



曽根田通信

第 75 号
令和 4 年 2 月

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

年が明けたばかりと思ったら、もう 2 月も終わりですね。日々が早くなっているのは年を重ねている証拠でしょうか!? 思い立ったらすぐ行動していかないとですね。感染症もそろそろピークアウトしてきそうですので、今のうちに外出の計画を立てていきたいと思います！

◆予約が取れない店「豊田屋」へ！◆

近所にありながら、今まで 1 回しか訪れたことのない、JR 平井駅にある「豊田屋」。今年は何とか行きたいと焦燥感に駆られ、12 月から毎日、電話し続けました。すると 2 月によりやうキャンセル空きが。2 日後に行ってきました。事務所から 6 キロほどの距離。ランニングで向かったため、写真のような恰好でスママセン…



この豊田屋が予約しづらい理由。写真の通り鍋が凄いのです。あん肝鍋と白子鍋をそれぞれ 2 人前注文したところ、とんでもないボリューム。そして食べてみるとあん肝も白子もプリプリとして臭みがほとんどない！お店の名物のひとつ、白濁した「にごり酒」

との相性が抜群！ 8 杯くらいは飲んでしまったのではないのでしょうか。

走ってきた以上の栄養を摂取してしまい、ガックリ！でも豊田屋の鍋が食べられたということで今回は仕方ない！来年は気兼ねなく食べられるよう今から絞っていきます！（曽根田）



白子鍋の量！
思わずパシャリ！

◆息子とディズニーランドの対岸へ◆

小学 3 年生の息子。休日は Nintendo Switch に夢中。反面、公園など外で遊ぶ時間が無くなってしまい、お腹の贅肉が安西先生のようになっていました。本人もまずいと感じているのか、先日、自宅から 10km ほどの葛西臨海公園まで、私のランニングに自転車についてきました。ちょっと息子には無理かな？と思っていたら、案の定、途中で「頭痛い」「お尻痛い」と弱音。ただ、ディズニーランドが見えてくるとテン

ションが上がり、頭痛も疲れも吹っ飛んだようで、「また行こうね！」と嬉しい一言。



ディズニーリゾートを背景に。夕日が美しい！

しかし、一緒に行ったのは 1 回だけで、あれから息子のお腹は成長する一方。将来は力士を目指すのか！？（曽根田）

◆初めて神奈川の地へ！◆

息子の授業で iPad が必要に。WEB で在庫を探しても品切れでした。それから毎日、在庫確認していたらある時、ラゾーナ川崎の Apple Store に販売されていました！すぐに取り置き。

さて、どうやって行こうか。せっかくなので走って行こうとしたのですが、片道 30km。結構、時間がかかる。家族からブーイングだったので、次善の策として、私だけ自転車で向かいました。久々に自転車に長時間乗ったため、お尻が痛い。



たまには長時間乗らないとなまりますね。

おやつには、ハワイ発祥の Eggs 'n Things でビ



ッグボリュームのパンケーキを頂きました。一人で 1 種類だと飽きますが、シェアすれば 5 枚食べられる美味しさ。また食べたい！

こうした楽しみがある

から長距離運動が頑張れますね。次こそはランニングでどこか行きたい！？（曽根田）

◆ 集客・追客サブリ ◆

リスティング広告運用のノウハウ4 毎月提案がある

リスティング運用会社を選ぶ基準の2つ目は、毎月提案があることです。

リスティング広告は運用型の広告といわれ、結果をもとに分析・改善がすぐにできるのがメリットのひとつです。

提案を明記しない代理店が8割以上

運用会社の担当者と直接やり取りをしたことがない人には意外かもしれませんが、広告の出稿の結果レポートはするものの、改善提案を明記しないリスティング運用会社はかなりいます。

私の経験上、8～9割の運用会社は、月次の打ち合わせで運用結果レポートを読むだけ。

運用結果をもとに、どのように改善するか、紙などに文字ベースで落とし込んで提案する会社は本当に少ないです。

そんな理由から、「運用会社から提案がなくて、こちらから指示したことしかやってくれない」と感じる担当者の方は多いのではないのでしょうか。



提案がしたくてもできない担当者。2つの理由

どうしてそのようなことが起こるのでしょうか。

大きな原因が2つあります。

①運用会社が提案できる水準まで、住宅建築のビジネスを知らない

運用会社はビジネスモデルの性質上、営業担当一人につき20～50社のクライアントを担当します。

毎日、異なる業種の会社のレポートを報告しているので、残念ながら貴社のビジネスを理解できない。

そのため、提案ができないのです。

②住宅会社の担当がリスティング広告について詳しく知らない

リスティング広告に関する情報は、本やWEBなどにたくさん掲載されています。しかし、運用するためには、それらを有機的に結びつけた知識体系が必要です。そのためには、実際に自分で手を動かして運用して初めて何ができて、何ができないのか、わかるようになります。しかし、特に大手広告代理店などは効率や習熟の早さを求める結果、細かく分業されています。営業担当が運用に携わったことがないケースはざらにあり、そのため何ができるかわからず、提案がしたくてもできないのです。

提案をもらえるのにももらえない場合のアドバイス

それでは提案をもらうためにはどうしたらいいのでしょうか？まずは運用会社の窓口担当者にこう伝えてみましょう。

「数か月運用してもらっていますが、運用が改善している点はどこですか？」

多くの担当者はクリック率（CTR）や入札単価

（CPC）が改善していると言うでしょうが、反響数が上昇基調になっていなければ、いくら広告がクリックされても無駄なお金を払うことになります。

反響率（CVR）が改善されていない（右上がりになっていない）ことが明らかであれば、「我々が重視しているのは反響なので、次月以降はレポートの最後に反響が増えるための提案を明文化してもらえますか？」と伝えましょう。

次にできることとしては、他社で最近うまく行った事例を聞くことです。

「直近3ヶ月で他の会社でうまく行った事例はありますか？」と聞けば何かしら回答があるはずです。その事例を聞いて、自社にも適応できそうかどうか判断すれば間接的に提案をもらえたことになります。事例がない場合は、打ち合わせ後に成功事例をメールで共有してもらいましょう。

提案を獲得する裏技も

最後に、ちょっと反則技なのですが他の運用会社に現在のレポートの一部を見せて、改善提案を出させる方法もあります。外部の頭を使って新しい空気を入れるという方法ですね。

ただ、この方法は継続的に行うのは難しいので、カンフル剤的に利用いただいたほうが良いでしょう。また、提案した運用会社から営業活動が続きます。その覚悟をしていただきつつ、もし本当に変えたほうが良さそうであれば変更するのも一つの手です。

なお、上記を伝えたとしても、いっこうに提案がない場合、その理由は2つです。

①その代理店にとって、運用額が少額であるため、提案に時間がさけない。

②担当者のやる気がない。

①であれば素直に運用金額がいくらになったら、提案してくれるのか聞いてみるのも一つの手です。そうでなく②であれば、担当者を変更してもらうか、それが叶わないのであれば、毎月提案がもらえる運用会社に変更することが必要でしょう。

◆運動不足解消のため自転車購入！◆

たまの雪に、テンションがさがるようになったことで加齢を感じはじめた編集の平田です。加齢のせいではないのですが、最近メガネを購入しました！



というのも会社で PC モニター、家でも PC モニター、さらに移動中はスマホと起きている間ほとんどモニターを見つめ続けた結果、遠く

のものがかなりぼやけて見えたり、しまいには中距離くらいのは二重に見えるほど視力が悪くなってしまいました。

極めつけは、健康診断で 1.2 あった視力が 0.3 に、加えて乱視と近視が判明。

これはもうメガネを作るほか道がないと思いさっそく作りました。

実際にメガネを作り、かけてみたんですが、今までどんだけ視界不良で過ごしていたかわかるほど別世界の景色でした。こんなことならもっと早く作っておけばと後悔するほど。

眼科やらに行くのが結構面倒くさく感じてしまい、後回しにしていまいがちですが、やっぱり不調を感じたらすぐに行くべきだなと反省。

今後はすぐに医者にかかると思いました、普通に健康を維持したほうがいいので、体調管理しっかりしていこうと改めて思いました。（平田）

◆ようやく手に入れました！！◆

以前、曾根田通信内でドラえもんファンであることを公言していた下里です。

相変わらず熱心にグッズ集めに勤しんでいます。

最近特に目を光らせている分野が「作品原画」。単行本掲載前のチェックや直しの跡が生々しく書き入れられていて、藤子 F 先生の息遣いが聞こえてくるような、マニアにとっては垂涎の代物です。特に藤子 F 先生の一枚絵は画力も高く、迫力のあるものが多いです。

そんな中で、ずっと探していたものが写真の原画です。（細かいメモ紙はおまけでついていたものです）こちらは数年前の原画展でのみ限定販売されたもので、現在ではオークションやフリマサイトでのみ流通している貴重なモノ。

メルカリで 1 年以上毎日出品状況をチェックして、ようやく出会えました。実際に書かれた一点ものではありませんが、それでも精巧に作成された希少性のあるもののなのです。

興味のない方からすれば「なにがいいの？」と思われるかもしれませんが、こういった自分だけのこだわりの逸品というものは大切にしていきたいですね。（下里）



◆節分の言い伝え…◆

『鬼は～外！福は～内！』

節分が来ると、本格的に新たな年の始まり！という感覚が昔からあります。

幼少の頃は、豆マキも家族イベントの一つで、楽しかった思い出があるけれど…



各地、いろいろな風習や習わしがありますよね！とある地方では、子供達が近隣の家を一軒一軒訪ねて、お菓子を袋いっぱいにもらい歩く風習を、出張先でたまたま目にした事があります。

大人になって知ったのが、`ワタナベ、姓の人は豆まきなくて良い！という言い伝え…。笑

むかーし、昔… ワタナベさんは最強だったらしく、鬼より強いから退治しなくて良かったという事らしいけど…

私の知人のワタナベさんは、とても気弱で優しい方だけどナァ～。

梅がキレイに咲いているところを見ると、もうすぐ桜の季節がやってくる！春の暖かい陽気が待ち遠しいですネエ！（山下）



◆千葉の隠れた名店！！◆

こんにちは。渡邊です。今回は私が愛してやまない千葉県船橋市にあるケーキ屋さん「パティスリー・ラパージュ」さんをご紹介します！

去年まで住んでいた家の近くにあったのですが、とにかくめちゃうかわい！私は初めて食べた時に衝撃が走りました。



そして味もさることながら、見た目も美しすぎる、、、！ちょっと今すぐネットで検索してほしいぐらいです！笑

こちらのオーナーはパリのラデュレで修行されていたそうで、マカロンも絶品です！

以前はよく散歩がてら行っていたのですが、先日久しぶりに片道1時間半かけて行ってきました。

今回は、カルヴァドスとマッカランが入ったケーキを買ったので、赤ワインと一緒に食べてみたところ、大正解！お酒好きさんには一度は試してほしい組み合わせです。

ただ、今年中にお店は船橋から本八幡に移転されるそうです。行きたいと思った方は最新の住所を確認してからの訪問をオススメします！



なんだか、このお店の身内なのか？ぐらいにご紹介してしまいました。でも他のケーキもどれも美味しくて美味しいのでぜひお近くの方は行ってみたいと思います！！気になる方には私のおすすめケーキをお伝えします。笑（渡邊）

◆スノーモンスターみてきました！◆

九州にしか住んだことがなく、雪には縁遠い母を連れて「山形蔵王」の樹氷を見に行ってきました。

樹氷とは、氷点下5度以下になった水蒸気や水滴が、樹木に吹き付けられ、凍り付き、その隙間から雪が入り込み、固まってできたもの。

山形の蔵王温泉スキー場のロープウェイで1,661mの山頂駅を目指します。1,300mを過ぎたあたりから景色は一変します。

斜面を覆いつくすほどの数の樹氷。とても幻想的で非現実的な世界が広がり本当に感動的で言葉が出ませんでした！



ここからスキーで下ったり、登山したりもできるそうです。私は雪山登山をやるので、次回はスノーシューを持って樹氷登山もやってみたいと思いました。（瀧本）

◆ 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。

- ・大坂店長 ご相談のメール、ありがとうございます！
- ・小林さん ご馳走いただき、ありがとうございます！
- ・青野さん ご協力、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！
- ・内田さん デザイン、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！
- ・長谷部さん ご相談、ありがとうございます！
- ・齋藤さん 情報、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】ランニングの書籍を購入しました。読んでみると、今まで自己流で走っていたのがもったいない！と反省。先達に学べ！ですね。

【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。

