



曽根田通信

第14号
令和4年1月

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

あけましておめでとうございます。いよいよ2022年になりましたね。今年はどんな展望をお持ちでしょうか？弊社では自転車やランニングなど運動・ダイエットに志す者が多いです！これで免疫力も高めていきたいですね！本年もよろしくお願いいたします。

◆人生初のダンス◆

ダンスとは縁遠い私でしたが、昨年末にとうとう初体験してしまいました！ダンスにもいろいろ種類があるようで、私が体験したのはズンバ。調べてみたら世界的に一番有名なエクササイズだそうです。そして特徴的なのは丁寧に教えてくれる

わけではなく、正解はないため、好きに踊ってOK…

と言われても先生の真似をするしかない！のですが、動き激ムズ!!全身を使うし、動作の切り替えスピードも速い！1曲目が終わる7-8分

後には汗だくになりました。全部で40-50分のレッスンでしたが、クタクタです。激しかった…自転車やランニングをやっていたらついて



さすがにダンス中は撮影できず…

いけなかったことでしょう。最後に先生と紹介者と記念撮影。貴重な体験をさせていただきました。感謝です！（曽根田）

◆ミイラ取りがミイラに…◆

昨年末、息子がサンタさんからニンテンドーSwitchの「ポケットモンスターブリリアントダイヤモンド」をプレゼントとしてもらいました。息子がプレイしているところを見ていると、なかなか面白そうではないですか。息子も一緒にプレイしている人がいたら嬉しいに違いな

い。と都合の良い解釈をして、試しに私のアカウントでプレイして



みたら、見事にはまってしまいました。日中は息子がプレイし、私は家族が寝静まった夜にプレイ。夜はだれも止める人がいないので、延々とプレイしてしまい、息子よりも早くクリア。息子からゲーム禁止令が出てしまいました…もしこのゲームでわからないことがあれば曽根田までお尋ねください！（曽根田）

◆忘年会&誕生日会&送別会！◆

一昨年ではできなかった忘年会。今年こそはと開催にこぎつけました。

普段行かないようなスペインバル。パエリアが有名だそうです。

当日は、久しぶりに会う人も多く、初めまして同士の人も。やっぱりコロナの影響ってありますね。

そして、営業の下里さんが年末年始に誕生日とのこと。一足先にお祝いをしました。（本人の写真を撮り損ねました…）

また事務の金子君が12月いっぱいまで退職。今ま



で曽根通を送る手配などは全て彼がやってくれていました。感謝です。（こちらも本人の写真を撮り損ねました…）（曽根田）



◆大晦日と正月にランするも…◆

年末年始を迎えると、体重が増量します。なんとか食べる量を抑えたい！と頭で考えますが、お酒が入るとその考えがどこかに飛んでしまい、食べ過ぎに…毎年の恒例行事となっていました。

しかし、今年は大みそかとお正月を含めて休み中の半分以上はランニングをして抗いました！

しかし、結果は体重微増。せっかく走ったのに…やっぱり食べる量を減らさないといけませんね！胃を休めるためにもプチ断食を検討中です。

そして、1月はできるだけ通勤や休日に運動し、早く取り戻そうと思います！（曽根田）

◆ 集客・追客サプリ ◆

リスティング広告運用のノウハウ3

窓口担当者が不動産・住宅業界に詳しい

リスティング広告運用会社を選ぶ基準の1つ目は、窓口担当者が「業界に詳しい」ことです。なぜ業界に詳しい必要があるのでしょうか。貴社のリスティング広告で早期に成果を出し、さらに改善できるからです。

無駄打ちを減らせる

例えば、新潟県で新築戸建ての建築を営む工務店がリスティング広告を始めたとします。

まず、多くのリスティング広告運用会社はユーザーが「新築」「戸建」「注文住宅」「建築」「土地」「不動産」といったキーワードを含めて検索された場合に、広告を表示させるよう設定します。しかし、この中で「建築」については幅が広く、BtoCなのかBtoBなのか、線引きが難しいでしょう。また、「土地」は、工務店が土地なし客を相手にしているのであれば設定してOKですが、そうでない場合は、土地を探しているお客様に広告を表示させても無駄になります。さらに「不動産」の場合は、土地だけでなく、賃貸、売買、投資、不動産に関連した税金関係のキーワードへの広告を表示させることになります。こうした違いを認識してキーワードを設定、切り分けていくには業界知識が必須です。知識がないと広告を見せなくてもよいお客様に広告を表示させてしまい、費用を無駄にしてしまいます。

他にも、配信するエリアの設定にも業界知識が必要です。

まず、エリアのことに思いが廻らない運用担当者の場合、日本全国をターゲットに配信をします。しかし、新潟の工務店が鹿児島の人に広告を露出しても、施工対応エリア外のため、広告費用が無駄になります。

また、新潟県といっても1店舗で事業しているのであれば、新潟県全域で施工することは難しいでしょう。

例えば長岡市と長岡市の隣接市区町村が施工エリアであれば、その範囲にだけ広告を出稿できればよいのですが、住宅業界に詳しくない運用会社の場合、新潟県全域で広告を出稿してしまい、無駄な広告費を支払うことになります。

他にも様々なポイントがあります。こうした業界の常識をはじめから理解していれば、運用当初から精度の高い広告を出稿できます。

運用型なので、少しずつ改善すればよいのですが、初めから業界知識を持っている窓口担当者に依頼したほうが早く成果を出せるのです。

提案の精度に大きく影響する

業界に詳しくないと、毎月の提案も的を外れる可能性が高くなります。

以前、私が参加した工務店様の月次報告会では、SEOで「上棟」というワードで流入が多いので、運用会社から「上棟」を広告キーワードとして追加して、上棟に関するページを作りましょう、という提案がありました。

お気づきの通り、「上棟」は多くの場合、契約済みのお客様が調べるもので、これから住宅会社を探そうとする方は検索しないので、反響にはつながりません。

後日、住宅会社の方から「あんな感じの提案をしてくるんですよ」とコメントをいただいたことを覚えています。

この事例からもわかるとおり、精度の高い運用改善のためには、業界知識が必要なのです。

業界に詳しいかどうかの判断ポイント

業界に詳しいかどうかの判断は簡単です。①過去に不動産や建設会社の担当となったことがあるか、何社ほど経験したことがあるかをヒアリングし、3社以上経験しているのであればOKでしょう。②自社の場合、どのようなキーワードを設定するのがよいのか聞く、の2つです。後者は貴社のターゲット顧客が検索するようなワードが8割以上を占めているのかで判断ください。

それでは、現在の運用会社の窓口担当が業界に詳しくない場合はどうしたらいいのでしょうか。

すぐにできることは、窓口担当を教育することでしょう。もちろん時間はかかりますし、担当者のやる気にも左右されます。また、運よく業界に詳しくなっても、運用会社の都合で担当が変更する可能性もあります。

できれば会社自体が業界特化型で運用をしている運用代理店に変更することをオススメします。

もう少し具体的に言うと、大手運用代理店よりもほとんど個人で運用している運用会社のほうが業界に詳しいケースが多いです。

もちろん、信頼できる人でなければ不安材料でもありますので、そこはよくご判断ください。

◆運動不足解消のため自転車購入！◆

あけましておめでとうございます！

新年になり、今までの運動不足を解消すべく先日自転車を購入しました！

主に自宅から会社までの通勤で乗っているのですが、今までの運動不足が響いていて、もう足はパンパンだしお尻も痛くて日々、身体の老化を実感しております。



そんな中、先日初めて 10km 以上の距離を走行してみました！想像以上の運動量とアップダウンがあったので疲れはしたんですが、夜に都心のビル群の間



を駆け抜けるのはすごく気持ちよかったです！普段は人がいっぱい場所が静まり返っているのはなんだか不思議な感覚になりテンションがあがりました！

これからも事故だけは気を付けて安全運転で自転車を楽しんでいきたいと思

います！（平田）

◆日本酒の自販機！？◆

皆さま、あけましておめでとうございます！

本年もますますお役に立てるよう、邁進してまいりますので引き続きよろしくお願ひいたします！

さて、昨年末の話になりますが、新潟へ出張に行きました。そして、新潟駅で新幹線を待っているときに、凄いものを見つけました。

それは、「ぼんしゅ館新潟駅店」さんです！

なんでも日本酒好きには有名なお店だそうで、500

円でおちょこ5杯分の様々な銘柄の日本酒が飲めるのだそうです。お金を払うとメダルが5枚貰えて、そのメダル1枚が1杯分といった具合ですね。



高級なものになると2~3枚メダルが必要なようですが、それでもかなりお得です。

この日は遅くにお邪魔したのでありませんでしたが、もっと早い時間ですとカウンターにおつまみが並んでいるそう。別料金でそちらも一緒に楽しめるそうです。

珍しい名前やお洒落なラベルなど、普段は飲めない変わった日本酒を堪能することができました。

中でも「麒麟山」という日本酒がとても美味しく、まんまと？一升瓶購入してしまいました。隣にあるアンテナショップで、気に入ったものがあれば即購入することができるのです。

仕事でないと遠出もできないご時世ですが、機会があれば是非行ってみてくださいね。（下里）

◆パワーチャージの年末年始◆

今年も、早いもので…残り11ヶ月となりました！（笑）

年末年始のんびりしているなんて、数年前までの私には考えられない事なのですが…

ゆっくり刻を感じながら、新たに迎えるアフターコロナ時代への心構えを噛み締めて、とにかくパワーチャージ！！よく食べ、よく寝た、年末年始でした！！

年末には、会社の忘年会に参加。日頃在宅ワークの私は、メンバーの皆さんとの交流も新鮮なひとときでした～☆

スペイン料理をいただ



き、私はサングリアで乾杯～♪（´θ`）ノ

お料理の写真を、撮ったのですが～あれ…最初だけ！w パエリアが売りの店だったのに一撮り忘れたああー！苦笑

そんなスットコな私ですが…2022年も、何卒宜しくお願ひ申し上げます！！（山下）

◆新年キャンプへ行ってきました◆

今年初のキャンプに行ってきました。

以前紹介した静岡県富士宮市の「ふもとつばらキャンプ場」です。

今回はお友達も一緒の新年キャンプということで張り切っておせち料理とお雑煮を作りました。福岡出



身の我が家のお雑煮は「あご出汁」。魚やかつお菜、我が家ですいたお餅。新年キャンプならではの料理に自分でも大満足でした！！この時期のキャンプは寒くて昼以外はテント内で過ごす「おこもりキャンプ」がほとんどですが、今回は朝

もストーブなしで過ごせるくらいお天気に恵まれました。

去年の同じ週に行ったときの最低気温は▲13度！ストーブで暖かいテントとの気温差でテントの内側に氷がバリバリ張っていたことを思い出すと震えが止まりませんww♪(瀧本)



◆浅草で日本酒の利き酒◆

もう社内では周知の事実になりましたが(笑)わたしはお酒が好きでよく近所に飲みに行きます♪
そこで今回はおすすめの場所をご紹介します♪



浅草のユニクロが入っているビルの一階に「まるごとにつぼん」というお店があります。こちらのブースの一角が立ち飲みスペースに

なっているんです。

黒板に書かれたメニューや絵を眺めながら、どれにしようかといつも迷います♪♪

その中でも一番

のおすすめは、

純米・純吟

45ml×3種の飲

み比べ 500円！

甘口から辛口ま

でどれもおいしいっ！

他にもワインやウィスキー、ちょっとしたおつまみなどもあるのでいろいろ楽しめます。

お酒が好きな方は、ぜひ観光やお散歩がてらふらっと立ち寄ってみてくださいね！（渡邊）



◆社内新年会を開催！◆

これからのことはわからない。今のうちにできることはやっておこう！ということで、忘年会だけでは飽き足らず、新年会も開催しました！

新年会はイタリアンのお店。

お酒を飲む人が多いので、飲み放題をお願いしたところ、みなさま、赤ワイン、白ワインを湯水のごとく飲んでい



きます。(一番飲んだのは曾根田かもしれません…) ボトル4-5本くらいは空いた!? 終盤はみんなへ

べれけに。曾根田を筆頭にろれつが回らない人が続出。それでもみんな頑張って電車で帰宅でした。新年、パワーをチャージできました！

本年もよろしく願いいたします！



◆ 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。

- ・須浦さん お誘い、ありがとうございます！
- ・倉田さん ご馳走いただき、ありがとうございます！
- ・鈴木さん ご馳走いただき、ありがとうございます！
- ・森瀬さん お土産頂戴し、ありがとうございます！
- ・赤岩さん ランチ、ありがとうございます！
- ・青野さん ご馳走いただき、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！
- ・森さん ご対応、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】神社でおみくじを2回引いたところ大吉、吉が出ました！あまり信心高くないのですが、今年はいいい年になりそうです♪

【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。

