sng.co.jp/ ）

singi

電話：

0422-26-7479

お問い合わせ：

promotion@sng.co.jp

https://sng.co.jp/