



曾根田通信

第 12 号
令和 3 年 11 月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私達がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■
いよいよ年末が身近になってきました。コロナでいろいろな動きがありましたが、今年はどうな一年でしたでしょうか？寒くなってきましたので、ご自愛いただき、元気に年越しをご準備ください！

◆藤沢→箱根まで旅ラン◆

ランニングにハマっている曾根田。緊急事態宣言が解除され、妻と息子が実家に行くとのこと。これはチャンス！と初の旅ランをしてきました。目的は箱根に即決。自宅からはさすがにキツイ。藤沢駅で降りて走って向かうことにしました。天気は快晴。駅から海岸への道には藤沢 SST、湘南 T-SITE、松下政経塾。思わず写真パシャリ。



さらに走ると湘南の海が目の前に！テンション MAX です！海沿いを走ると行き交う人は柔和な表情。ここだけ別世界？湘南ブランドは住む人の雰囲気も含まれているに違いない。



しばらく走ると眼前には富士山が！左手に海、目の前に富士山。こんな

恵まれた道をランニングできるなんて幸せすぎ。引越したい…と思うのは私だけではない？

しばらくすると茅ヶ崎のあの有名なモニュメントを発見。ランナー等の集合場所として使われていましたね。



それからさらに走ると、OISO CONNECT というおしゃれなスポットを発見。多くの方がいました。

海岸沿いの道から国道 1 号（旧東海道）を西へ。小田原、箱根へとひた走りました。ここは長かったです。そして最大の難関、箱根の峠道。35km 走り、足がパンパンの状



態で、急勾配の上り坂は本当にきつい。さらに、歩道がない山道では、車と接触しそうで危険。さらにさらに、携帯の充電が残り 20% から猛烈な勢いで減っていき、このままだと宿の住所もわからず迷子になってしまう…。立ち止まって、宿の情報をメモしたら、足が限界で走り出せず、徒歩 1 時間ほどで無事に宿に到着。距離 44 キロでした。宿の主人も驚き、日本酒をご馳走になりました。ごちそうさまです。その後は温泉にゆっくりと浸かって、夜は地酒と漬物でゆったりとした時間を楽しみました。翌日は箱根から平塚まで走り、そこから電車で帰宅。家に着いた時には満身創痍の状態です。体へのダメージははっきり残っていて、10 日経っても足に痛みが残っています。ランナーとしての体作りがまだまだのよう。無理をしないで足を作っていきたいと思います。次は草津に行ってみよう！（曾根田）



◆市原で念願の釣り！◆

3 度目にしてようやく入れたのが千葉県市原市にあるオリジナルメーカー海釣り公園。ここは床が格子になっている海釣り専用の棧橋です。今まで 2 回訪れていずれも定員オーバー。今回は 5 時 45 分に到着して残り 2 枠にギリギリ滑り込み。釣果は、、、ほとんどイワシでしたが、リベンジが叶ってスッキリしました。設備もそろっているので釣り初体験の方にはオススメです！夏のサビキ釣ではかなりの釣果が期待できそうですよ！（曾根田）



◆ 集客・追客サブリ ◆

リスティング広告運用のノウハウ1

リスティング広告の成否は担当者次第

リスティング広告を運用されている不動産・住宅会社は多いようですが、なかなか思うように成果が上がらず悩んでいるところも多いようです。

中には、運用を丸投げしていてどうしたらいいのかよくわからない、という会社もあるようです。

注文住宅で施主が自分の希望を明確に伝えないと理想の住まいを建てられないように、リスティング広告も自社の希望を明確に運用代理店に伝えなければ理想の集客は難しいでしょう。

そこで数回に分けてリスティング広告の運用のコツについてご紹介していきます。

リスティング広告は熱いお客様を集客できる

リスティング広告に詳しくない方向けに簡単にご説明します。リスティング広告はインターネットでお客様を集めるための1つの方法です。

わかりやすい例でご説明します。柏市で新築の家を建てたい！と考えるユーザーがいるとします。

柏市で新築の家を作ってくれる工務店はどこだろう？と考えるユーザーはスマートフォンでブラウザ（SafariやGoogle Chrome）をタップし、検索窓に「柏 新築 工務店」と入力、検索します。

検索結果一覧には住宅会社・工務店を中心に様々な会社のホームページを紹介したタイトル、説明が表示されます。



広告の中で検索連動型広告と呼ばれるものです。自発的に検索している熱いお客様に広告を表示して、HPに誘導することができるので、効果が高いと言われていています。

運用改善のための数値が瞬時に取得可能

そしてリスティング広告にはチラシにはない強みがあります。それは、広告出稿した結果がすぐにわか

るという強みです。チラシの場合、配布してから早ければ1日ですが、2週間、1か月後にお客様が来ることもあります。

一方でリスティング広告は運用を開始したら、その結果が翌日にわかります。つまりやろうと思えば毎日改善のPDCAサイクルを回すことができます。



デメリットは専門性が高くハードルが高いこと

そんなリスティング広告、すぐに集客ができそうですが、私が見聞きしているところでは、実態は異なるようです。残念ながら反響につながらず、費用だけがかかってしまっている、というところが多い。なぜそのような事態になるのか。どうやら運用するハードルが高いため、できること、できないことがよくわからず、そのため、代理店任せになってしまうところが大きいようです。

ハードルが高い理由の第1に用語になじみがないことがあります。キーワード、広告文はともかく、キャンペーン、広告グループ、プレースメント、コンバージョンやCPCなどの横文字も多い。



第2の理由は、様々なことを設定できるがゆえに、とても複雑になっていることです。キャンペーン、広告グループ、広告文、キーワードがひと塊であったり、キーワードの買い方（入札方法）に部分一致、完全一致、フレーズ一致など複数の買い方があったりします。

任せっきりはNG。運用代理店は使うべし

このような難しさをできるだけわかりやすく、企業担当者に伝え、一緒に運用結果を分析しながら改善するのが運用代理店の仕事です。しかし、レポート報告だけで、改善提案をしない代理店も多くいます。中には、企業担当者の方が詳しくないことをいいことに、ほとんど何も改善せず手数料だけもらう、という代理店もいます。

自社の運用成績を改善できるのは自社の担当者だけです。そこで数ある複雑ではあるものの、リスティング広告で集客を成功させるために特に重要なことに絞り、担当者が押さえておくべきことをお伝えしていきます。

◆この時期になると送られてきます◆

つい先日、母方の祖母からカニが送られてきました！母の故郷が福井県で民宿をやっており、さらに僕の叔父が漁師をやっている関係で毎年時期になると送ってくれるのですが、そのカニがまあおいしいんです。



それもそのはず普通のカニではなく「越前ガニ」というちょっとしたブランドのカニ。子どものころは正直このカニのおいしさに気づかないどころかちょっと嫌いだったりもしたのですが…。大人になって自分で回転ずしや刺身でカニを食べるようになってそのおいしさに気づきました。まるで別物といってもいいくらいおいしい。

ちなみにオスガニがいわゆる大きな越前ガニなのですが、メスはセイコガニといい少し小ぶりですが、中には内子と外子という卵が入っています。これがまた芳醇な味わいでたまらなくおいしいんです。ちなみにメスだと値段もかなりさがるので気になった方はぜひ試しに召し上がっていただきたいです。（平田）

◆バイク乗りには厳しい季節…◆

だんだんと秋の気配も薄れてきて、冬支度が始まったように感じます。冬はクリスマスやお正月など、イベントもたくさんあり楽しい季節ではありますが、風を感じるには厳しい季節です。

先日メンテナンスも兼ねて久しぶりにバイクに乗りましたが（ちなみに愛車はYAMAHA SR400フルカスタムです）、非常にハードでした。気温は20℃とまずまずだったのですが、体感温度となると凍えるレベル。



調べてみると、時速60km前後で走行するバイクの体感温度は-16℃程度になるそう。上着一枚で走ったら風邪を引いてもおかしくないですね。幸い風邪は引きませんでした。バイクに乗ることが嫌になりかけて、しまいにはバイクの売却査定まで手をかけてしまいました。

しかし！防寒対策さえしっかりしていればバイクは年中楽しめるもの。今はバイク業界も活況のようです。（査定額もかなり高額でした・・・！）改めて、これからも大切に大事に乗っていこうと思いました。

皆さまも、バイク乗りたい！乗ってた！などなどお話を聞かせてください～。（下里）

◆話題のあの施設に行ってきました◆

昨今は、バズる！という、流行語もあるくらい、YouTubeやTikTok、Instagram等で、さまざまなバズりを楽しんでいる方が多いと思いますが…

とてもとても映え～なスポットとして話題になっている、ミチムラボプラネッツ豊洲、というミュージアムに行ってきましたー♪

最新のテクノロジーと音楽、現代アートが融合された、魅惑の世界☆

いくつかのゾーンに分かれていましたが、さまざまなメッセージが込められており、撮影ポイントも満載！！

若い女子が多いワケだー。笑

こちらのスポットは、事前予約がありまして、靴下を脱いで入場します！

なぜならば…水深膝くらいまでの池に入るゾーンがあります！



それに、写真のように全面鏡になっているゾーンが多く、スカートは要注意です！！

何とも、斬新なミュージアムでしたー！笑（山下）

◆ブログでスイーツ熱が再燃！◆

数か月前、家の隣に有名なパティシエのいるパティスリーができました。びっくりするくらい美味しい生ケーキと焼き菓みに衝撃を受けたことをきっかけに、眠っていた私のスイーツ熱が目を覚まして待ったのです。この際「10月はスイーツ強化月間にしよう」と思い切りましたw

ホテルのアフタヌーンティーはとてもお高い。この値段出すなら美味しい食事のほうがいいなと思ってしまい、遠のいていました。

しかし、葛飾区金町にある「FEPA」のアフタヌーンティーはとてもお安くいただけるんです。メインのケーキが美味しいだけでなくキッシュやスコーンも美味しい！そして見た目が映えますよね★



帰り途にお土産を買うことも計画済。もちろん自分へのお土産ですww

「菓子屋 NOOK」こちらは金町駅まで戻る道のりにあります。



ここでは焼き菓子を購入。シンプルだけど丁寧に焼き上げられた焼き菓子ひとつひとつにやさしさを感じる大人のおやつでした★

実はどちらの店も、知ったのはクライアントさんのブログでした。ブログ記事に関わる仕事

をしていると、いろんな地域のお店を知ることができます。素敵なお店はいつもこっそりメモしているんですw

皆さんもぜひブログに掲載されたお店、行ってみてください。 (瀧本)

◆イタリアの味「マキネッタ」◆

渡邊です。私は大のイタリア好きです。そこで、私がかかっているイタリアンなコーヒーの飲み方についてご紹介します。

イタリアの家庭には必ずと言っていいほどあるマキネッタ。

私が持っているのは定番中の定番ビアレッティ社の「モカエクスプレス」。

これで淹れるエスプレッソがめちゃくちゃおいしいんです！！



使い方はググってもらうとして(笑)、最後に思いっきり砂糖を入れます。ダイエットとか忘れるくらい入れます。ここがポイントです！

カップもデミタスカップという、指が入るのかこれ？というくらい小さなカップで飲みます。

そうすると一瞬でイタリアに行ったかのような雰囲気味わえちゃいます。とってもおすすめです♪

マキネッタはもちろん、通販で購入可能です。ぜひ一度飲んでみてください！ (渡邊)

◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・工藤さん お声かけ、ありがとうございます！
- ・須浦さん お誘い、ありがとうございます！
- ・薦田さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・青野さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・菊地さん ご紹介、ありがとうございます！
- ・与那覇さん ご協力、ありがとうございます！
- ・高田さん ご対応、ありがとうございます！
- ・金子さん ご相談、ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。いつもありがとうございます！

【プロフィール】

【氏名】 曾根田 太郎
【会社】 株式会社追客力
【出身地】 東京都江戸川区
【趣味】 ランニング、釣り、自転車、瞑想
【モットー】 七転び八起き
【その他】 旅ランの痛み、地元の整体の先生に、一発で改善してもらいました。やっぱりプロはすごいですね。メンテのために通おうと思います。

【経歴】 大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業支援システム、WEBマーケティングサービス、地元紹介丸投げパックを提供中。

