

ネット集客のプロが教える

売れる

YouTube広告 実践ガイド

与口智康

“5G”とYouTubeの
“チャンス波”に
乗り遅れるな！

コスト1/3で
YOUTUBE広告で
新規集客する方法



CPAが半分、CVが3倍

このガイドブックの位置づけ

このガイドブックは私がクライアントに教えている
内容の一部を抜粋してご紹介しています。

あなたがYOUTUBE広告をはじめる
ヒントになれば幸いです。

与口智康

今までの方法でお客様は十分ですか？

- ▶ お客様を集めるのに苦労していませんか？
- ▶ ホームページからお客様は来ていますか？
- ▶ 紹介に頼った集客で十分ですか？
- ▶ 1年後の売上の先は読めていますか？
- ▶ セミナーや個別相談の申込みはありますか？
- ▶ 広告代理店にまかせているけど結果に不満はありませんか？
- ▶ 1年後の売上の先は読めていますか？

YouTube広告の専門家



- ネット集客歴20年以上 広告歴15年以上
- 運用広告費 累計2.5億円（自社とクライアント含む）
- CPA 305円（CPA：見込客獲得単価）で集客
- 1ヶ月でメルマガリスト読者 1875名登録
- 集客、販売、決済、納品、フォローを完全自動化

講師：与口 智康

TOMOYASU YOGUCHI

「集客はAIにまかせる、人間は面白い仕事をする」という信念を持ち
ネットで集客したい会社・個人事業主向けに「YouTube動画広告」で
集客の自動化、売上アップを支援している

運用してきた広告費 2.54億円

クリック数	表示回数	平均クリック単価	費用
245万	7.51億	¥103	¥2.54億

運用してきた**広告費の合計金額**は

2.54億円※

多くの広告費を使い、日々テストをしています。
この検証結果をシェアしますので、
あなたは最短ルートを進んでください。

YOUTUBE広告 CPA418円 1万人 達成！

作成時間は半日

この1本の動画が
見込み客を

CPA418円で

1万人

集めてくれました

※動画のポイントを後ほど解説します



「フェアウェイウッドでボールの頭を叩く」
と悩んだらこの動画を見てください。

▶ ▶▶ 0:01 / 2:52



動画	コンバージョン	コンバージョン単価
 フェアウェイウッド完全攻略術 2:52 ・ 与口智康	10,003.00	¥418

CPA改善のポイントを日々検証しています

↓ コンバージョン	コンバージョン単価
31.00	¥380
21.00	¥305

速報！2024年1月

CPAをさらに改善

CPA 380円→305円

フックを変更しただけ

※ポイントを後ほど解説します

多種類の業種で成功しています たとえば…

スピリチュアル系 オプトイン CPA547円
2024年1月 広告費14万7000円 CV数268

概要		先月	2024年1月1日~31日	<	>	過去 30
+ 新しいキャンペーンを作成						
クリック数 ▼	コンバージョン ▼	コンバージョン単価		費用		
1346	268.00	¥547		¥14.7万		

73%の会社は「売上不足」で潰れる

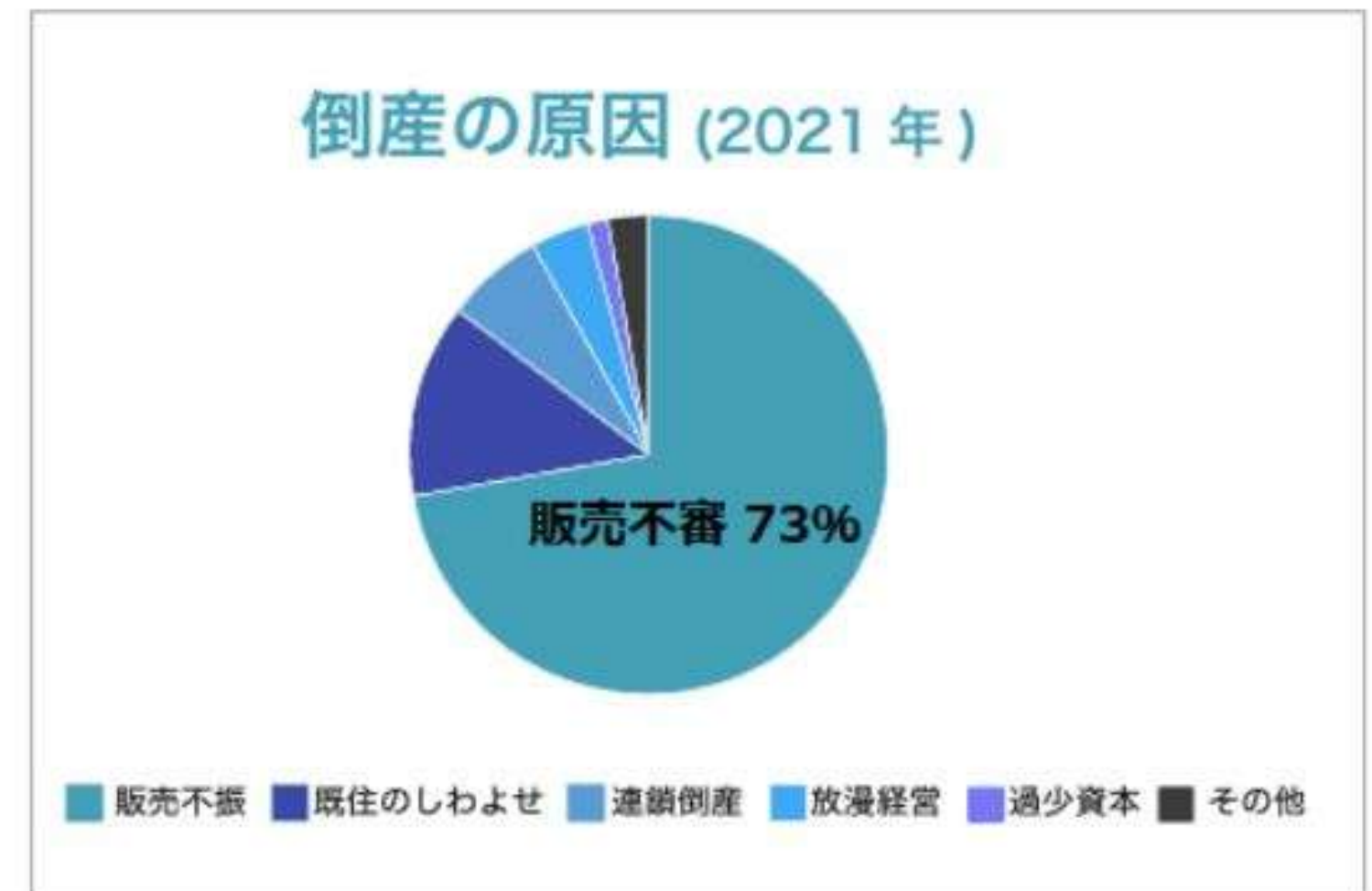
90%の小さな会社は、5年以内に倒産するといわれています。

それは商品やサービスが悪かったからではありません。

中小企業庁の調べによれば、2021年度の日本の倒産原因の73%が販売不振です。

つまり、ほとんどの会社はお客様を集められていないから倒産してしまうのです。

中小企業庁 調査より



商品・サービスが良くても お客様が集まるとはかぎりません

どんなに素晴らしい商品も
どんなに素晴らしいサービスも
気づいてもらわなければ売れません。

あなたがどんなに良いサービスや
商品を買っていても
わざわざ、向こうから探してきてくれる
なんてごくごく一部でしかありません。

逆に70点のサービスでも
お客様さえ集めることができれば売
れます。

そして売れば商品、サービスを
改善していくことだってできますよね？

お客様を集める仕組みがあれば

もし、お客様を集める仕組みがあれば、
サービスが売れる仕組みがあればどうでしょうか？
きっと安心して良い仕事ができるようになるんじゃないでしょうか？

- ▶ もっとお客様を集められるようになれば
- ▶ もっと売上を上げられるようになれば
- ▶ それを短期間でスグにできるようになれば…

そのために今、一番オススメなのがYouTube広告です。

クライアント成果事例



心理カウンセラー／作家

野口嘉則 様

YouTube広告 初月から **CPA262円**

「ITに自信がないけど、わかりやすかった」

野口さんは心理カウンセラー／著者として活躍されています。インターネット上では「オンライン自己実現塾」を開講し、多くの方の問題解決、目標達成、自己実現をサポートされています。ミリオンセラーになった『鏡の法則』の他、幸せと自己実現をテーマにした本を多数書かれています。

野口さんから「Facebook広告での集客単価が年々上がっていて今後は心配。

YouTube広告をはじめたいけどITに苦手意識がある。」とご相談をいただきました。

YouTube広告をゼロからはじめて、**初月から CPA（見込み客獲得単価） 262円**と目標を大きく超えた成果を達成いただきました。

野口さんからは「**広告について与口さんにチャットワークで質問すると、広告の管理画面の操作を動画に撮影して、何をすれば良いか回答してくれる。ITに苦手意識がある私でも直感的にわかりやすかった。**」と喜んでいただきました。

クライアント成果事例



ミュージシャン／作曲スクール主宰

小杉 圭佑 様

ROAS 3285% CPA130円 売上690万円

審査落ちからの大復活！毎日リストが40～50件増加中

小杉さんは、初心者から経験者、プロまでを対象としてオンラインの作曲スクール＆コミュニティを主催されています。

最初にご相談いただいた時は「YouTube広告が審査に落ちる。10ヶ月広告が止まっている。動画やLPを直しても通らない」と悩まれていました。広告代理店が出稿しても審査にまったく通らない。相談しても「改善方法がわからない」と言われ、先が見えない状況でした。私のコンサルを受けたところ、**すぐに審査に通り**素晴らしい成果を出していただきました。CPA（見込み客獲得単価）は130円、2ヶ月で売上は690万円を達成し、ROAS（広告費用対効果）は**3285%**という結果に！メルマガ読者は2176名、LINE登録は1280名も増加。小杉さんからは「与口さんの初回コンサルで、審査に落ちにくい運用方法を教えていただき、動画とLPを直さずにあっという間に審査が通りました。毎日、安いCPAでリストが40～50件増え成約にもつながっています。気持ち的にも安心して、安定して運用ができるようになりました」と喜んでいただきました。

サブスクの売上が右肩上がり！

広告費を初月で回収し、Zoom個別相談が殺到！



ボイトレ講師

稲富 翔 様

オプトCPA400円以下 半月でメルマガ読者1000人増

審査落ちの悩みも、Googleが教えてくれない方法で解決！

稲富さんは、ボイストレーニングの有料書籍やオンライン講座を販売されています。以前は「YouTube広告が審査に落ちる。Googleに問い合わせて指示どおりに対応しても、動画やLPを直しても通らない」と悩まれていました。

私のコンサルを受けたところ、審査に通るようになり、無料オプトインのCPA（見込み客獲得単価）は400円以下、半月でメルマガ読者が1000名も増加。サブスクの売上が右肩あがりで広告費を初月で回収。Zoom個別相談の申込が想定以上に殺到し、対応が追いつかず一時的に広告をストップするほどの大盛況に！サポート体制を強化したことで、今ではさらに広告のアクセルを踏めるようになっています。

稲富さんからは「サブスクの売上が右肩上がりで安心感が違います。体調不良で何もできない日でも上が上がっていた！」「審査落ちで悩んでいましたが、与口さんの指摘はまさに盲点。正解がわかったことで、今は安心して広告を運用できています！」と喜んでいただきました。

YouTube広告×自動ウェビナーで 「忙しさ」と「ストレス」が激減！



”本来の自分”で引き寄せコーチ

藏本 雄一 様

オプト獲得 CPA 977円 費用対効果 ROAS 868%

Meta広告のCPA高騰したがYouTube広告でCPAで大幅減！

女性向けの婚活コーチングを提供されている藏本さんは、以前「Meta広告のCPAが高騰してきた」と悩まれていました。しかし、私のコンサルを受けて、YouTube広告を導入したところ一番良いキャンペーンではCPA（見込み客獲得単価）は977円、ROAS868%を達成！

さらに大きな変化があったのが、集客の仕組みです。3時間の体験Zoomセミナーを自動ウェビナーに変更したことで、体験セミナーの集客、メルマガ執筆、認定コーチやスタッフとの日程調整、当日のセミナー開催、これらの作業がすべて不要に！自動ウェビナーではサービス内容と金額をあらかじめ伝えるため、「本気で申し込みたい人だけ」と個別Zoomで話せるようになりました。

藏本さんからは「YouTube広告でCPAが下がって数年ぶりに新しい販路が生まれて希望がうまれました」「体験セミナーの準備や開催がなくなり、ストレスが激減しました」「やりたかった別の仕事にも取り組む時間とエネルギーが生まれました！与口さんの動画講座とコンサルはとにかく分かりやすくて実践しやすい！」と喜んでいただきました。

クライアント成果事例



売上ライズ ラボラトリー代表
ダイレクトレスポンス型コピーライター
マーケティングコンサルタント

親泊 康行 様

RAOS 1170% (費用対効果11.7倍)

広告費 約11万円 売上133万円

※YouTube広告をはじめて2ヶ月目の数字

親泊様は茨城を中心に経営者・個人事業主の方向けに『反応が出る広告文作り』『売り込まなくてもお客様が買ってくれる仕組み作り』を提供されています。

親泊様からは「お客様のサポートを充実させるためにも、新規集客をYouTube広告で自動化したい」と相談を頂きました。

現在、ネット広告については何の問題もなく、広告を使えば集客できる状態。新規集客は全く悩みがないので、事業の他の課題に集中できているとのこと。

クライアント成果事例



筆文字とラメ装飾アートの講師

野村 真美 様

過去最高売上 **月商436万円**を達成

※YouTube広告以外の集客も含む

野村様は「きらめく漢字アート」というオンライン講座を日本全国向けに販売されています。

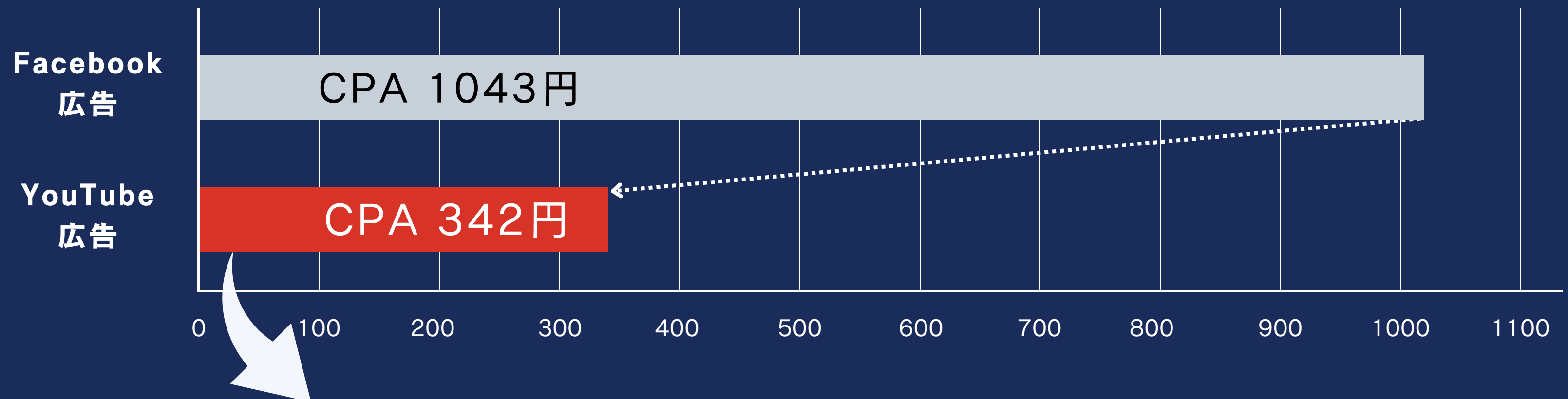
野村様からは「Facebook広告での集客単価が上がっているのでYouTube広告をはじめたい」とご相談をいただきました。

YouTube広告をはじめて**初月からRAOS（費用対効果） 650%**を達成され
プロモーション全体では月商 436万円と過去最高の売上を達成されました。
今後は日本だけでなく YouTube広告を使って海外展開も検討されています。

与口の事例をご紹介します

Facebook広告に比べて

集客コスト 1 / 3



費用 ▼

¥42.6万

視聴率 ▼

25.72%

コンバージョン ▼

1250

コンバージョン単価 ▼

¥342

メルマガ読者を100円台で獲得

テストを続けて大幅にCPA改善！

↓ コンバージョン単価	広告グループの種類	表示回数	視聴回数	視聴率	平均広告視聴
¥312	スキップ可能な インストリーム	370	102	27.57%	¥3
¥162	スキップ可能な インストリーム	652	210	32.21%	¥2

表示回数 ▼

555

クリック数 ▼

15

コンバージョン単価 ▼

¥137

で…売上は怎うなの？（極秘の数字）

2つの月額課金プログラムの新規入会者

月	2200円プログラム 新規入会者	1万1000円プログラム 新規入会者
8月	7名	52名
9月	15名	32名
10月	19名	47名

YouTube広、ステップメール、メルマガを組み合わせた数値。初月は無料、翌月から課金。退会もあります。
安い方のサブスクは、広告からのファネルで放置して増やしています。（集客、販売、決済、納品を自動化）
高い方のサブスクは、ハウスリスト向けに月に1回、3日間だけ告知して増やしています。
月額課金のメンバーはファン化が進むため、他の商品の購入率が高くなります。

フロントエンドが安定して売れています

広告→LP（オプトイン）→フロントエンド→バックエンド

金額	決済手段	説明	顧客	日付
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/28 21:55
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/28 20:58
¥29,800 JPY 成功✓		PayPay決済	匿名希望様	06/28 19:17
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/28 18:06
¥29,800 JPY 成功✓		PayPay決済	匿名希望様	06/28 16:40
¥29,800 JPY 成功✓		PayPay決済	匿名希望様	06/28 14:08
¥29,800 JPY 成功✓		PayPay決済	匿名希望様	06/28 07:20
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/27 17:11
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/27 14:50
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/27 11:10
¥29,800 JPY 成功✓		PayPay決済	匿名希望様	06/27 09:39
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/26 17:50
¥29,800 JPY 成功✓		クレジットカード決済	匿名希望様	06/26 10:55

フロントエンド商品とは、「お試し商品」で、バックエンド商品は「本命商品」です
YouTube広告により、見込み客リスト（オプトイン）、顧客リスト（購入者）を安定して増やせます
フロントエンドの購入者はファン化が進み、バックエンドの購入率がアップします
フロントエンドで広告費をペイ（または部分回収）することも可能

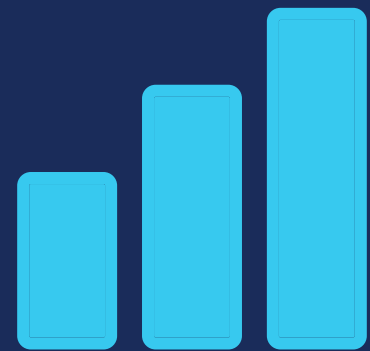
もし、こうなったら？



毎月安定して、
新規集客できたら？



今の半分のコストで
集客できたら



広告からの売上が
2倍、3倍になったら…



新規集客、販売、
顧客フォローを
自動化できたら…

この全てを自分でできるようになったら？

その秘訣を、これから全てお話します

YouTube広告が向いている人



講師、コンサル、士業など
「教える」仕事の人



オンライン講座の販売



高額サービス
(不動産)

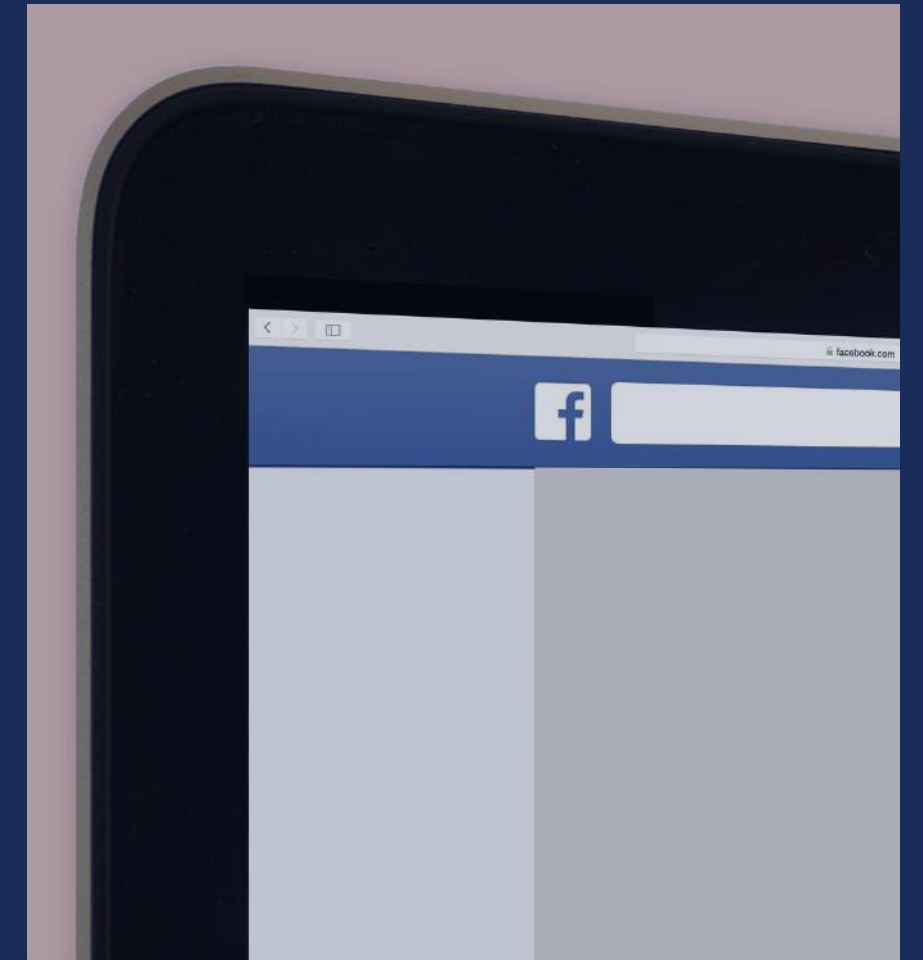
YouTube広告が向いている人



YouTube集客の成果を
早くだしたい



メルマガ・LINEの
読者を獲得したい



Facebook広告など、
他の広告で集客している

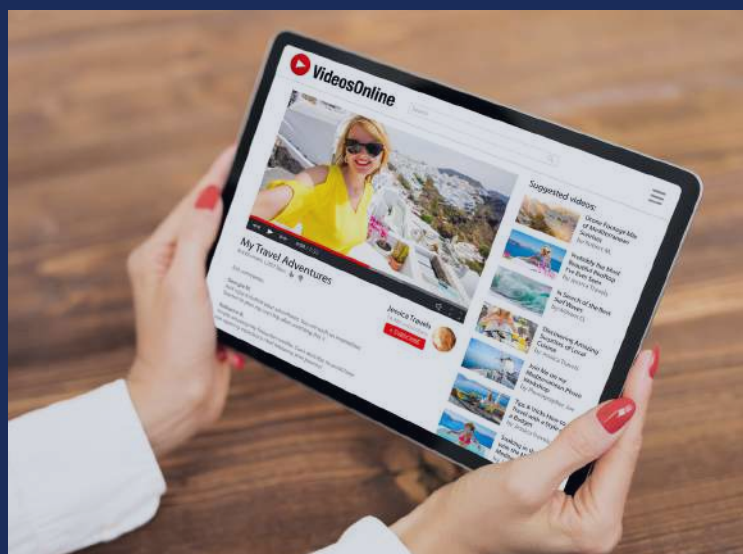
YouTube広告が向いている人



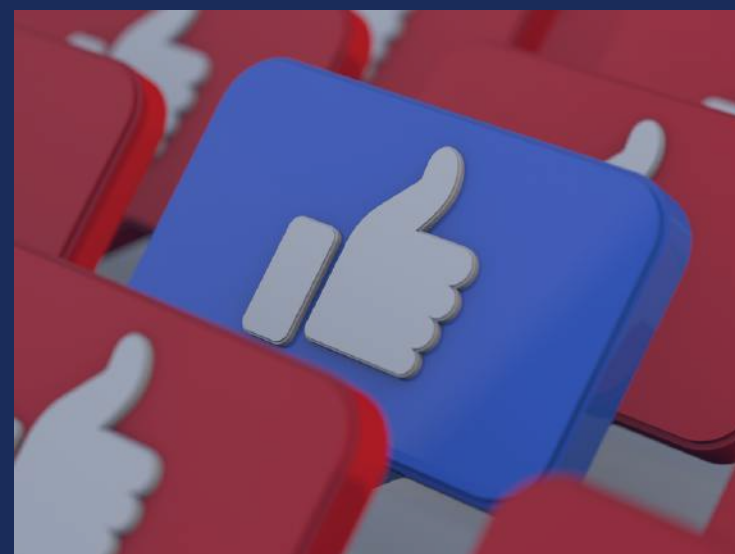
サブスク



同業がFacebook広告を出している
(Facebook広告ライブラリでリサーチ)



関連するYouTube
動画が多い



YouTubeで
チャンネル登録者が多い
(リタゲできる。ゼロでも問題ない)

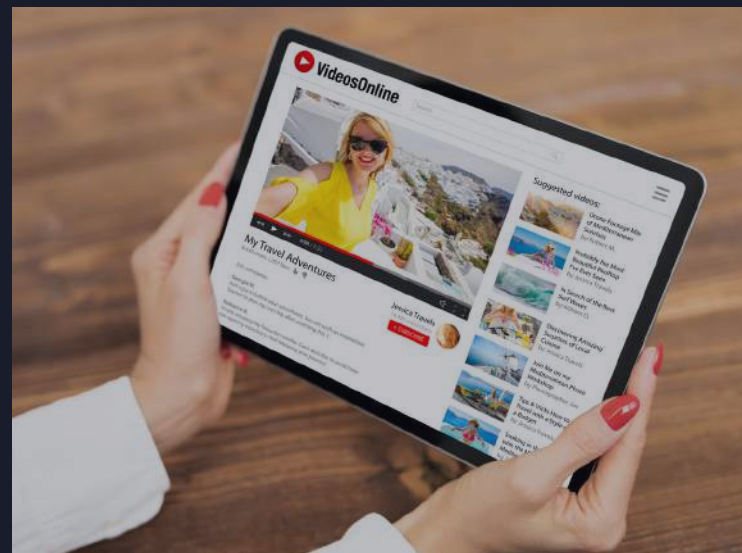
特にYouTube広告で成果がやすい人



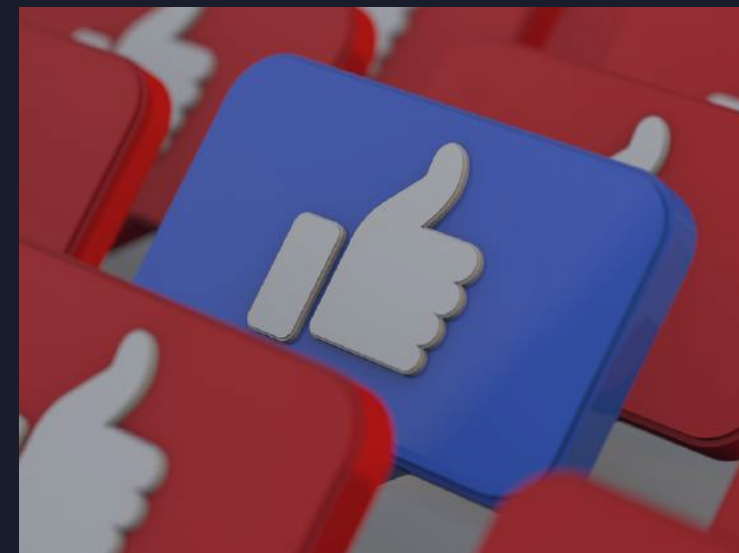
Zoomで
高額サービスを
販売している
※ROASが高くなる



広告で集客している
※すぐに売上2倍以上



関連するYouTube
動画が多い
※見込み客がたくさん



YouTubeチャンネルで
集客している
※濃い視聴者にリタゲできる

もし、この中のどれか1つでも当てはまるならチャンスです！
YouTube広告を今すぐにはじめましょう

個人事業、中小起業にピッタリ

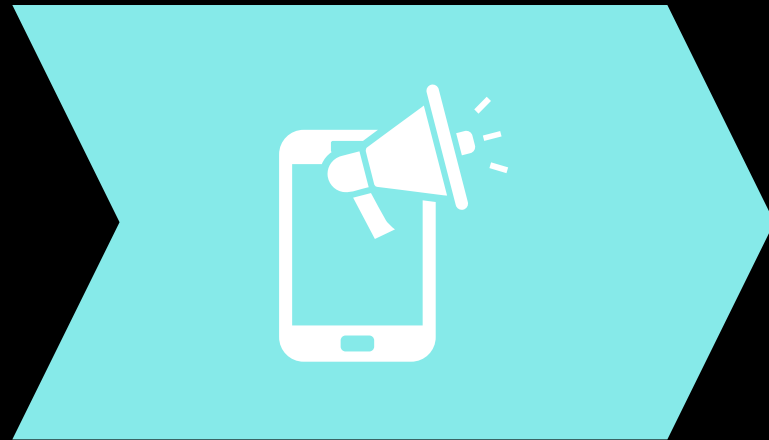
小予算でニッチターゲットに絞り込み

リストを増やししながら

低いCPA、高いROASをだせる

数値目安) コーティング・コンサルティング

1 - 広告



広告費
10万円

2 - オプトイン (無料)



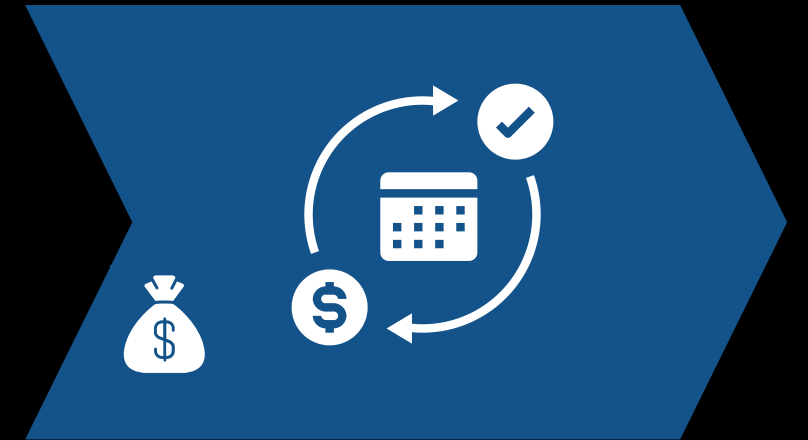
100名
(CPA1000円)

3 - フロントエンド Zoom



無料セミナー・
有料個別相談
5名 (5%)

4 - バックエンド 本命サービス



30万円 2名
(CVR 40%)
売上60万

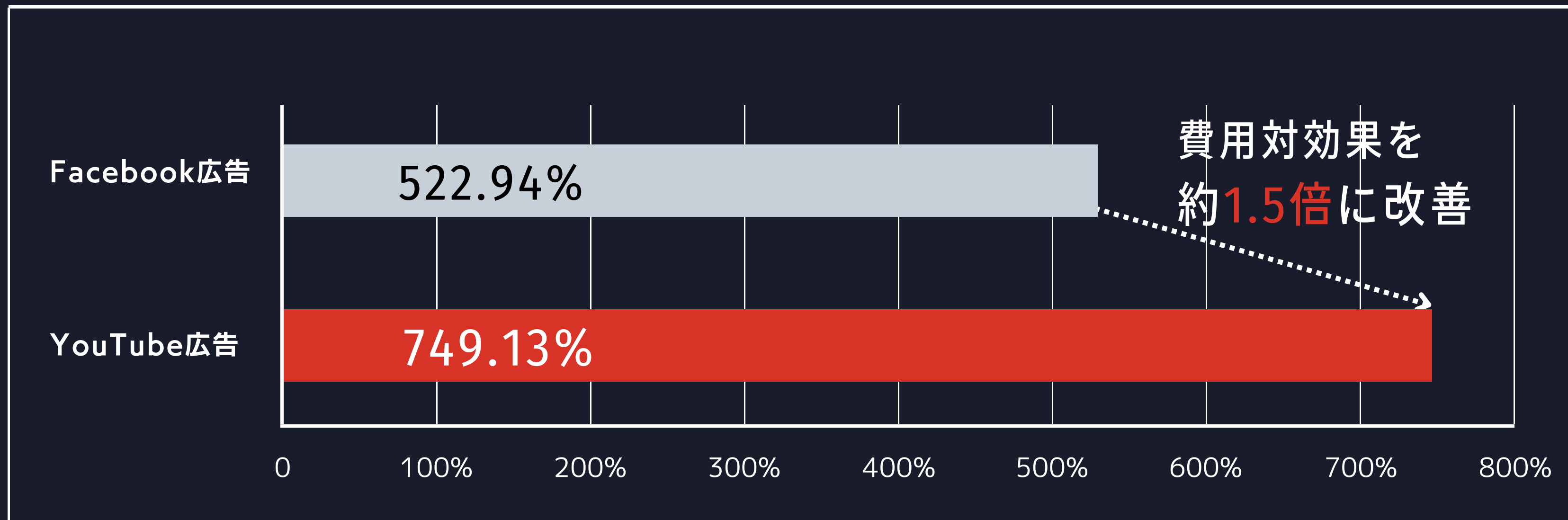
ROAS (費用対効果) : 600%

CPA (獲得単価) : 1回の購入や登録にかかる広告費用

CVR (顧客獲得単価) : サイトを訪れた人のうち何%が購入や登録をしたかを示す割合

クライアント事例 コンサルタント業

ROAS改善



Facebook広告とYouTube広告の両方を稼働
流入経路が複数あれば安心！相乗効果も期待できる！

※ROAS＝売上／広告費 × 100

スピリチュアル講座 CPA 511円



メルマガ登録のCPA 511円 個別セッションでオンライン講座を販売
YouTubeはスピリチュアルとも相性が良い **認知 & 新規獲得を自動化**

※ROAS = 売上 / 広告費 × 100

なぜ、
「今やるべき」
なの？



YouTubeを見る人が急増したから



「獲得型」で効果が出るようになったから



成功事例がたまってきたから



早く始めた方が安く広告をだせて、
知見がたまるから

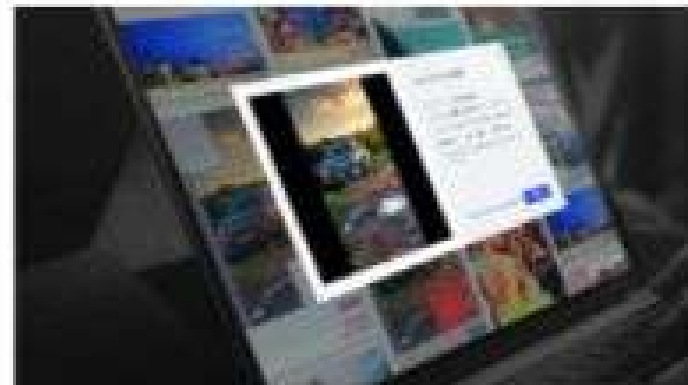


乗り遅れると参入がむずかしくなるから

動画30秒で伝わる 圧倒的な情報量

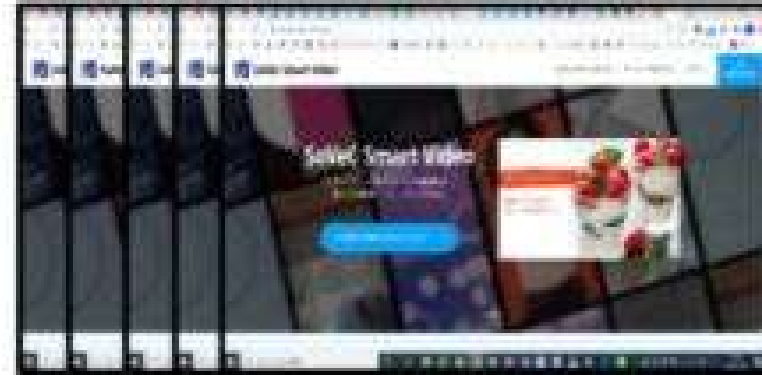
情報伝達力

30秒の動画



=

Webページ1800枚



記憶定着率

視覚×聴覚 = 70%



視覚のみ = 20%



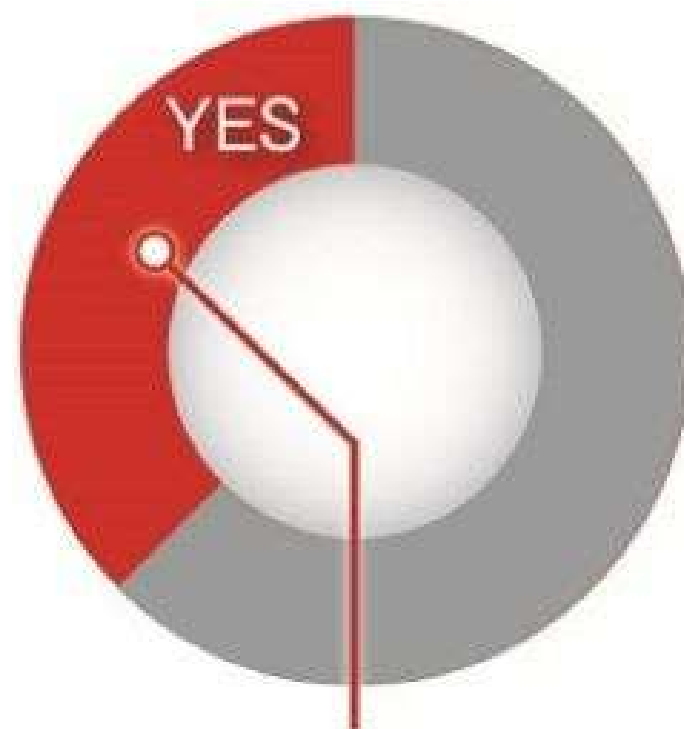
動画は、画像や文章より
多くの情報が伝わる

記憶に残りやすい

30秒の動画 = **1800枚**のWebページ

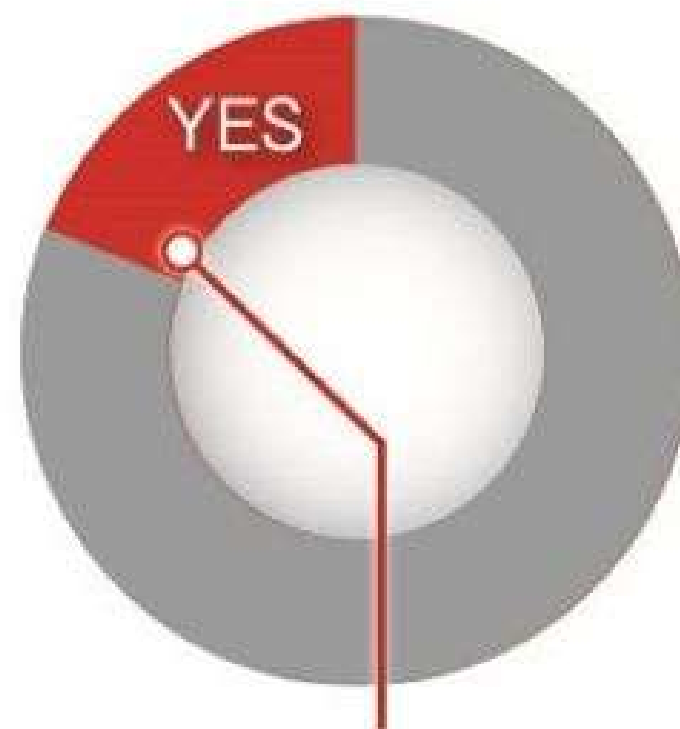
YouTubeで商品が売れる？ **4割が検討経験**あり

Q: YouTube の動画を
きっかけに商品購入を
検討した経験の有無



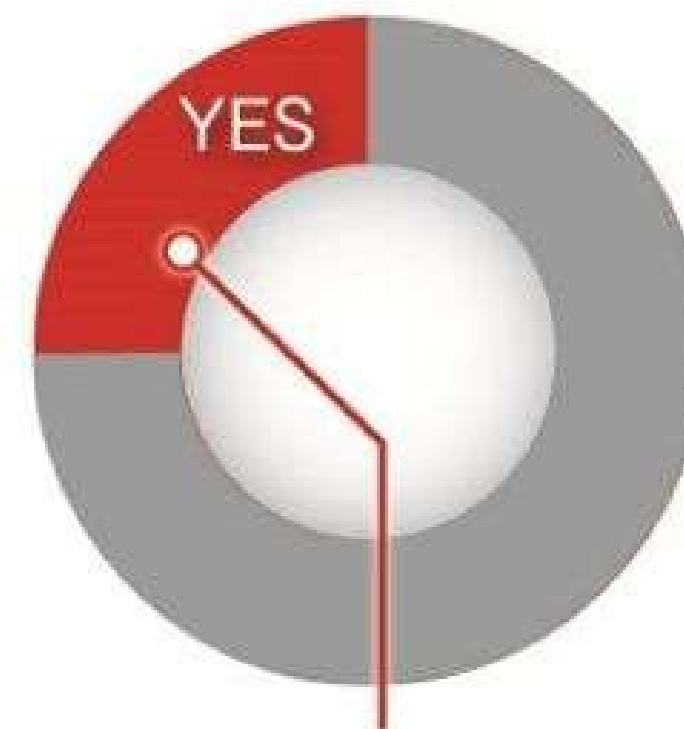
**4割が
検討経験あり**

Q: 広告をきっかけに、
一度でも Web サイトに
訪問したことがあるか



**訪問経験
2割以上**

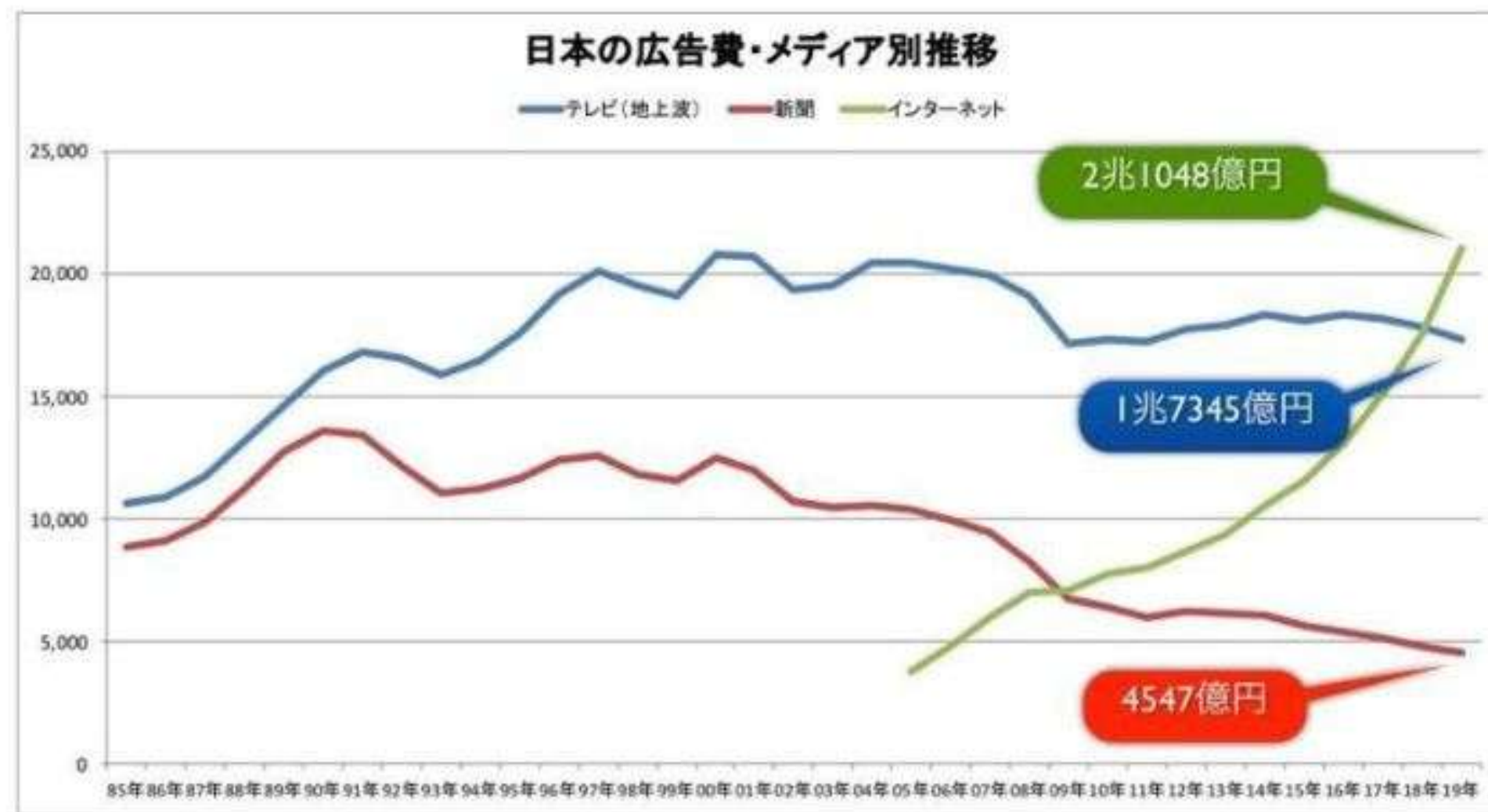
Q: YouTube の動画を
きっかけに商品購入した
経験の有無



**4人に1人が
商品購入経験あり**

ネット広告がついにテレビ広告を超えた

広告費の推移（2019年）

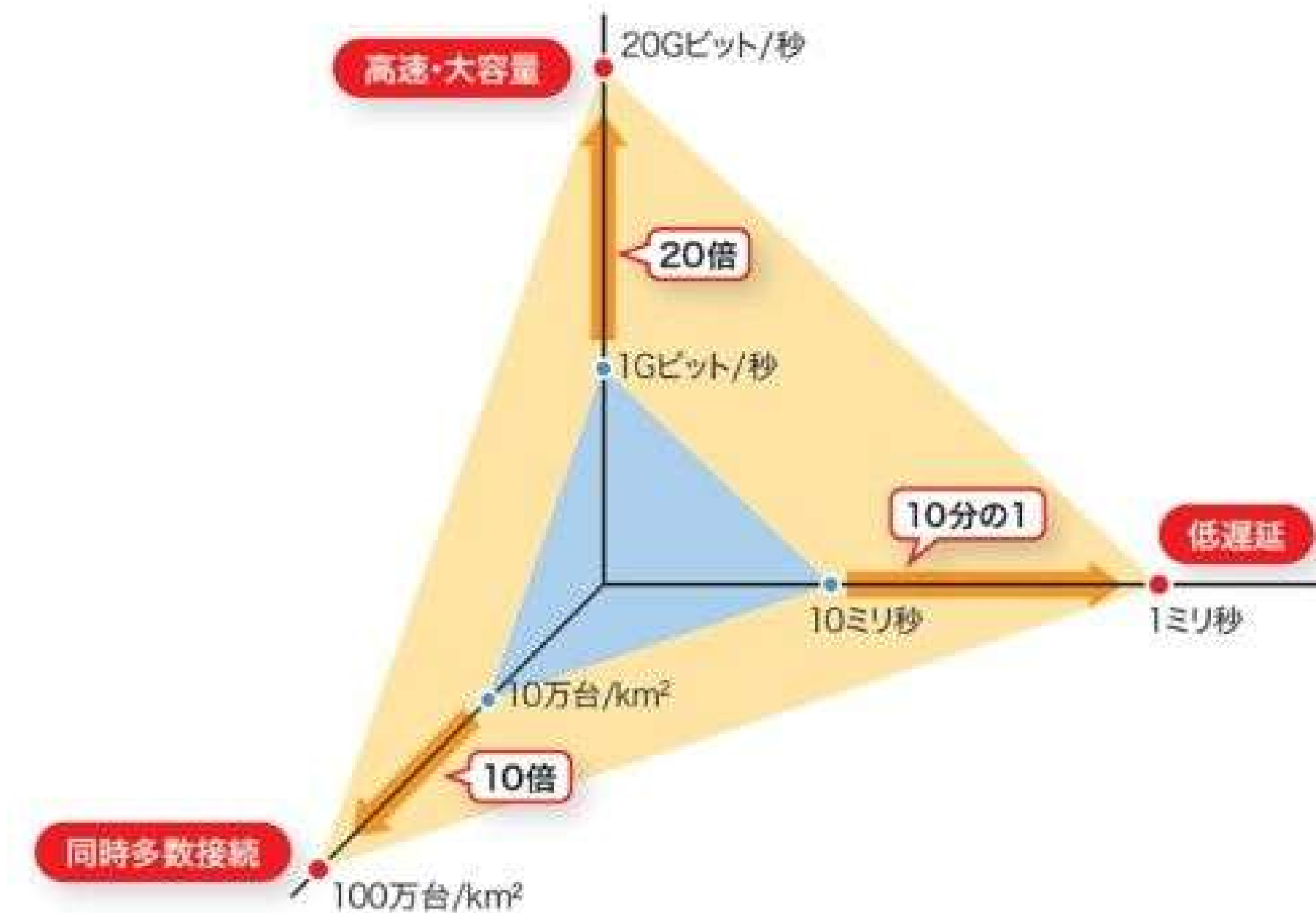


(電通発表・日本の広告費より)

広告は「時代を映す鏡」
トレンドを掴む指標です。

ネット広告市場
2兆円

5Gというチャンスの波に乗り遅れるな！



**2時間の映画を3秒で
ダウンロード**

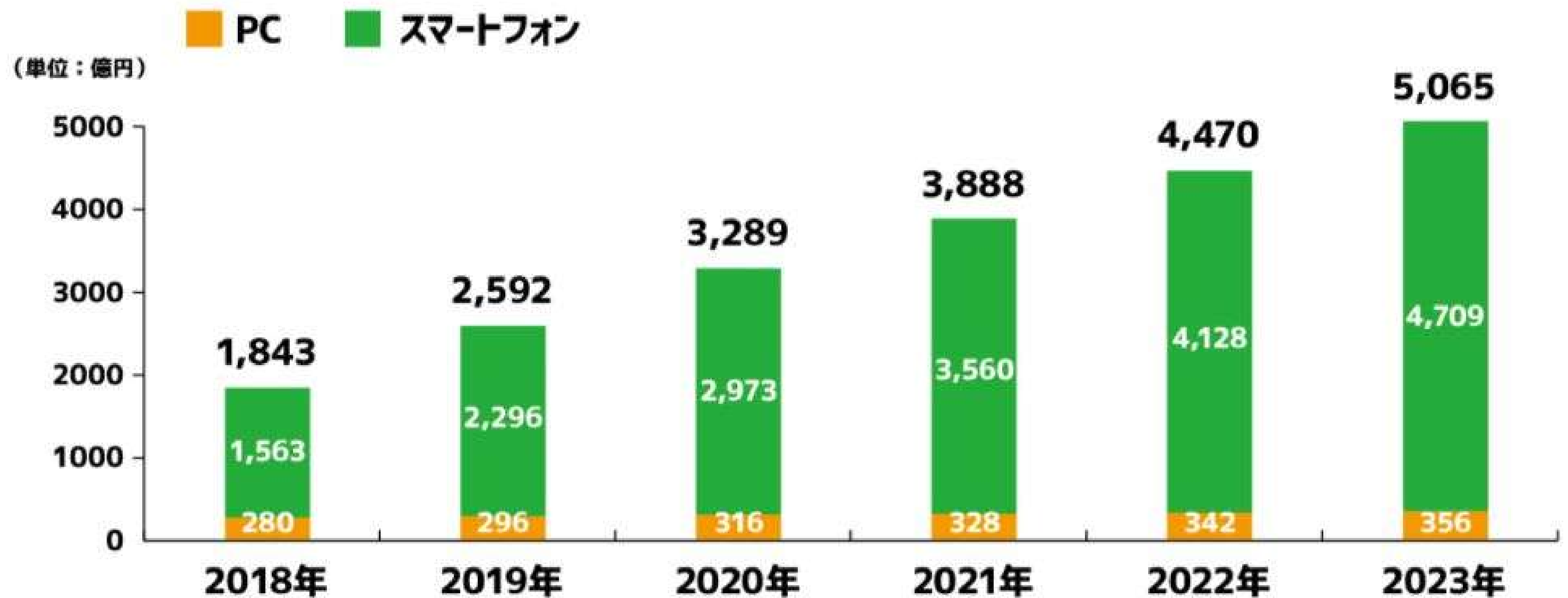
通信速度は20倍

遅延は10分の1

同時接続台数は10倍

動画広告予測

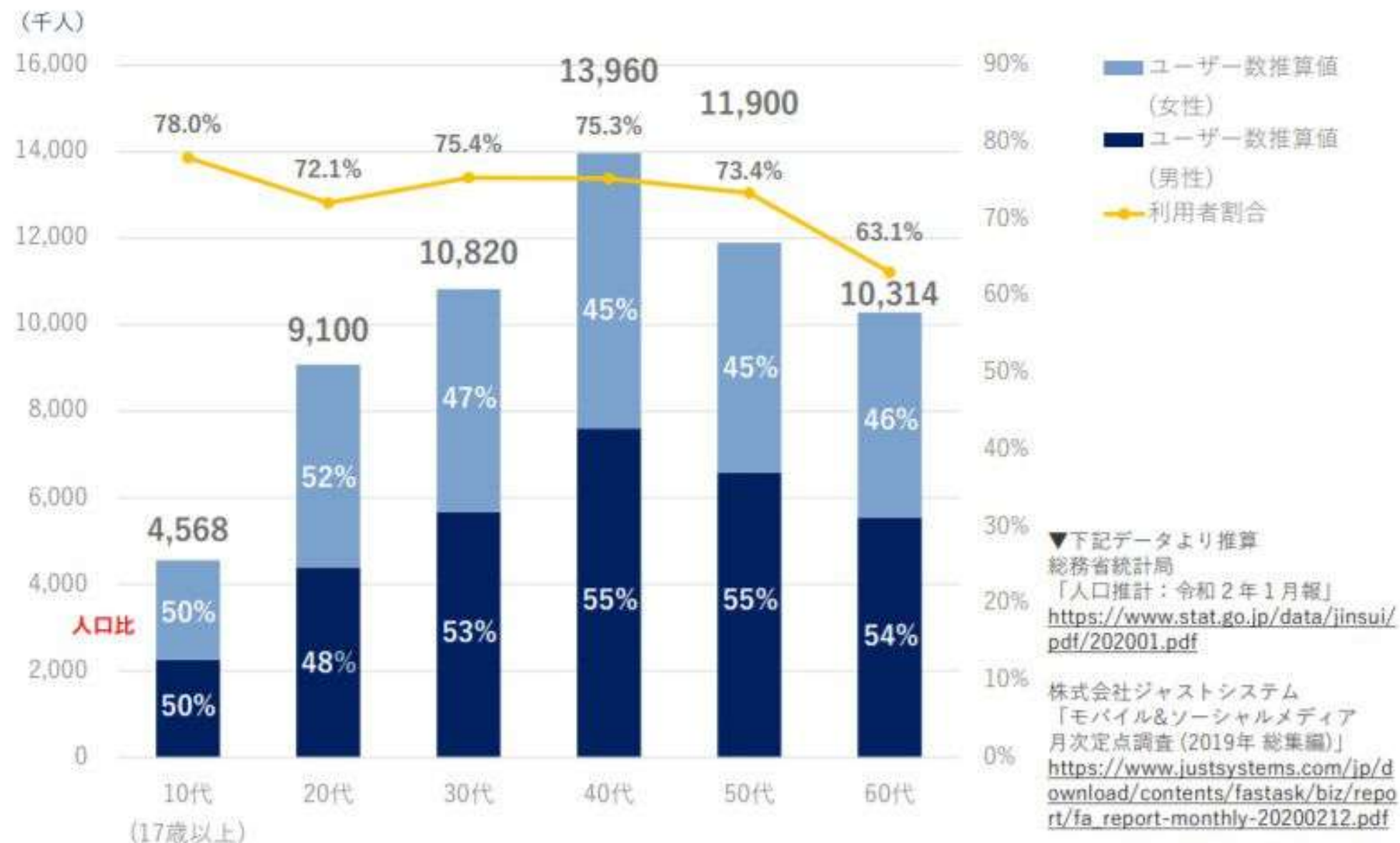
動画広告市場規模推計・予測（デバイス別）〔2018年－2023年〕



〔オンラインビデオ総研／デジタルインファクト調べ〕

YouTubeユーザー数は40代が一番多い

YouTubeの年齢別ユーザー数 男女別（国内）



40代は
一番お金を使う世代

だから売上があがる

コロナでYouTubeの利用時間 幅広い年代で急増

年代別YouTube無料の利用時間の推移



(注) 平均利用時間は、YouTube利用者を母数とした平均利用時間

「動画はそのうち試そう」と先延ばしがダメな理由

SNS年代別の利用者

【令和4年度】主なソーシャルメディア系サービス/アプリ等の利用率(全年代・年代別)

	全年代(N=1,500)	10代(N=140)	20代(N=217)	30代(N=245)	40代(N=319)	50代(N=307)	60代(N=272)	男性(N=760)	女性(N=740)
LINE	94.0%	93.6%	98.6%	98.0%	95.0%	93.8%	86.0%	91.3%	96.8%
Twitter	45.3%	54.3%	78.8%	55.5%	44.5%	31.6%	21.0%	44.3%	46.2%
Facebook	29.9%	11.4%	27.6%	46.5%	38.2%	26.7%	20.2%	31.6%	28.2%
Instagram	50.1%	70.0%	73.3%	63.7%	48.6%	40.7%	21.3%	41.4%	58.9%
mixi	2.0%	2.9%	1.8%	4.1%	1.6%	1.6%	0.7%	2.8%	1.2%
GREE	1.4%	2.9%	2.8%	2.4%	0.3%	1.0%	0.4%	1.4%	1.4%
Mobage	2.1%	6.4%	2.8%	4.1%	1.3%	1.0%	0.0%	2.8%	1.5%
Snapchat	1.7%	4.3%	3.7%	2.9%	0.9%	0.7%	0.0%	1.7%	1.8%
TikTok	28.4%	66.4%	47.9%	27.3%	21.3%	20.2%	11.8%	25.7%	31.2%
YouTube	87.1%	96.4%	98.2%	94.7%	89.0%	85.3%	66.2%	89.9%	84.2%
ニコニコ動画	14.9%	27.9%	28.1%	17.1%	9.1%	10.4%	7.7%	19.7%	10.0%

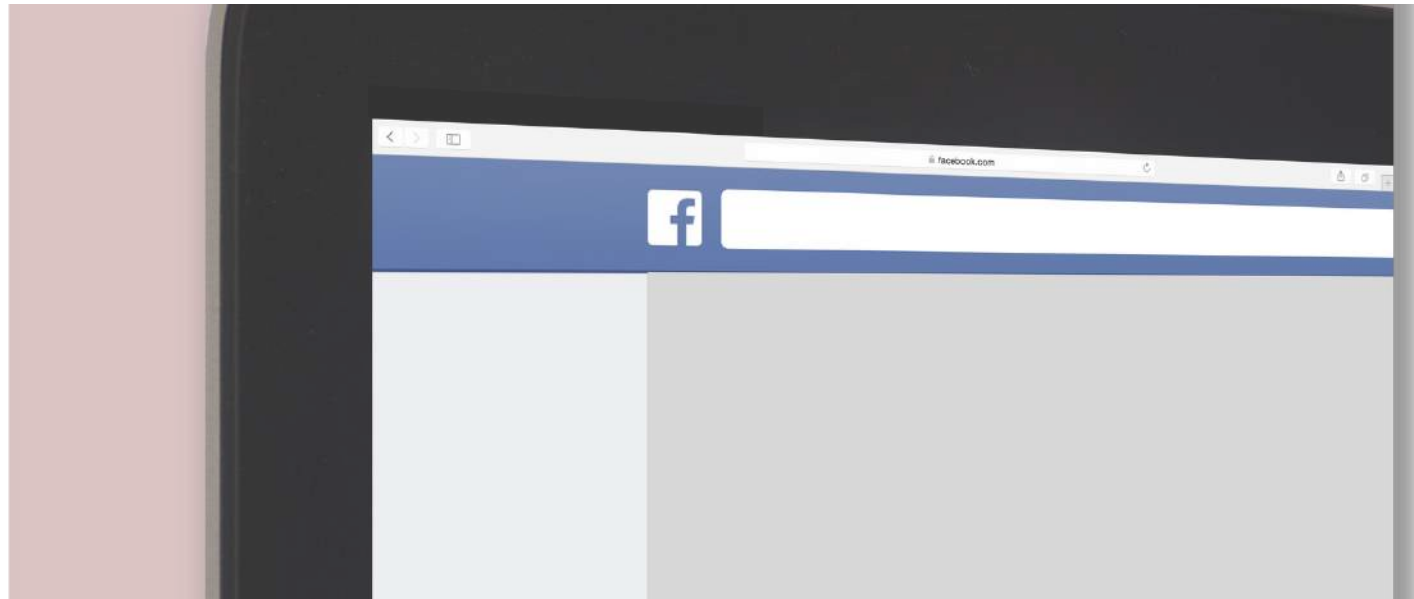
令和5年6月 総務省情報通信政策研究所 令和4年度 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書

https://www.soumu.go.jp/main_content/000887659.pdf

総務省は先日、
それぞれの SNSの年代別の利用率を発表しました。
その結果は、 SNSを集客に使う私達にとって
見逃せない結果でした。

例えば…

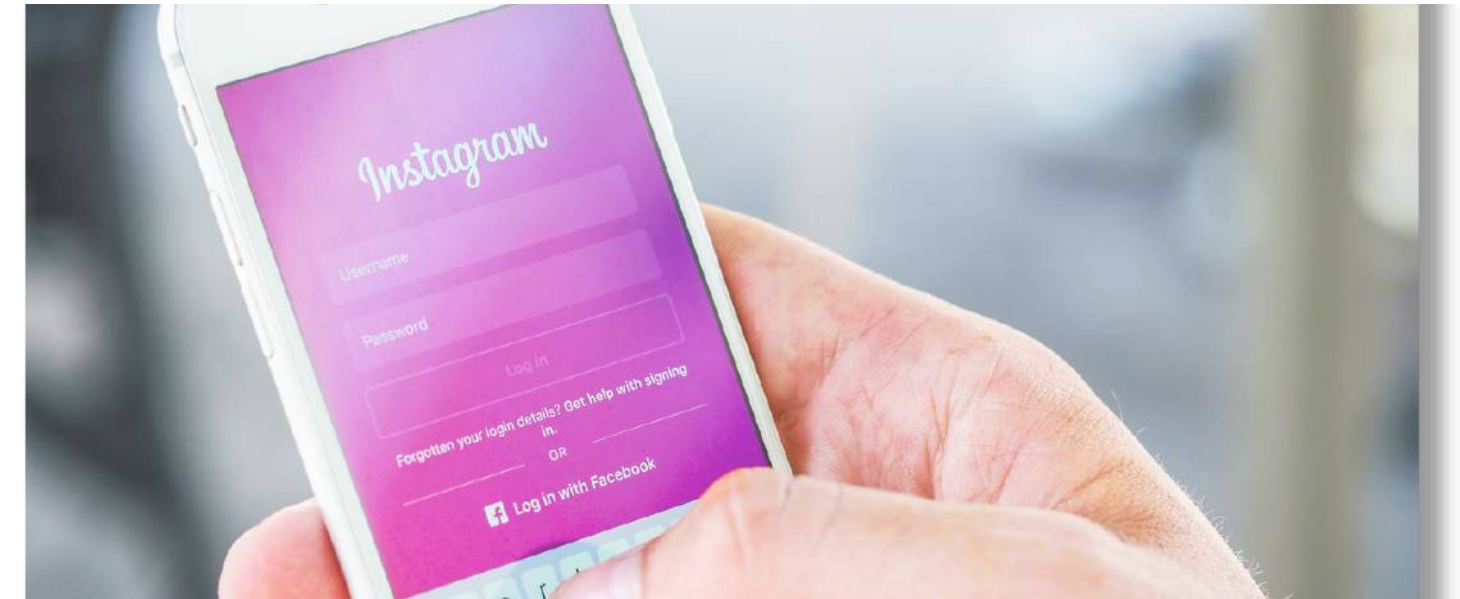
事実：YouTubeだけが全年代の利用率が高い



1. Facebook

全年代で、利用率は50%を下回っています。

Facebookでどんなに発信しても、Facebook広告をいくら使ってもFacebookを使っていない人にはメッセージは届きません。



2. Instagram

10代－20代では、7割程度の利用率ですが30代-40代では利用率は半分程度になります。50代に至っては、半分以下。

つまり、あなたのお客様が10代－20代という若い人なら良いのですがあなたのお客様がお金を持っている30-50代ならあなたの宣伝は届きにくいということです。

事実：YouTubeだけが全年代の利用率が高い



3.TikTok

10代のみ、6割を超えていますが、それ以外の年代では半分以下の利用率です。

つまり、あなたのお客さんが10代という若い人なら良いのですがそうじゃない場合は集客に使うのは難しそうです。

だってそもそも利用者が半分以下なんですから。



4.YouTube

そして最後にYouTubeです。他の SNSとは違い**どの年代の利用率も8割近く**。

10－40代では、9割以上の方が利用しています。

さて…ここで少し考えてみて欲しいのですが、もしあなたが、集客に使うならどのメディアを使いたいでしょうか？YouTubeですよね？

「YouTube」を先延ばしにしていますか？

「早くYouTubeをビジネスに活用しなきゃ」と、思っていますか？

「でも、たくさんの動画を作るのは大変そう」とか

「チャンネル登録数が増えなかったら、恥ずかしい」とか

「カッコいい動画なんてつくれない」など…

YouTubeをはじめるのを先延ばししていますか？

9割の人はYouTubeの使い方を間違えています

「たくさんの動画が必要」という人は、毎日コツコツ動画を作ったり

「チャンネル登録数が増えなかったら、恥ずかしい」という人は

はじめるのを先延ばしにしてしまったり

「カッコいい動画が必要」だと思ふ人は

高い費用を払ってTVのCMのような動画を用意するかもしれません

一切、必要ありません。

必要なのは、たった1つの「売れる動画」です

動画広告は顔出し不要！ スライド式でOK！

コンサルタントのMさんは
YouTube広告を使って
「集客を仕組み化」することに
成功しました

買う気満々のお客様を**137円**で
安定して**集めている方法**をご紹介します

↓ コンバージョン単価	広告グループの種類	表示回数	視聴回数	視聴率	平均広告視聴
¥312	スキップ可能なインストリーム	370	102	27.57%	¥3
¥162	スキップ可能なインストリーム	652	210	32.21%	¥2

表示回数 ▼

555

クリック数 ▼

15

コンバージョン単価 ▼

¥137

- ・ テンプレートを使えば失敗しにくい
- ・ 2分間の動画を15分で作れる
- ・ 音声はAIでOK！ 声出しも、顔出しも不要
- ・ 「こんな簡単な動画でいいの？」と皆さん驚かれますが
6年以上いろいろなパターンをテストして、結局これに落ち着きました

「売れるYouTube広告」でショートカット！



TVのCMのような**カッコいい動画は不要**



売れるシナリオで3分以内の動画**1つ**作るだけ

(スライド形式でOK。チャンネル登録者はゼロでOK)



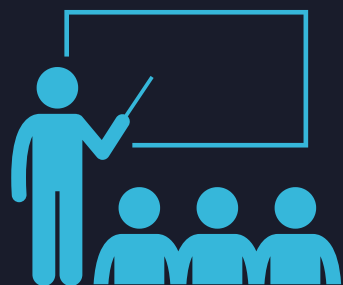
Googleの**AI**が、**あなたの理想客**を**自動**で見つけてくれる

(**「3×3ロケットスタート」**で低予算&低CPAで獲得。黒字にして拡大)



既存広告の**半分のコスト**で集客

(Yahoo・Googleの広告より低コスト)

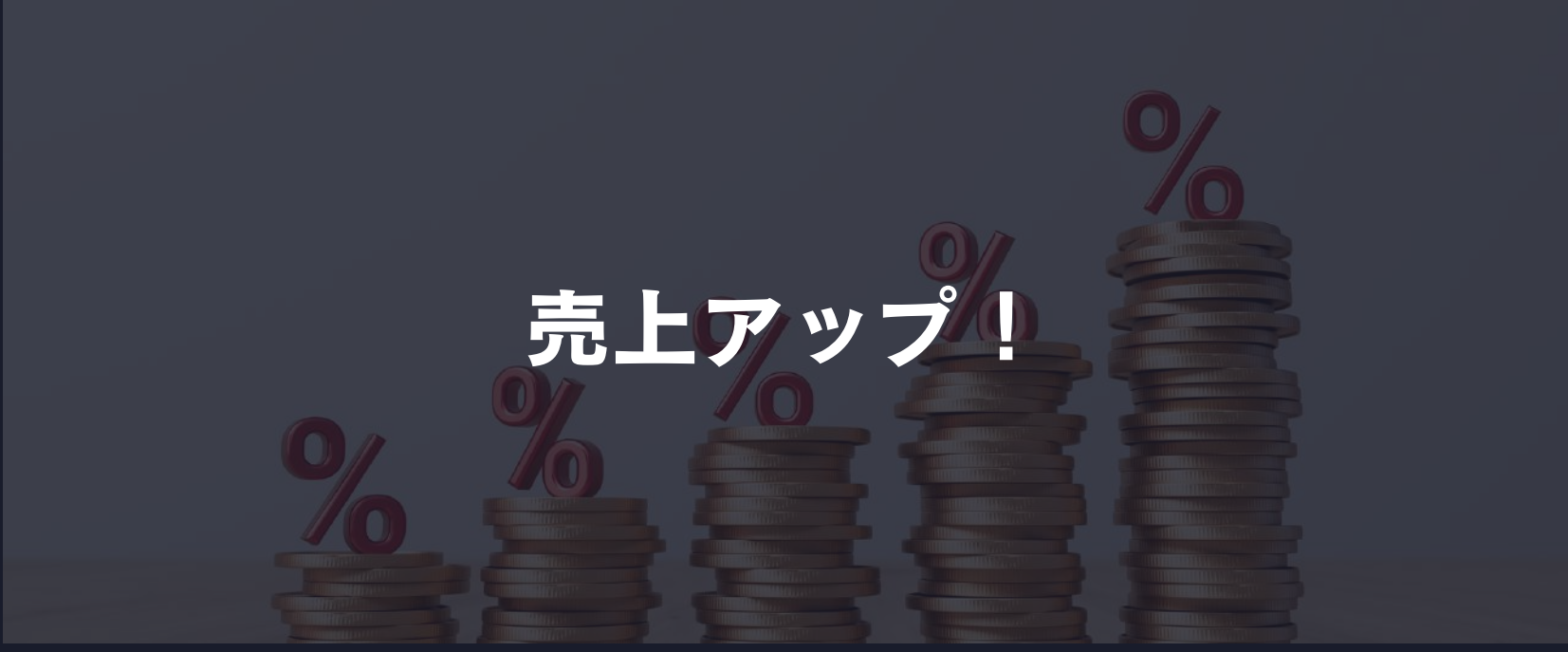


動画広告で「先生ポジション」を取るから、**商品が売れやすい**

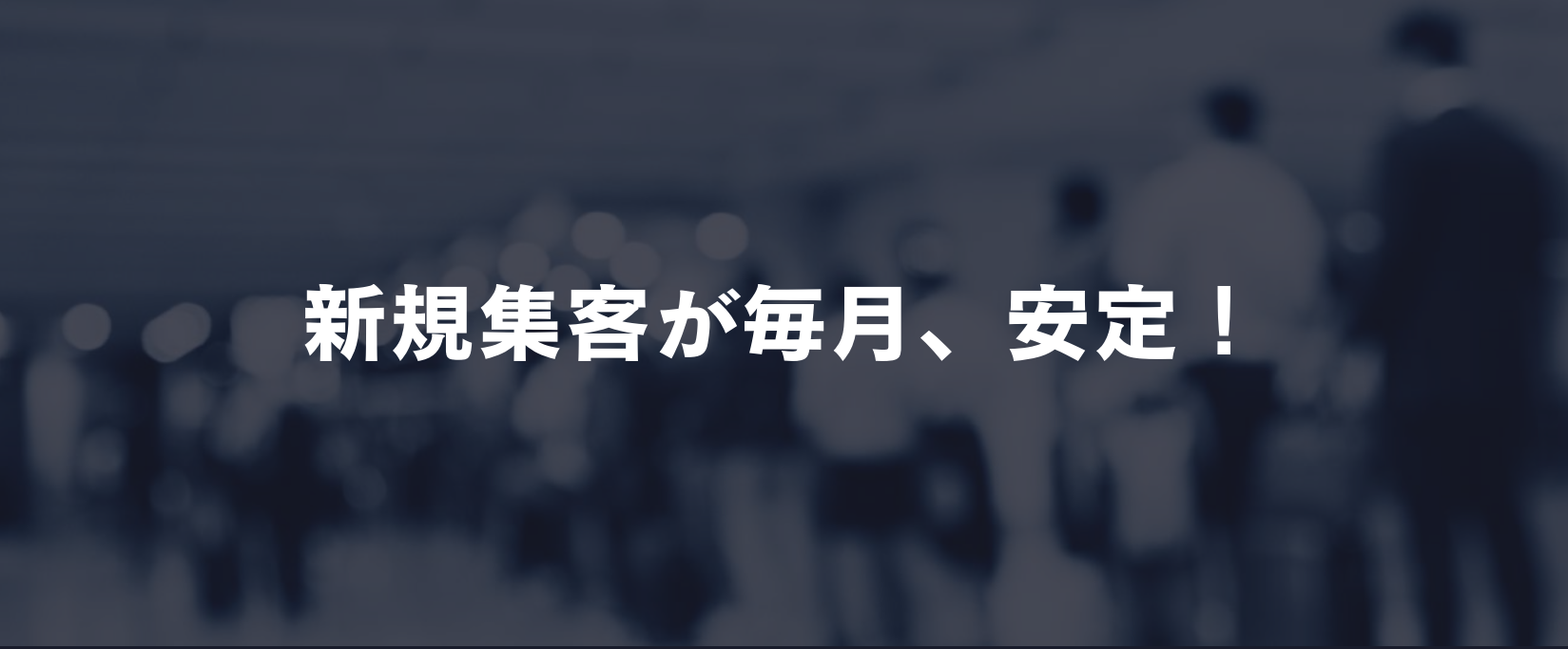
「売れるYouTube広告」 であなたの会社は…



簡単、早く、低コストで
広告をスタート



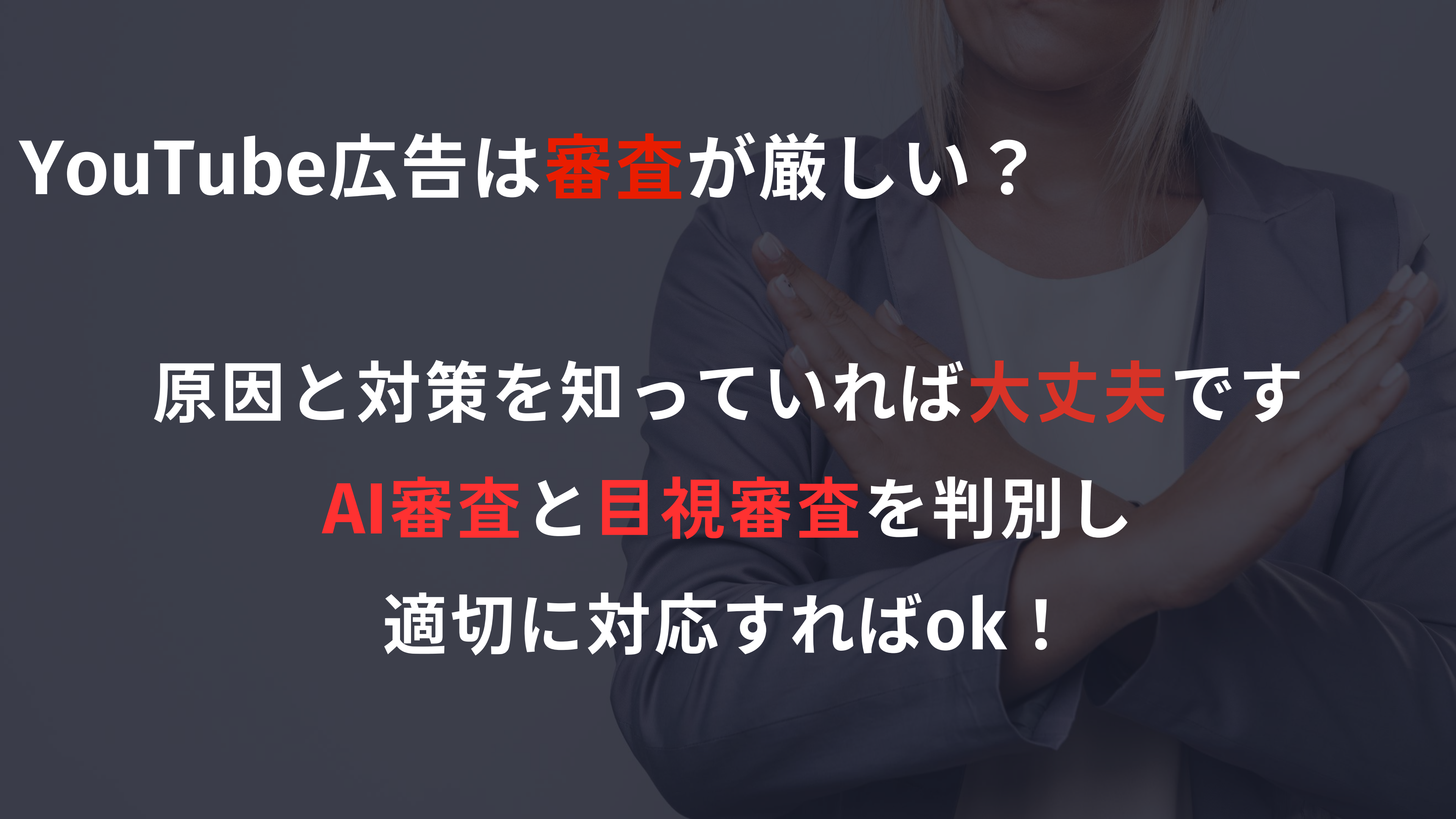
売上アップ!



新規集客が毎月、安定!



問い合わせ、申込みが増える



YouTube広告は**審査**が厳しい？

原因と対策を知っていれば**大丈夫**です

AI審査と**目視審査**を判別し

適切に対応すればok！

審査落ちからの大復活！



ミュージシャン／作曲スクール主宰

小杉 圭佑 様

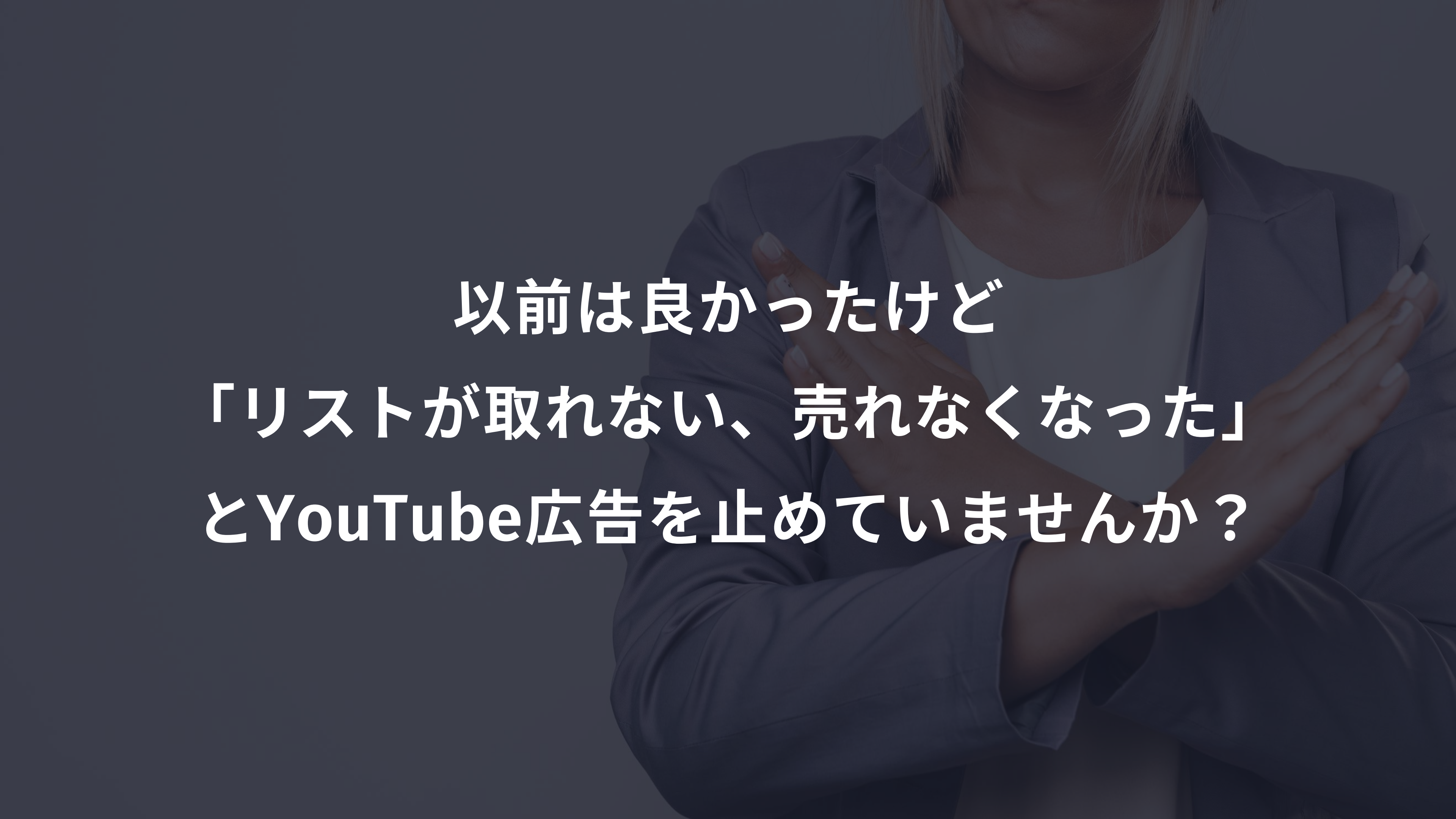
ROAS 3285% CPA130円 売上690万円

毎日リストが40～50件増加中、安心して運用できてます

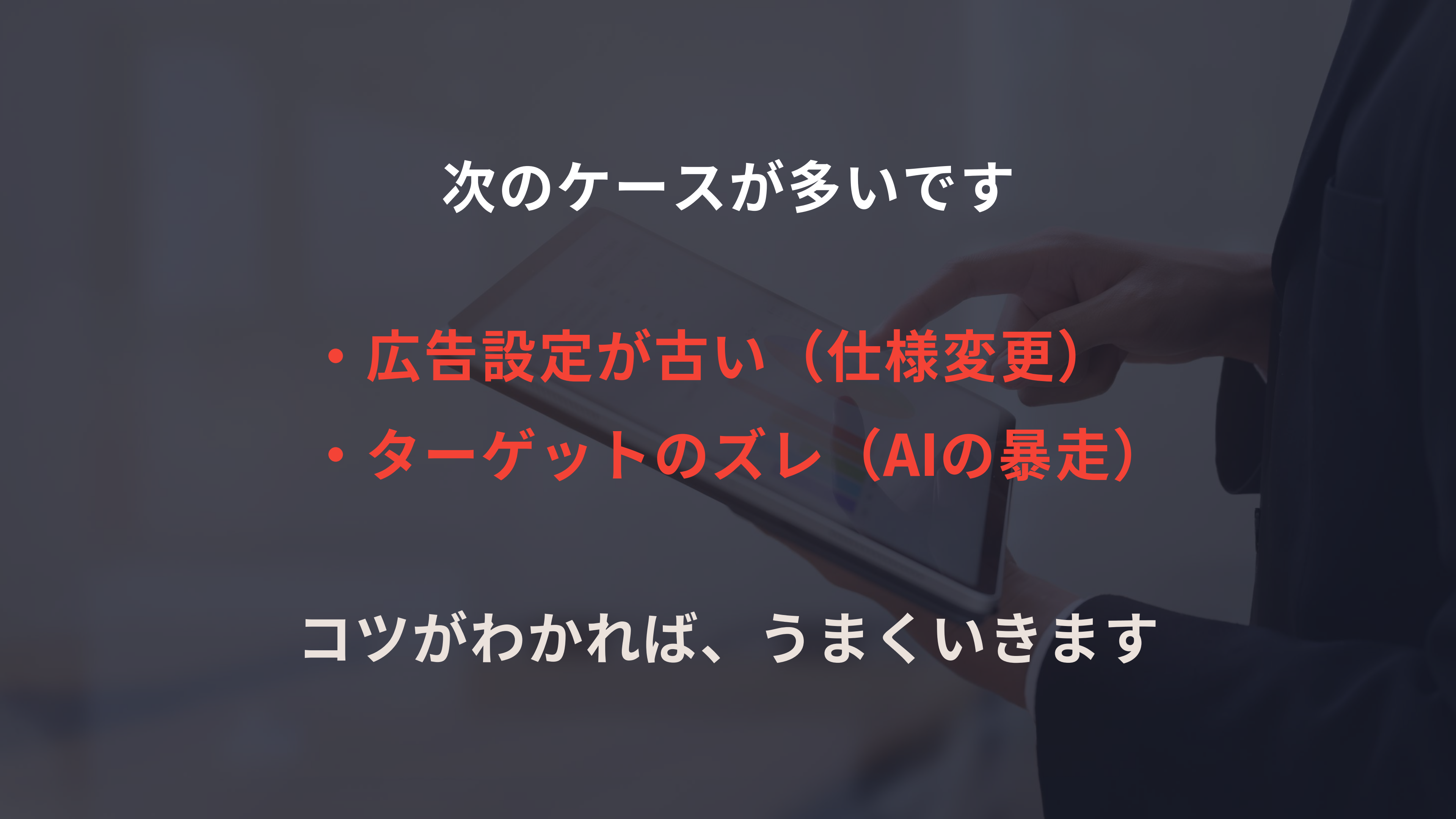
小杉様は、初心者から経験者、プロまでを対象としてオンラインの作曲スクール＆コミュニティを主催されています。

最初にご相談いただいた時は「YouTube広告が審査に落ちる。10ヶ月広告が止まっている。動画やLPを直しても通らない」と悩まれていました。広告代理店が出稿しても審査にまったく通らない。相談しても「改善方法がわからない」と言われ、先が見えない状況でした。私のコンサルを受けたところ、**すぐに審査に通り**素晴らしい成果を出していただきました。CPA（見込み客獲得単価）は130円、2ヶ月で売上は690万円を達成し、ROAS（広告費用対効果）は**3285%**という結果に！メルマガ読者は2176名、LINE登録は1280名も増加。

小杉様からは「与口さんの初回コンサルで、審査に落ちにくい運用方法を教えていただき、動画とLPを直さずにあっという間に審査が通りました。毎日、安いCPAでリストが40～50件増え成約にもつながっています。気持ち的にも安心して、安定して運用ができるようになりました」と喜んでいただきました。



以前は良かったけど
「リストが取れない、売れなくなった」
とYouTube広告を止めていませんか？



次のケースが多いです

- 広告設定が古い（仕様変更）
- ターゲットのズレ（AIの暴走）

コツがわかれば、うまくいきます

カリキュラム

1章： **YouTube広告よくある3つの間違い**

2章： **売れるシナリオ**

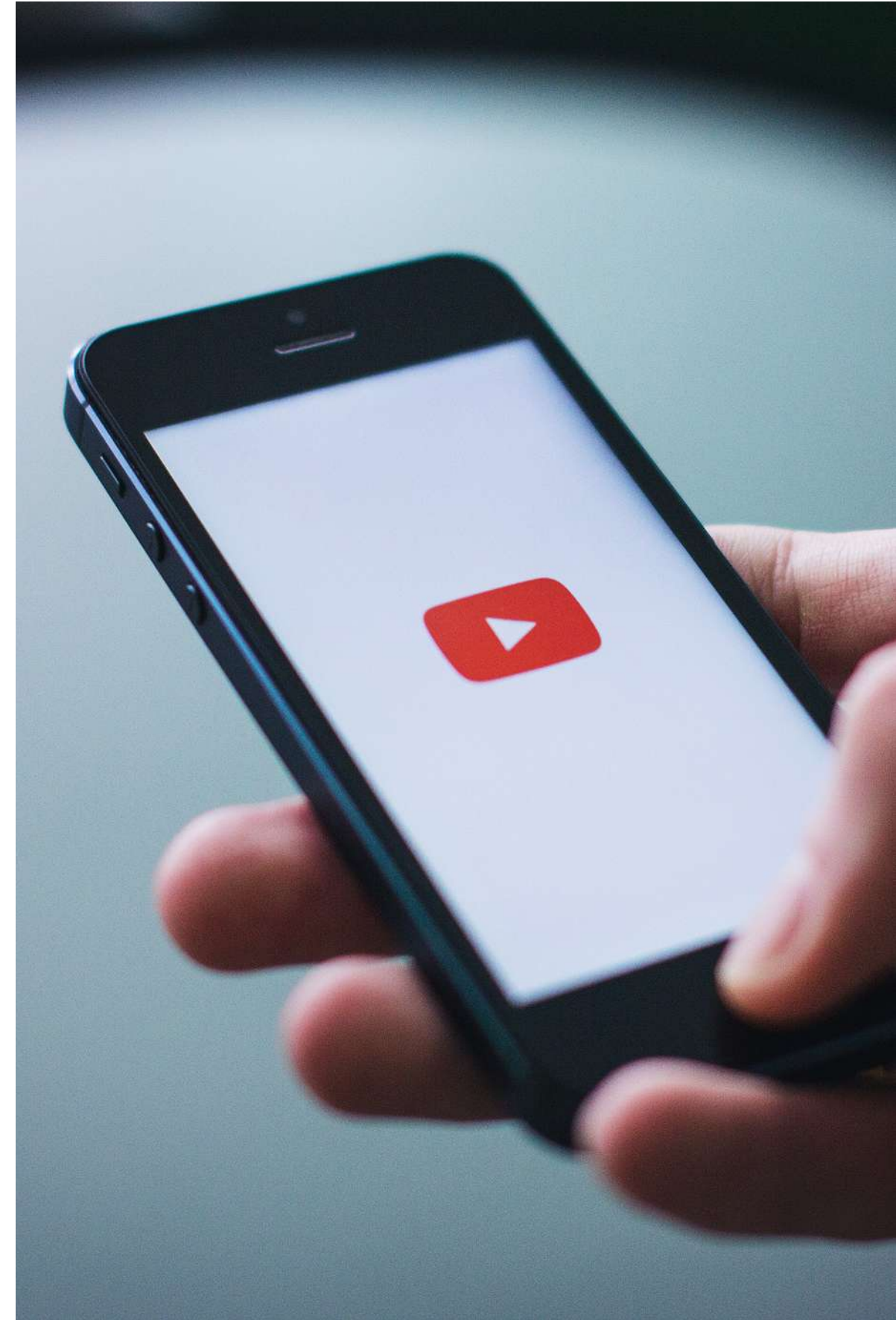
3章： **ワークショップ 「売れるシナリオ」 を作ってみよう**

4章： **広告をスタート（失敗しない広告設定）**

5章： **集客、販売、決算、納品、フォローを完全自動化 する方法**

6章： **YouTube広告の審査落ちの理由と対策**

7章： **ChatGPT活用術**



1章 YouTube広告のよくある3つの間違い

**最初の5秒で
注意を引かない**



理想客の注意を引く
AIの最適化が進む

**プロっぽい
広告じゃないと
ダメと思い込む**



簡単なスライドでOK

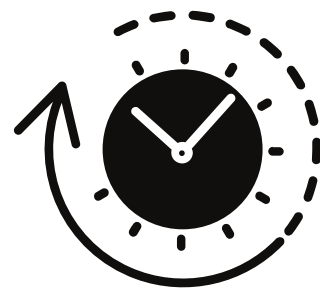
価値提供がない



「価値提供」をすると
商品が売れやすい

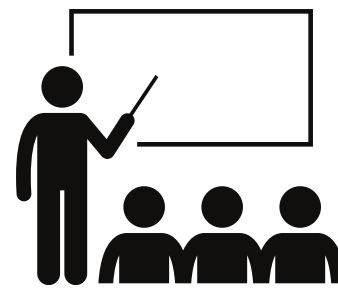
2章 売れるシナリオ A B Cの法則

A : Attention



5秒で注意を引く
理想客だけを引き付ける
関係ない人を除外

B : Build



新しい情報を提供し
「先生」ポジションを作る

C : Call To Action



取るべき行動をシンプルに伝える

旧来はTVCMのようなカッコいい動画を作る人が多かったですが
ABCの法則で **「プレゼン式の3分以内の動画」** を作ります。
先生ポジションを取ることで、**集客後に商品が売れやすくなります。**

※注意：Bパートがなくてもオプトインだけは可能ですが

Bパートの内容により、その後の商品の成約率が大きく変わります

3章 ワークショップ

実際に「売れるシナリオ」を作ってみよう

A : Attention



購入意欲が高い人の
注意を引く

CPA（獲得単価）が安くても

ROAS（費用対効果）が低ければ意味がない

B : Build



「え！そうなの！」
「詳しく知りたい！」
Why、Whatを伝える

Howは登録後のプレゼント

C : Call To Action



取るべき行動を
シンプルに伝える

4章 広告をスタート（売れる広告設定）



ターゲッティング

ライバルから合法的にお客様を奪い取る

お客様が見ているYouTube動画は？

どこに住んでる？

どんなキーワードで検索する？

見ているWEBページは？

何に関心がある？



無駄な広告費を除外する

（デバイス、属性、アプリ、サイトの4つを除外）

TVは新規登録はされない

関係ないユーザー属性は除外

アプリ、サイトは登録につながりにくい



無駄な広告費10－30%を減らせる



売れる広告設定、
売れない広告設定

設定を間違えると
動画の再生数は増えても
新規獲得や売上に
つながらない

4章 広告をスタート（売れる広告設定）

最初にためすべきターゲット

カスタムオーディエンス
(キーワード検索)

購買意欲の強いセグメント

リマーケティング

URL訪問者類似

Googleの持つデータを活用するから、精度の高いターゲティングが可能

ジャンルによっては「ライフイベント」もおすすめ。

仕様変更でコンテンツオーディエンスが使えなくなりました（2023/3/28時点）

4章 広告をスタート（売れる広告設定）

「3×3 YouTube広告ロケットスタートの戦略」からスタートする

- 最初のテストをスムーズにスタートできる
- 手順がシンプルなので悩まずに済む
- 3つの数字を順番にチェックする
- 赤字広告を止めて、黒字広告に予算を集める
- 誰でも60点を取れる
- 70点、80点、90点と改善していける
- AI学習が進みやすい
- 広告の運用方法を理解しやすい

5章 手間のかかる仕事は自動化

- 毎月の集客が安定すると、ビジネスは安定する（**広告**は最高の「**投資**」）
- 広告は作ってからが勝負（**PDCA**を素早くまわす）
- **シナリオが9割**（デザイン、音楽など細かいことを気にせず、大きなテスト）
- ビジネスモデルにあわせて、手間のかかる仕事を自動化

例1） 広告→リスト取り→教育→販売→納品 （**完全自動化**）

例2） 広告→Webセミナー→個別相談→販売 （**個別相談まで自動化**）

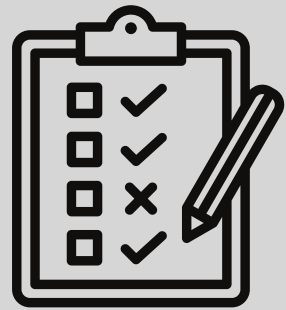
6章 YouTube広告の審査落ちの理由と対策

ベテラン広告運用者でも
気づいていない

「審査に落ちる理由と対策」



6章 YouTube広告の審査落ちの理由と対策



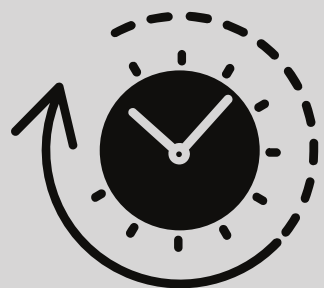
断定表現：「xxxできる」

例) 表現を変えるだけでAI審査に通ることも多い
「xxx目指す」「xxできた？」



LPと動画に免責を入れる

例) 個人の感想であり成果を保証するものではありません
※動画やLPで成果を伝える部分、顧客の声にはすべて免責を入れる



「期間＋成果」の組み合わせは審査に落ちやすい

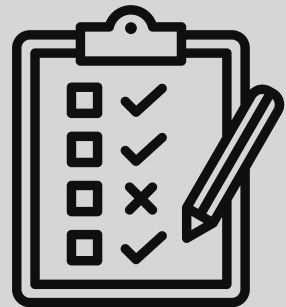
例) 3ヶ月で10kgやせる

6章 A I 審査を制するものが審査を制する



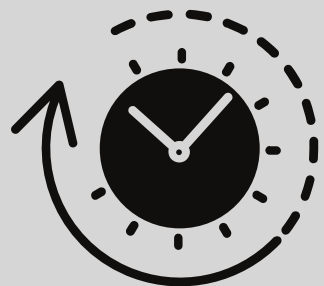
審査落ちの95%以上はA I 審査

A I 審査の「クセ」をしっかりと審査落ちを予防できます



原因の切り分けをする

やみくもに直すのではなく、原因の切り分けをする
LPなのか？動画なのか？それとも〇〇なのか？



審査におちたら最初にすべきことがある

これをやらないと、その後の審査落ちしやすくなる

7章 YouTube広告のChatGPT活用術

リサーチ、広告、LP、メールの作成に活用することで時短

ChatGPTでYouTube広告作成も可能（ライバルの広告をAIで分析）

審査落ちの原因、動画やLPの改善ポイントをChatGPTで探す

LPのコーディングも可能（HTMLとCSSの制作を指示）

動画シナリオの草案を1分で作成

参考にしたいYouTube広告動画のリンク取得→ChatGPTで動画を文字起こし
→ChatGPTで動画を分析→ChatGPTで動画シナリオのテンプレートを作成
→自分のビジネスに置き換えた動画シナリオの草案を作成

まとめ（最小の時間で最大の利益を得る）

- ・ 売れるシナリオを作成する（「**ABCの法則**」を推奨）
- ・ 3分以内のシンプルなプレゼン動画1つで売上を伸ばす
- ・ 「**3×3 YouTube広告ロケットスタートの戦略**」を推奨

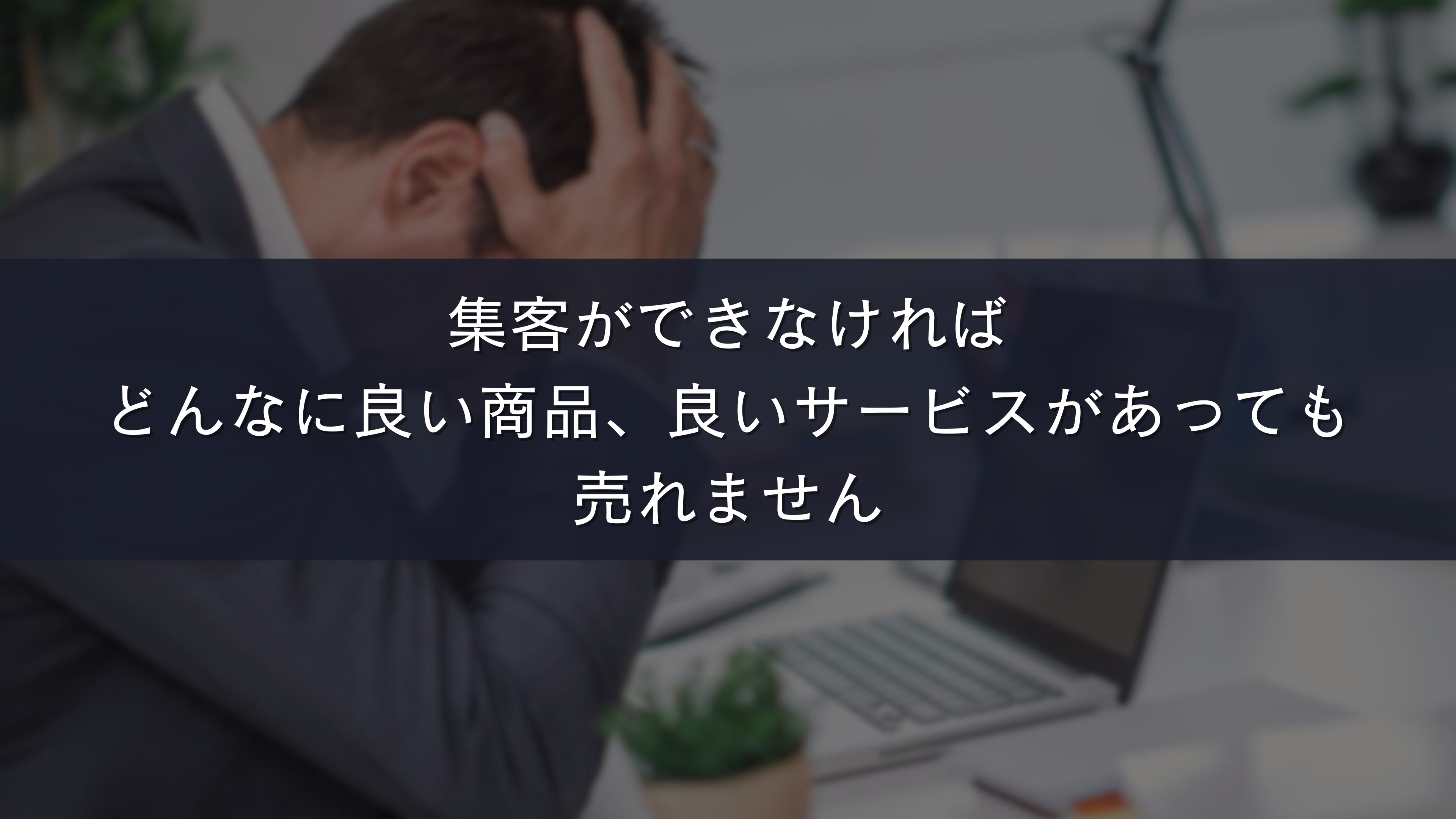
最初は低コストでスタート。リストと売上を増やしながらAI学習を進める

- ・ YouTube広告の**審査落ちの対策**をする（安定運用する）
- ・ 広告費を再投資して、**雪だるま式**にリストと売上を自動的に増やす
- ・ 顧客獲得、クライアント獲得を安定させて**ビジネスを盤石**にする
- ・ 手のかかる集客、販売、決算、納品、フォローを**自動化**する。**AIを活用**する

「働きがいも、経済成長も」



良いサービスを販売している人は
「売れるYouTube広告」
を試してほしいです

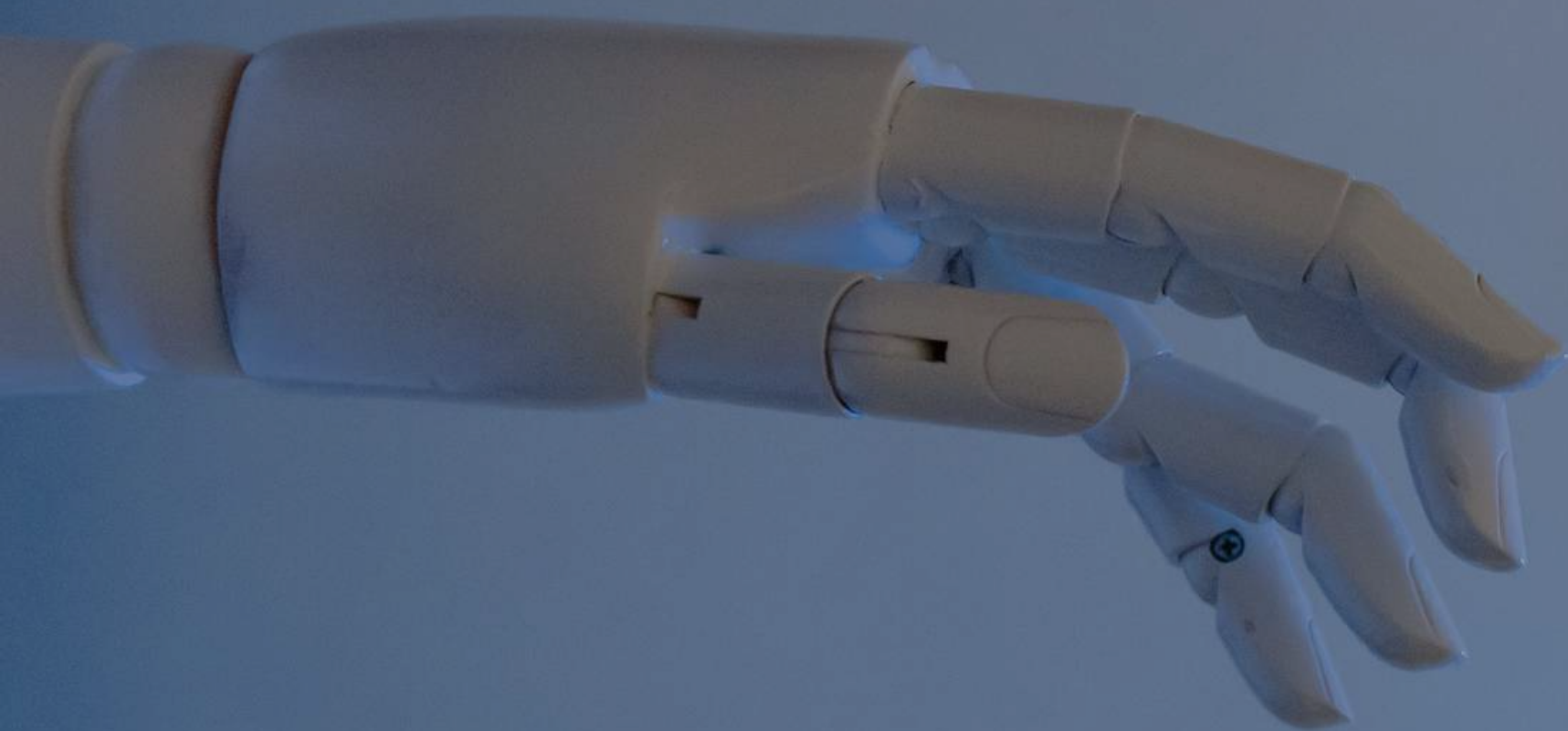


集客ができなければ
どんなに良い商品、良いサービスがあっても
売れません

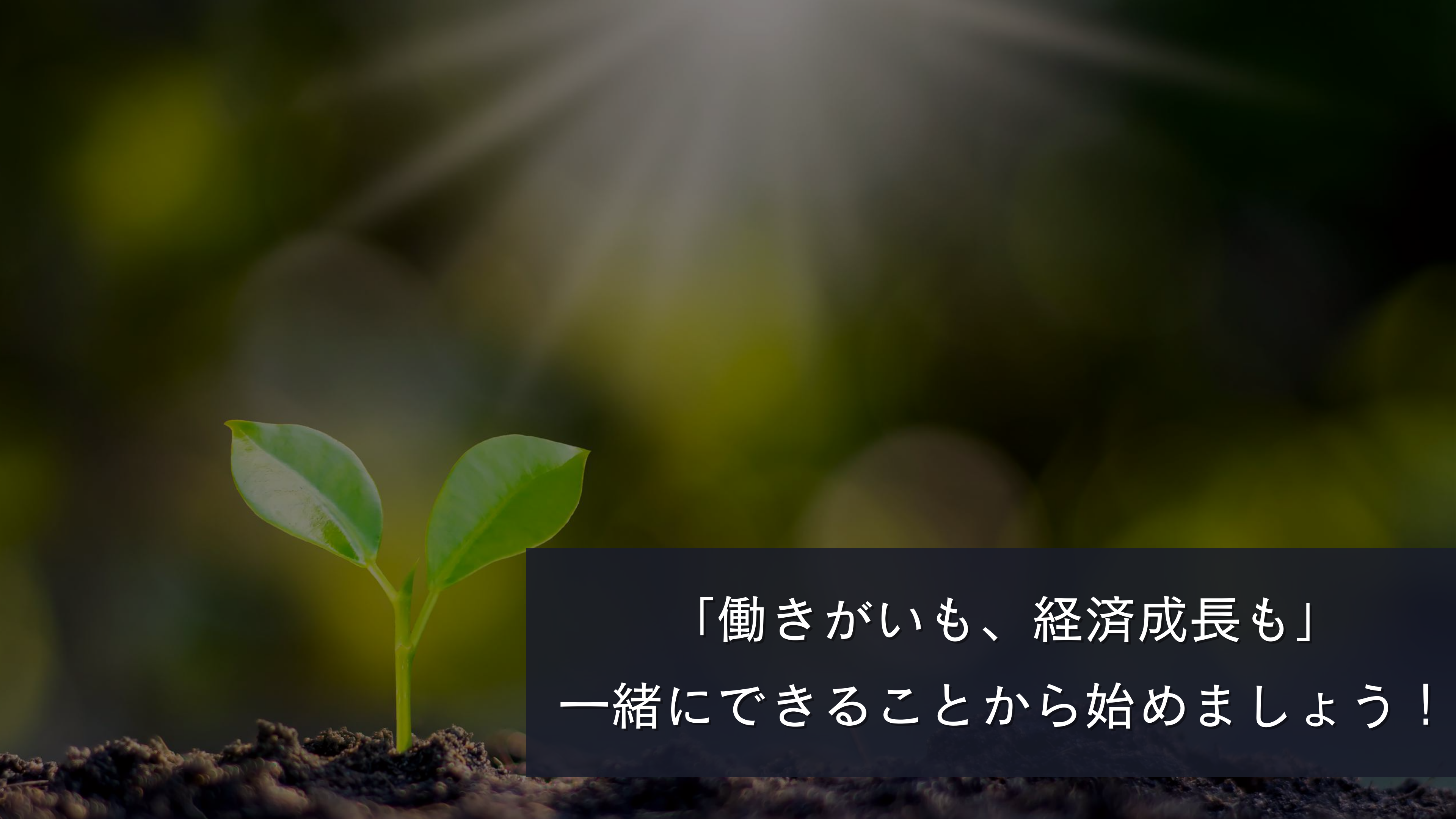


手間のかかる集客を
安定化、仕組み化すると
お客様へのサービスに
時間を使えるようになります

お客様が満足してくれれば
紹介やリピートにつながります



AIに手間のかかる仕事はまかせて
人間はやりがいのある仕事を楽しみましょう



「働きがいも、経済成長も」
一緒にできることから始めましょう！

これ以後のページは近々削除する予定です

最後に「戦略セッション」のご案内をさせていただきます。

近々、このページから後ろは削除する予定です。

ご興味がありましたらお早めにご検討ください。

A dramatic landscape featuring a dark, stormy sky with a bright lightning bolt on the left and a sun or moon on the right. The ground is covered in green grass, and a path splits into two directions, leading towards the horizon. The text is overlaid in the center of the image.

あなたには
2つの道があります

1つ目の道は YouTube広告を ひとりで実践する道です

熱心なあなたは、
このガイドブックを読み返し、
試行錯誤しながら実践すれば、
いつかはうまくいくでしょう。

しかし、それは **遠回りの道** です。



2つ目の道は、
YouTube広告を私と一緒に、
最短で成果を出す道です。

戦略セッションを受けた方が続々と
YouTube広告で成果をだしてくれています。
次はあなたですか？

YouTube広告を使って
最短で成果を出すためのご案内は
こちらから↓

詳細を確認する

※期間限定のご案内です

