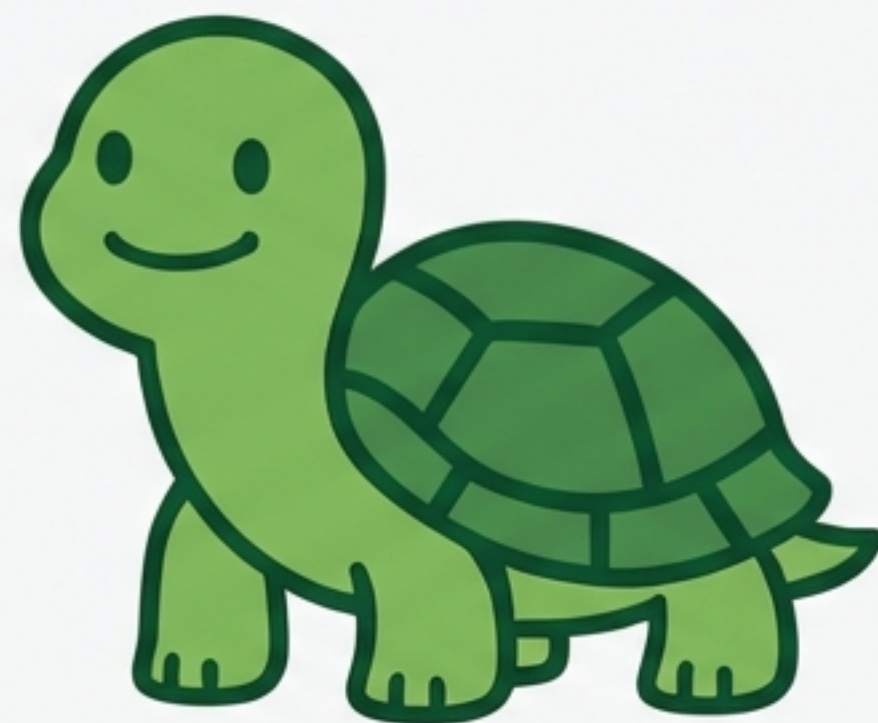




運用型広告サービス説明資料

【でもやるんだよ】

零株式会社

we are different.

マーケティングは難しい...でもやるんだよ！



一般的な広告代理店 (The Commodity)

- ✗ 広告代理店はコモディティ化している
- ✗ 担当者に丸投げ
- ✗ 運任せの広告運用
- ✗ 結果の理由が不明瞭

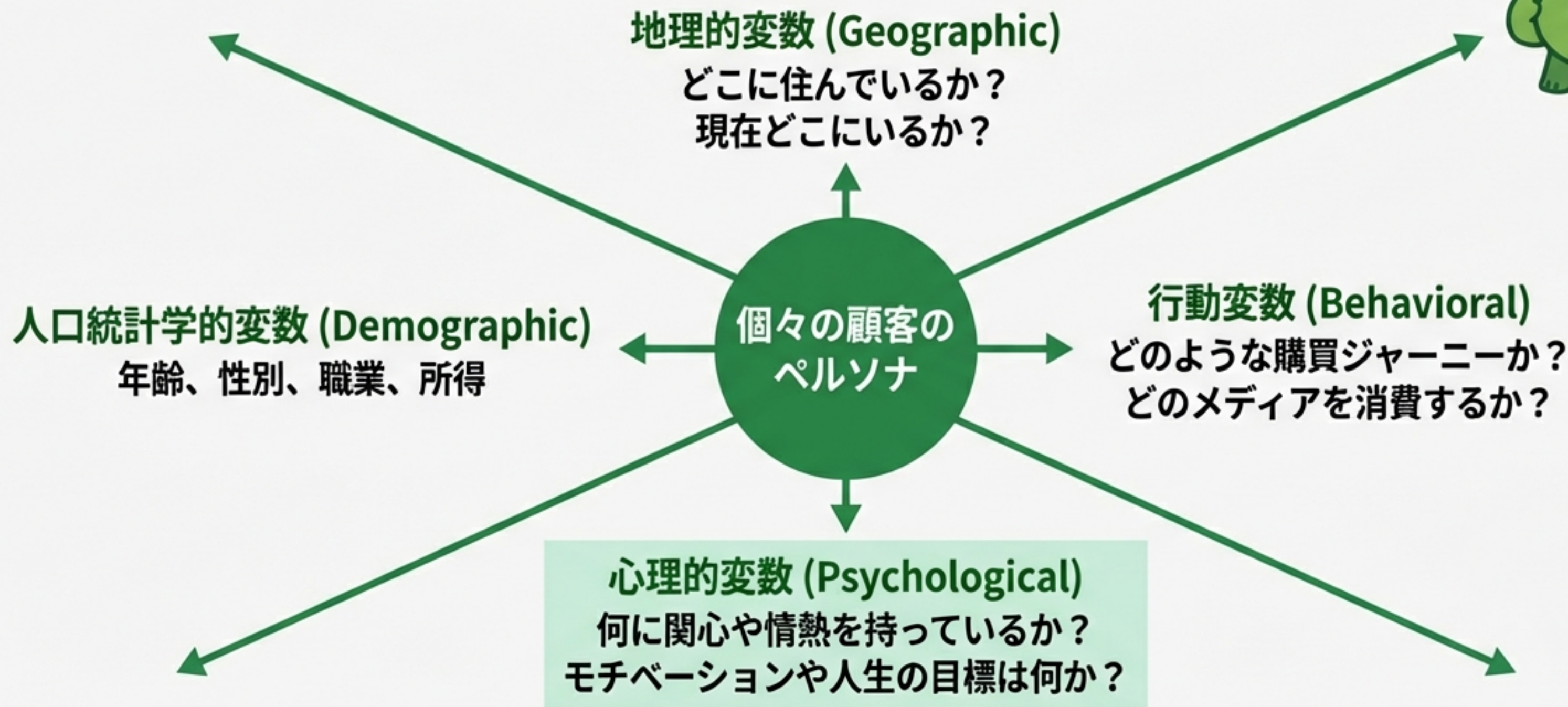


零株式会社 (Rei, Inc.)

- ✓ 世界で唯一の集客カンパニー
- ✓ コトラーの教科書通り
- ✓ 全社員が統一した品質
- ✓ 説明責任 (Whyを言語化)

コトラーの理論①：セグメント・オブ・ワン

属性ではなく「個別の文脈」で捉える



市場は均一ではありません。「セグメント・オブ・ワン」に対してメッセージを設計します。

コトラーの理論②：5Aカスタマージャーニー

点ではなく「面」で捉え、ご予算を最適配分する



私たちはEC・小売に強い

「投資月」と「回収月」を見極める戦略的運用

季節性の攻略 (Seasonality)



「投資月（繁忙期）」と「回収月（閑散期）」を明確に定義。単月のROASにとらわれず、年間の利益最大化を目指します。

心理的ターゲティング (Psychology)



同じ30代女性でも「ギフト需要」と「自分へのご褒美」では刺さる言葉が違います。文脈に合わせた訴求を設計します。

プラットフォームのハック (Platform Mastery)



Google P-Maxのブラックボックスを厳格なルールで制御。MetaやInstagramでの「衝動買い」誘発も得意とします。



実績：アパレル通販（Case Study: Fashion EC）

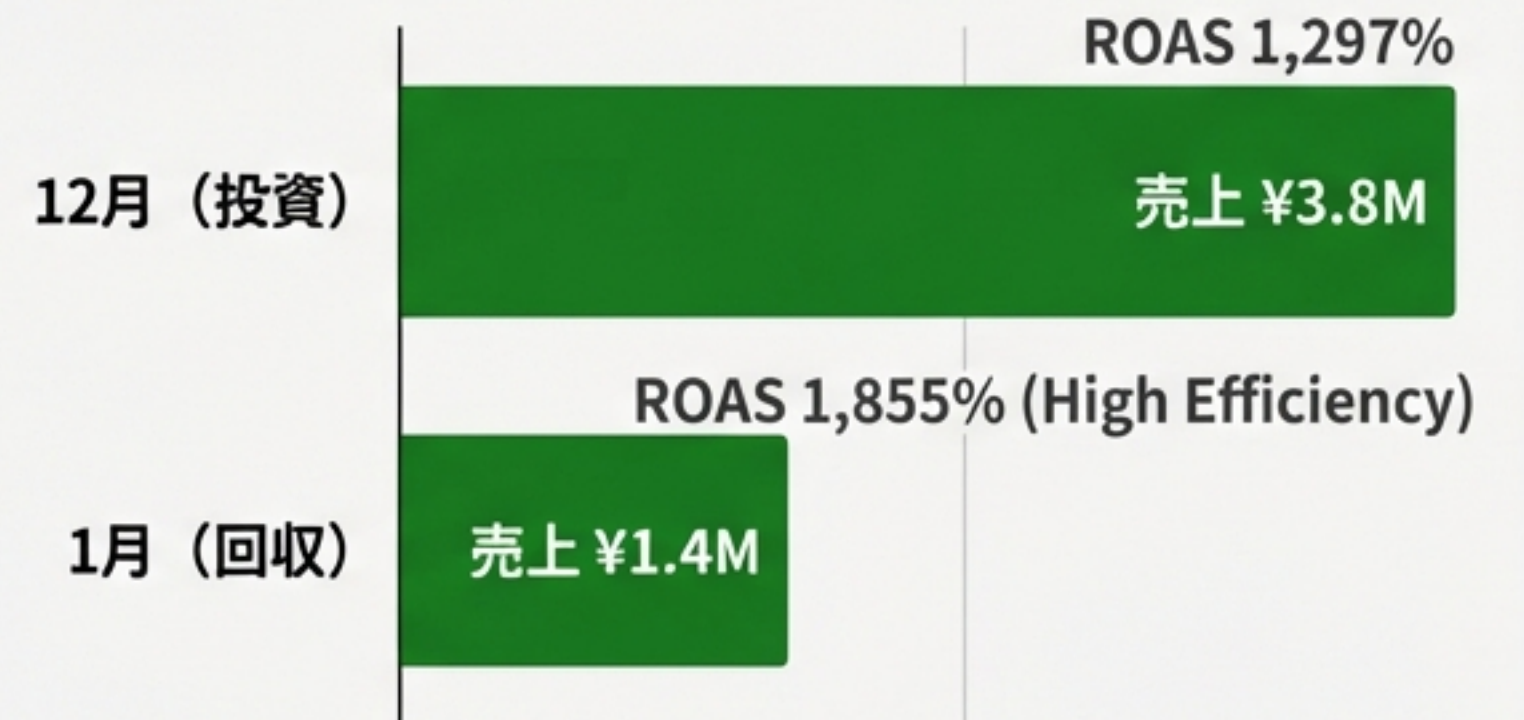
心理状態に合わせた訴求で ROAS 1,855% を達成

Segment of Oneの実践

- 12月（投資月）: 「ギフト需要（失敗恐怖）」と「ご褒美（衝動）」へ訴求。
- 1月（回収月）: 「実需（コスパ・着回し）」へ訴求を切り替え。
- 結果：勝ちパターンのみを残し、無駄なコストをカット。



売上とROASの推移

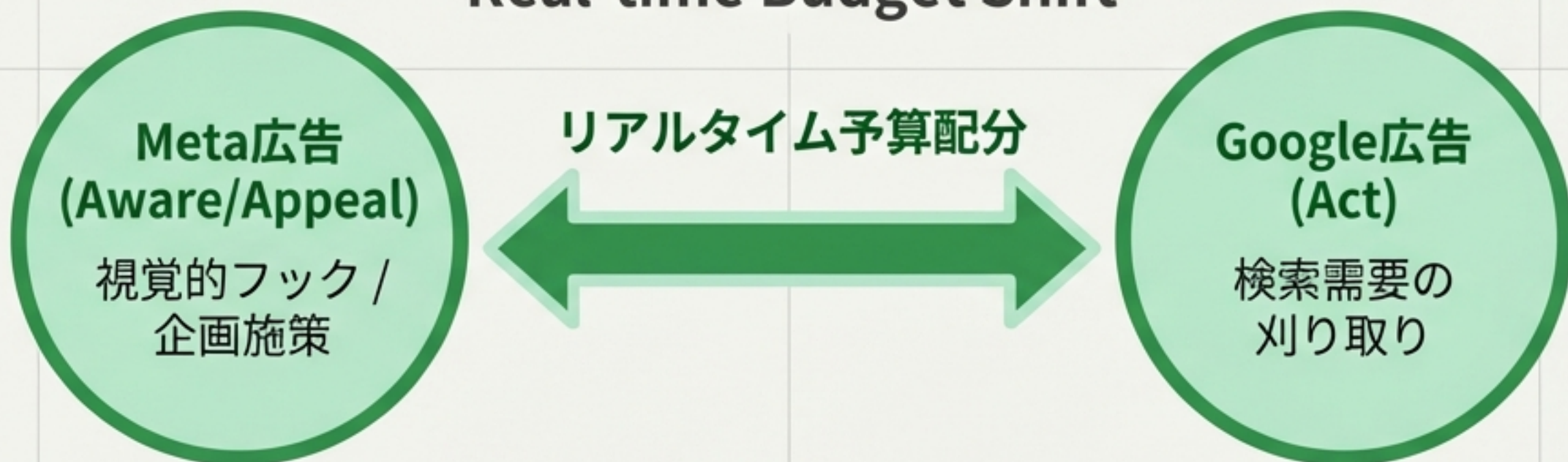


予算を絞りながら利益率を最大化

実績：ジュエリーEC

レッドオーシャンで売上1,000万円突破

Real-time Budget Shift



TOTAL SALES: ¥10,372,688

ROAS: 266%

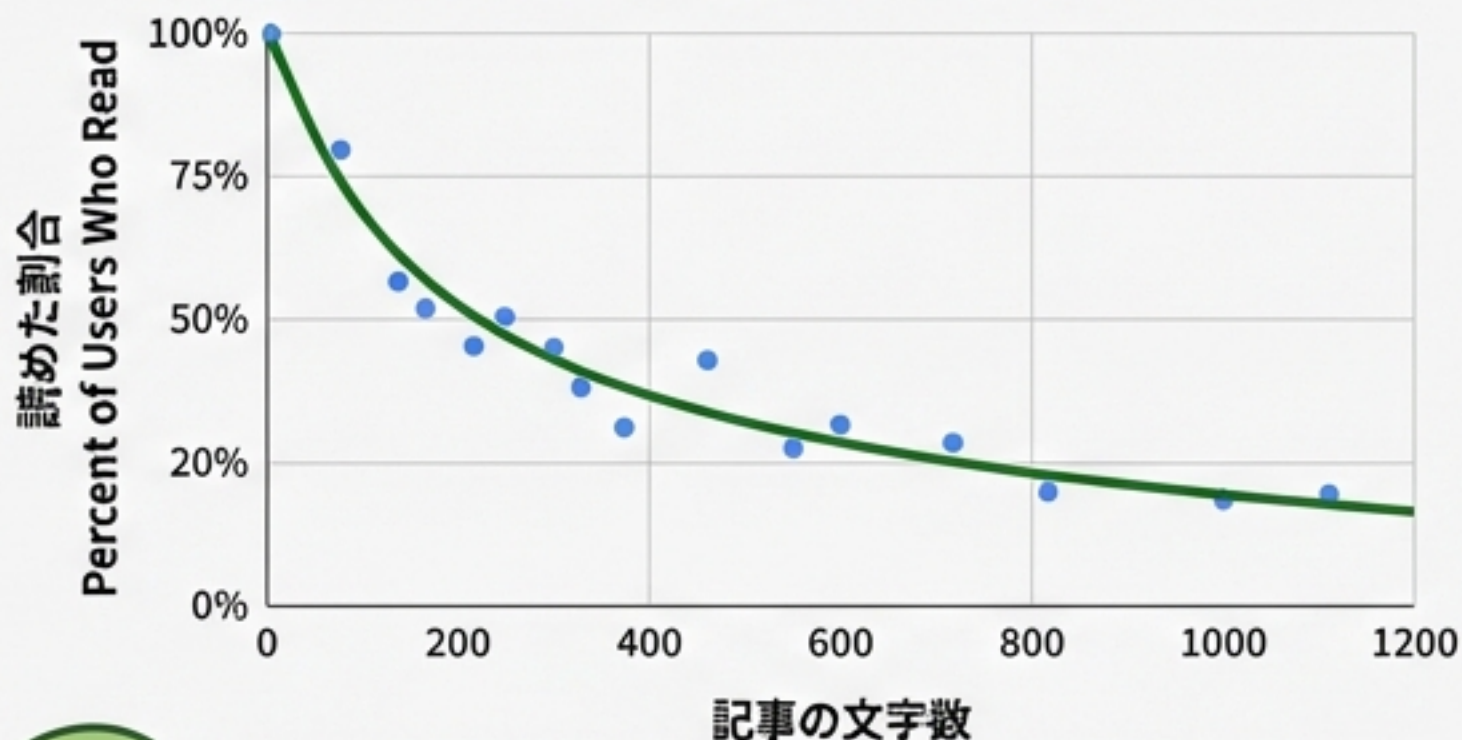
Context: 12月の広告費高騰期 (Red Ocean)

「1円も無駄にしない」徹底した5Aジャーニー設計により達成。

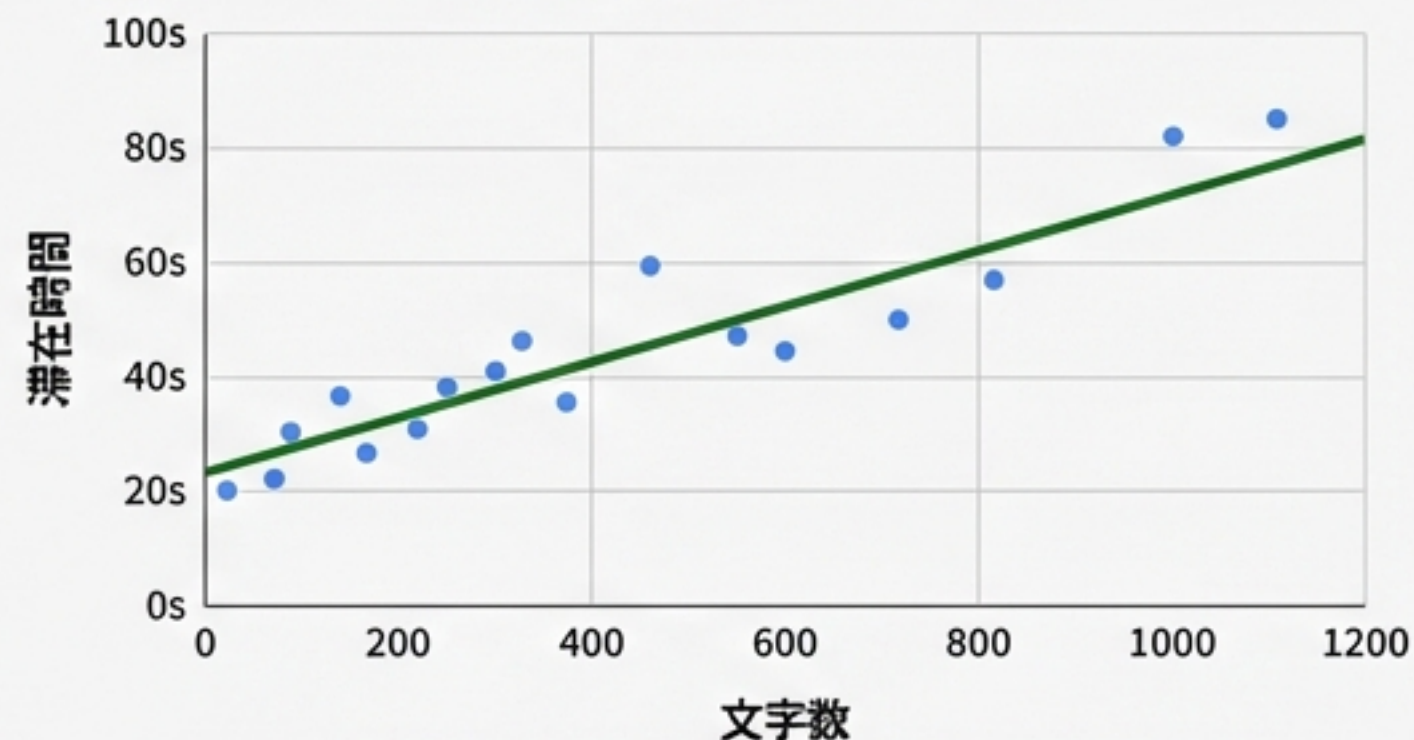
データに基づくクリエイティブ改善

PDCAを回し、勝ちパターンを見つける

文字数と読了率の相関



滞在時間の相関



結論: 人間は文章を読まない
(Make text short).

結論: 短い文で情報量を増やす
(High density).

これらのデータに基づき、LPのフォントサイズ、
行間、構成を科学的に改善します。

対応媒体とサービス範囲

対応媒体

- Google / YouTube
- Meta (Facebook / Instagram)
- LINE
- X (Twitter)
- TikTok
- Yahoo!
- Microsoft
- Amazon / Rakuten
- Indeed / SmartNews

サービス範囲



料金体系

シンプルで明瞭な料金プラン

広告運用手数料

20%

最低出稿金額の
制限なし

完全成果報酬

ご相談

売上連動型など
柔軟に対応

クリエイティブ費用

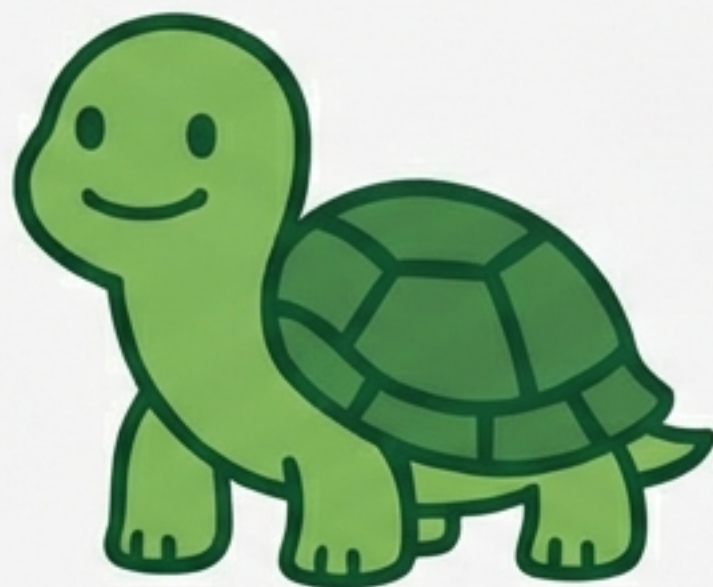
実費のみ

バナー制作 ¥5,000～ /
LP制作は別途



複雑なオプション費用はありません。成長に集中できる料金体系です。

マーケティングは難しい…



でもやるんだよ！

理論に基づく「正しい」集客構造と一緒に作りましょう。

無料相談・シミュレーション受付中

零株式会社 | rei-yokohama.co.jp