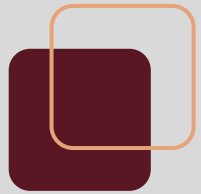


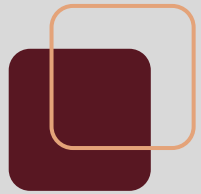
有料メルマガ号外広告 PPC広告の集客方法

園山恭平



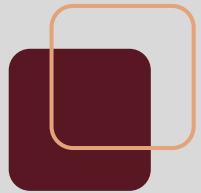
有料広告で集客するメリット・デメリット

- ・広告出稿で集客作業の時間短縮化
→経費をかけることで広告をだし時間短縮
- ・集客はメルマガアフィリエイトの大きな関門
→経費をかけることである程度の成果が期待
- ・有料価格の費用対効果を予め予測しておく
→**広告効果に保障が無い**



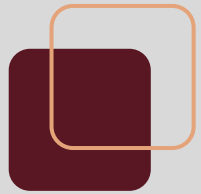
メルマガ有料号外広告で集客

- ・リストホルダーに号外広告メルマガを送ってもらう
 - 有料だがしっかりとリストに告知できる
 - メルマガ配信者の名前で送ってくれる
- ・「号外広告」と告知される場合とされない場合
 - メルマガ配信者との相談(基本は号外と告知)
- ・価格はケースバイケース
 - WEBサイトなどに価格表示あることが多い



PPC広告の出稿で集客

- 検索連動型広告 (リスティング広告)
- クリック課金型広告 (PPC広告)
- GoogleアドワーズとYahoo!プロモーション広告
- 広告を表示させる検索キーワードを設定
- 広告出稿額も予め設定しておく



有料号外広告とPPC集客方法 まとめ

- 有料の号外広告やPPCでも集客できる
- 集客成果までの期間を短縮することができる
- 経費がかかるので成約率を意識しておく
- 赤字にならないように注意する
(広告効果の保障無し)