

LinkedIn広告 運用代行サービスのご案内

プライムナンバーズ株式会社

／ LinkedIn広告運用サービスについて



LinkedIn広告についてお困りではないですか？

- ☒ LinkedIn広告の成果がなかなか改善しない
- ☒ LinkedIn広告の配信方法がわからない
- ☒ 委託先の代理店が頼りない
- ☒ 限られた予算で成果を最大化したい



プライムナンバーズが解決します。



LinkedIn広告の運用事例：BtoB向けセミナー集客

ターゲティングを工夫して配信効率を向上。1.24%の高いクリック率で着地した。

【背景】

セミナーへの集客のために認知獲得を目的としたLinkedIn広告の配信を検討していたが、比較的小規模の予算でLinkedIn広告に対応できる代理店が少なく、弊社にお問い合わせいただいた。

【広告主の課題】

需要のあるユーザーの範囲が限定されている商材のため、**ビジネス系のターゲティングを細かく設定**することを希望されていた。

【実施施策】

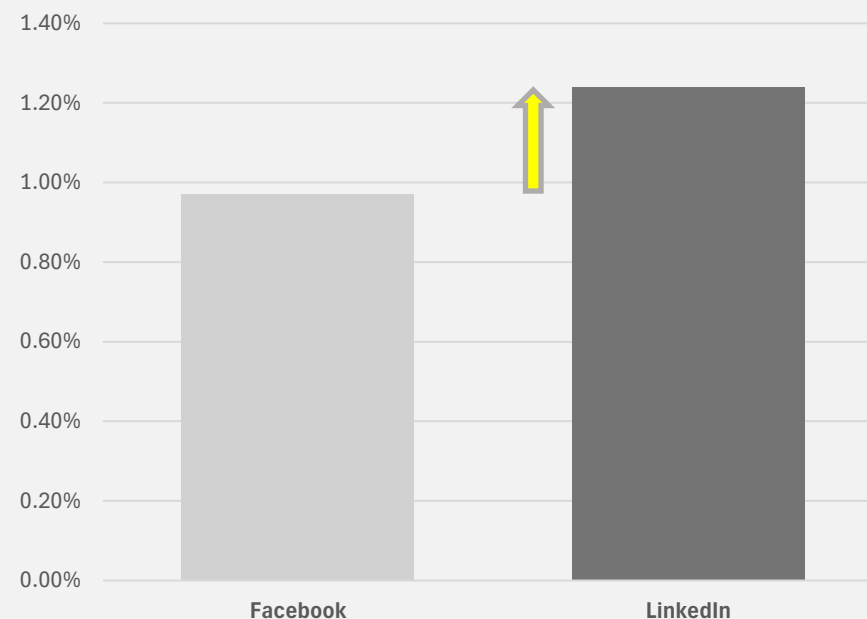
ターゲティングを”中規模以上の管理職”に設定して配信。獲得ではなく認知を目的とした配信だったため、上記だけでなく**広すぎず狭すぎずのターゲティングに調整し媒体の学習が最大化されるように配信**。

【結果】

同時に行っていたFacebookの配信と比較して、高いクリック率で配信できた。

Facebookは**0.97%**だったのに対して、LinkedInは**1.24%**で着地した。

クリック率



／ LinkedIn広告でできること

世界最大級のビジネス特化型SNSに掲載できる

LinkedInはSNSの中でも特に**ビジネスにおける情報収集や人脈形成などの用途**に特化している。

2024年6月時点で全世界の登録ユーザー数が**10億人**を超え、日本国内でも**400万人**突破見込み。

／ SNSとしての特徴

- 実名登録が基本
- 職務経歴・役職・スキル・学歴などを設定
- ビジネス関連の情報交換や人脈形成に特化
- 20～40代のビジネスパーソンが中心



／ 広告媒体としての特徴

- タイムラインやメッセージ画面などに広告を掲載
- 経営者や意思決定層へのリーチが可能
- BtoBマーケティングに高い効果
- 求人応募者獲得目的の広告配信も可能



詳細なターゲティングで多様な目的に合わせられる

ビジネス層の ユーザーにリーチ

キャリアアップやビジネス情報収集に積極的なユーザーにアプローチ。

**BtoB企業の商材・
サービスの認知拡大や
リード獲得に最適。**

詳細な ターゲティング

業種、職種、役職レベル、企業名などビジネス属性で細かくターゲティングできる。**ユーザーが自ら設定した情報をもとにするため、高精度なセグメント配信が可能。**

多様な目的に対応

キャンペーン目的が7種類に分類されている。
ブランディングからリード獲得、求人応募の促進まで、**幅広い目的に合わせたキャンペーンを**設定できる。



7つのキャンペーン目的

キャンペーン目的	概要	適した用途
①ブランド認知	自社や商品を広く知ってもらう	低単価でインプレッション数を獲得
②ウェブサイト訪問	自社サイトへの誘導を増やす	詳しい情報をサイトで確認してもらう
③エンゲージメント	投稿への反応やフォロワーを増やす	ページのフォロワー数増加を狙う
④動画視聴	動画コンテンツの再生を促す	クオリティの高い動画を多くの人に見せる
⑤リード獲得	見込み顧客の問い合わせや資料請求	検討期間が長い商材のリード収集
⑥ウェブサイトコンバージョン	サイト上での購入や申込などの成果	サイト上でのアクション数を増やす
⑦求人応募者	自社求人へのプロモーション	LinkedIn内で求人応募を管理

／ プライムナンバーズ株式会社について



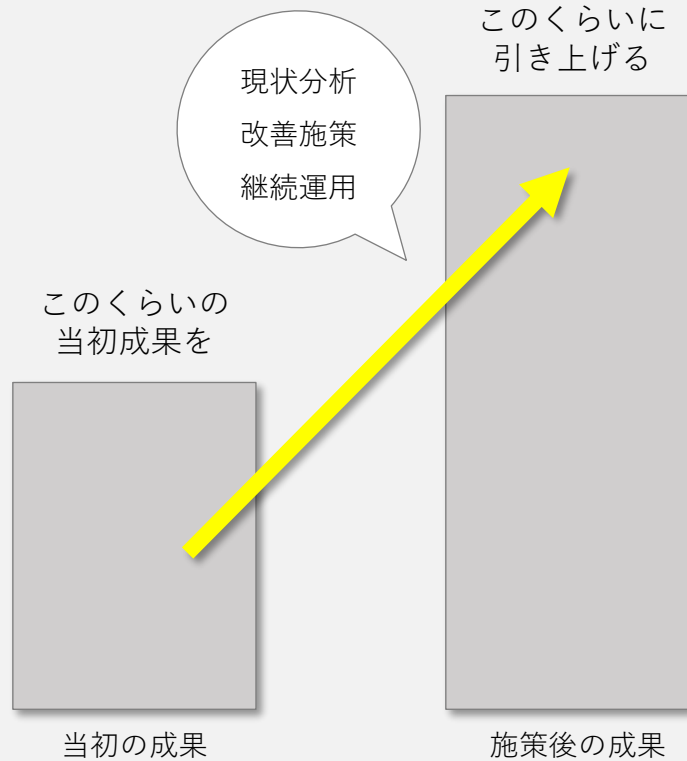
会社概要

弊社はリスティング広告やSNS広告などWeb広告の運用コンサルティング業務と、LP・コーポレートサイトなどのWebサイト制作サービスを提供します。

- 会社名：プライムナンバーズ株式会社 | PRIMENUMBERS
- 代表：小林 大輔
- 所在地：東京都新宿区西新宿6丁目22-1 新宿スクエアタワー7階
- TEL／FAX：03-6276-0567 ／ 03-6276-0548
- 設立年月日：2012年10月3日
- 資本金：500万円
- 従業員数：58名（正社員のみ）

事業概要

運用型広告の**“再生／成果改善”**を得意とする企業です。



運用改善／分析業務にリソースを集中させることで、
成果を改善します。

広告の成果を向上するためには、「**広告運用の改善業務にできるだけ多くのリソースを費やす**」ことが重要です。
プライムナンバーズでは**担当者1人あたりが受け持つ案件を減らす**ことで、成果改善にリソースを集中させています。
また、個々の業績も**広告の成果と連動して評価**しています。

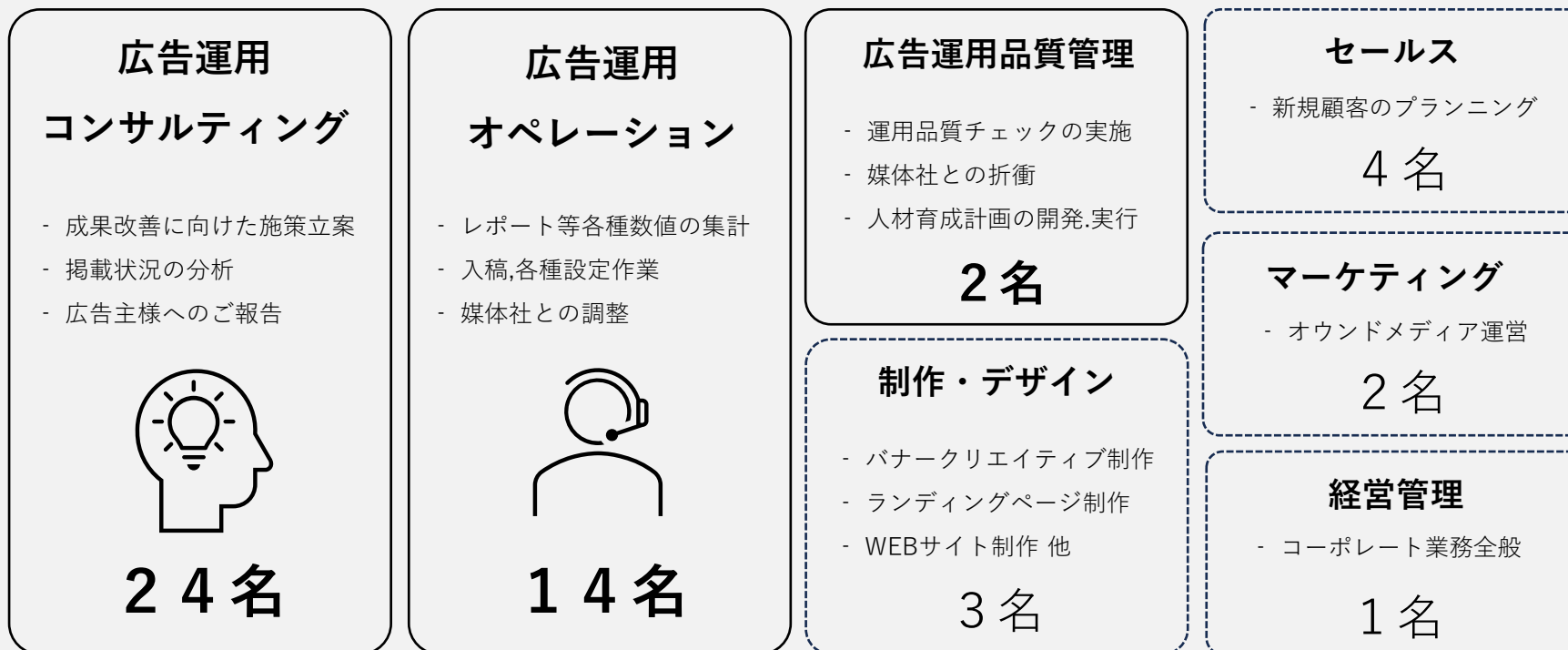
我々は単なるリスティング広告の運用会社ではなく、
広告成果を改善・向上させ続けることに特化した企業です。

成果を出せる理由①

従業員のうち約8割が広告運用担当者です。

リソースを運用業務に集中させ、成果改善に努めています。

プライムナンバーズの組織体制



成果を出せる理由②

成果改善のために**広告主様 1 社あたりに十分なリソース**を確保します。

担当者が広告主様と同じ目標を持ち、成果改善に向けて注力します。

プライムナンバーズの運用姿勢

十分なリソースを確保した運用

現在の平均的な
1人当たりの担当状況

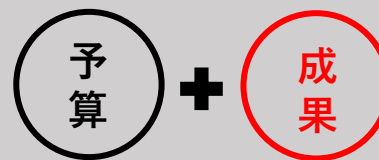
3~4社程度

※少額予算運用の担当者を除く

担当者一人あたりが受け持つクライアント数を
限定することで**作業時間を十分に確保し**、
高品質な広告運用サービスを提供。

広告主様と同じ目標を共有

広告運用コンサルタント
の業績目標 KPI



担当者の業績を「獲得した予算」だけでなく
「顧客と合意した目標の達成度」で評価する
ことで、予算増額ではなく**成果改善を目標とし**
た運用を行う。

／ 料金プラン



LinkedIn広告運用の料金プラン

LinkedIn広告運用代行サービスの料金の原則は以下の表の通りです。
ご依頼いただいた業務・ご予算などに応じ、料金は増減する場合があります。

料金種類	内容	
広告運用手数料※	ご請求金額総額の20% (ご請求金額が100万円の場合、広告費80万円・広告運用手数料20万円の内訳)	
バナー制作	通常バナー	1デザイン：30,000円
	バナーリサイズ	1サイズ：5,000円
LP制作	要件に応じてお見積り	

※広告運用手数料：手数料には下限がございます。また、場合によってはコンバージョン単価に応じた成果報酬型で承ることも可能です。
詳細はお問い合わせください。
※バナー制作：素材はご提供いただきます。写真撮影等の必要がある場合、別途お見積りいたします。

迷ったらまずは お問い合わせください。

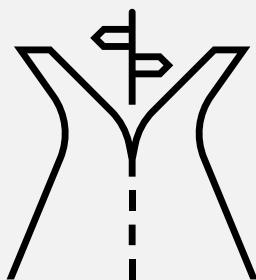
LinkedIn広告の配信でどれだけ成果が出るのか？

少ない予算でも成果が出るのか？

気になったら弊社にお気軽にご相談ください。

配信メニューの選定やシミュレーションの作成など、

貴社の状況に合わせたお手伝いをいたします。



Web広告のお悩みはプライムナンバーズまで

無料相談受付中！

LinkedIn広告を始めたい方も、配信中の広告の成果にお悩みの方も、

下記のリンクよりプライムナンバーズにお気軽にご相談ください。

広告運用のプロが貴社の広告の課題を見極め、成果の改善をお手伝いいたします。

お気軽に
ご相談ください

無料相談はこちら

<https://primenumbers.co.jp/>