

広告運用 実績報告と今後の戦略方針

～アカウントの健全化と、来院数最大化に向けたフェーズ移行～



基盤構築の完了

全4領域（美容点滴、健康診断、AGA、ED）の配信を最適化。精密な半径ターゲティングへの移行を完了。



過去データの真実

旧代理店時代のCPA（3,300円）が「サイト滞在90秒」という実態のない計測であったことを解明。実質的な獲得効率は現在すでに向上している。



次なる打ち手

医療広告ガイドラインを遵守した新広告文への全面刷新と、現場の来院数（KGI）を軸にした最適化の実施。

2月・3月実績比較（サマリー）

3月は2月と比較して、獲得件数が約4.6倍に増加し、CPAは約60%改善しました。

コンバージョン（CV）数



獲得単価（CPA）



指標	2月実績	3月実績	騰落率
コンバージョン（CV）数	12件	56件	+366.7%
獲得単価（CPA）	14,551円	5,879円	-59.6%
クリック数	808回	1,702回	+110.6%
ご利用金額	174,612円	329,212円	+88.5%

【重要】コンバージョン地点別・詳細内訳（3月実績）

実際の来院数との乖離による不信感を防ぐため、計測されているアクションの内訳を明示します。

56件

美容点滴：40件

健康診断：15件

AGA：1件

ED：0件

内訳：
Web予約完了、LINE登録、
電話ボタンタップ

内訳：
問い合わせ送信完了

※重複計測を排除するため、現在
「カスタムCV」の設定準備中。

内訳：
LINE登録、電話ボタ
ン等のタップ


※実質的なアクション
のみ計測



現在は「滞在90秒」のような架空の数値を排除し、
実際の予約・来院に繋がる実質的なアクションのみを計測しています。

領域別の運用ステータスと戦略マトリクス

各領域の現在の進捗と、広告プラットフォーム上の運用フェーズです。

	美容点滴	健康診断	AGA	ED
現状の進捗	 効率最適化期 月間約40CVと好調	 学習推進期 月間約15CV	 データ収集期 初動フェーズ	 データ収集期 初動フェーズ
入札戦略	tCPA (目標CPA) 運用 安価にスケールさせる	CV最大化へ移行予定 さらなる獲得を狙う	まずはトラフィック を集める AIに傾向を学習させる	まずはトラフィック を集める AIに傾向を学習させる

実施済みの改善施策（ターゲティングの適正化）

旧設定：日本全国への無差別配信



害定のクリック、システムノイズを移行。

新設定：精密な半径ターゲティング



クリニック周辺の来院可能性があるエリアのみへ完全移行。



AGA

AGA: 18-24歳の若年層を除外。



ED

ED: 女性への配信を完全停止。

広告文・キーワードの全面刷新（次週反映予定）

現状の課題

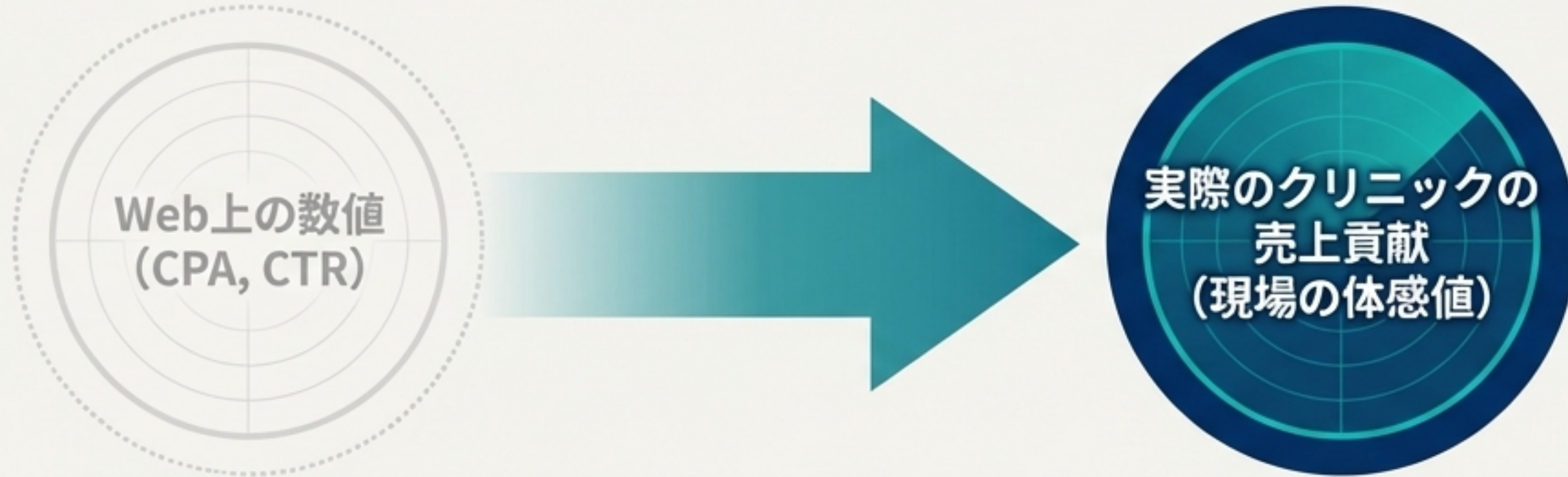
- ・旧設定のキーワードは乱雑で無駄が多い
- ・ガイドライン抵触による審査落ちリスク

改善アクション

- ・全領域のコピーをゼロベースで作成
- ・ガイドラインを遵守し、CVに直結する関連性の高い訴求へ

今後のKGI/KPI再定義について（ご相談）

Web上の数値だけでなく、「実際のクリニックの売上貢献」を真の目標に置くことを提案します。

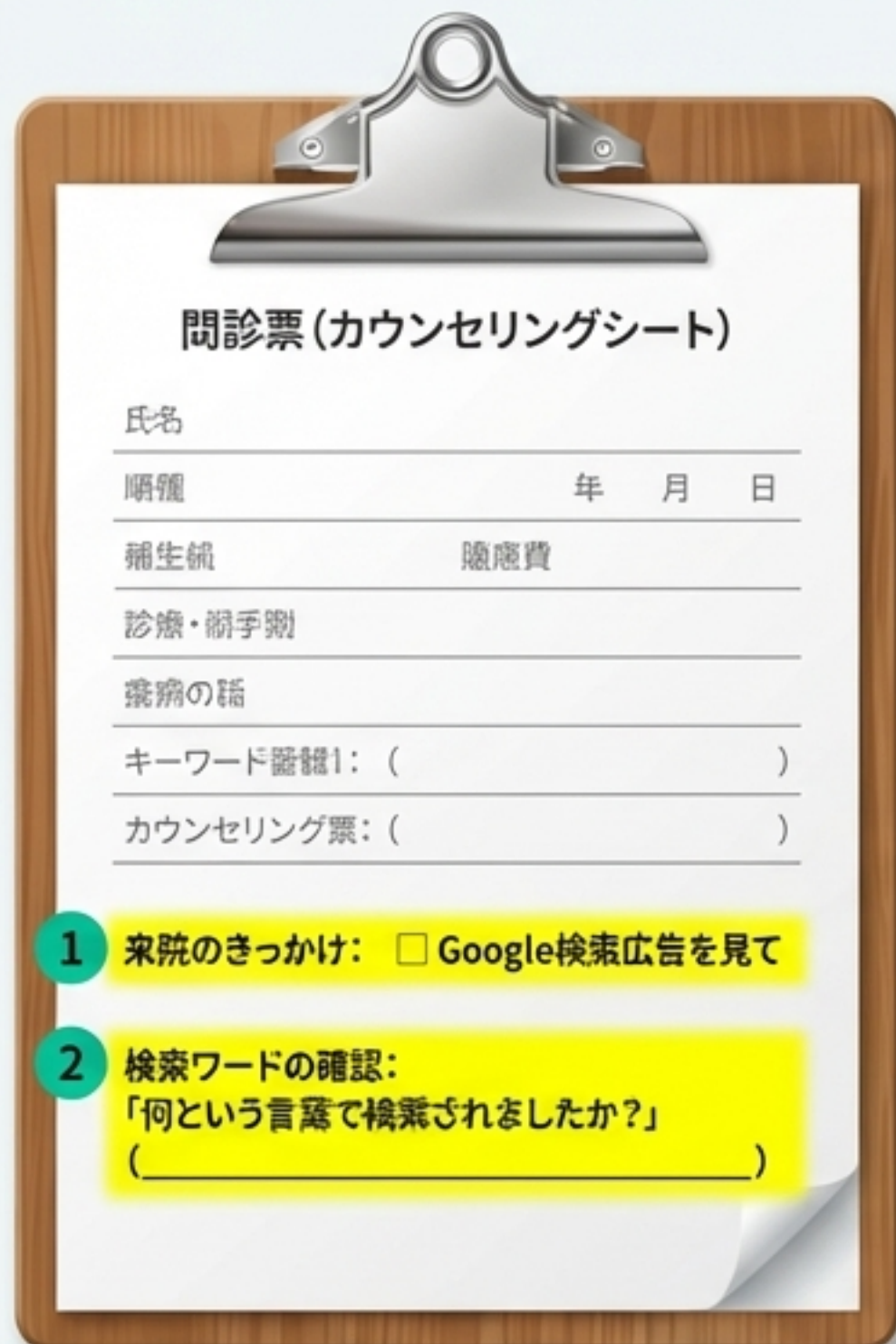


「週に何名の新規来院（AGA/ED等）があれば事業として満足か」という現場の目標来院数を共通指標としたい。

この数値をベースに逆算し、適正な広告予算と目標CPAを再設定します。

【提案】カウンセリングシートへの項目追加

広告の成果を正確に把握し、運用にフィードバックするため、現場でのヒアリング強化をお願いしたく存じます。



問診票 (カウンセリングシート)

氏名 _____

〒 _____ 年 月 日

補生額 _____ 診療費 _____

診療・調剤 _____

疾病の経緯 _____



キーワード登録1: (_____)

カウンセリング票: (_____)

1 来院のきっかけ: Google検索広告を見て

2 検索ワードの確認:
「何という言葉で検索されましたか？」
(_____)

追加推奨項目の目的

-  例として、「白玉点滴」「新橋 健康診断」「薄毛対策」などの実際の入力キーワードを収集します。
-  これにより、Web上のCVと実際の来院を紐付け、真の売上に貢献しているキーワードへ予算を集中させる、極めて精度の高い最適化が可能になります。

今後の進め方とスケジュール

直近（今週末～来週）

- 刷新した広告文のアカウントへの実装
- 「健康診断」領域の入札戦略フェーズ移行（CV最大化へ）
- 重複計測を排除する「カスタムCV」設定の完了

中長期（5月以降～）

- 現場の目標来院数に基づいた予算配分の最適化
- 初動の安定確認後、レポートの頻度調整（週次から隔週・月次など最適な頻度へ）

データの透明性を保ちながら、貴院の事業成長にコミットするパートナーとして運用を推進いたします。



ご確認事項

- 請求書の送り先メールアドレスをご教示いただけますでしょうか。
- 今後の事務手続きを円滑に進めるため、よろしくお願いいたします。

引き続き、よろしくお願いいたします。