

『【最終回？】PPC広告がなくなる日』

2016年3月8日配信 株式会社クドケン PPC 広告担当

よしお:こんにちは、株式会社クドケンのよしおです。

石井:はあ…石井です。どもー。(トーン下がる)

よしお:石井さん、どうしたんですか？

しよっぱなからため息なんかついて…。挨拶ぐらいちゃんとしてくださいよ。

石井:このPPCラジオをお聞きのみなさん、
本日をもってPPCラジオを終了とさせていただきます。
今まで聞いてくださって、本当にありがとうございました。(暗いトーン)

よしお:いやいや、いったいどうしたんですか？

なんなんですか、その発表！？

私、一切そんなこと知らないですよ。しかも勝手に！

石井:はあー(ため息)

よしお:なに悩んでるんですか？

石井:いやいや、もうマジ勘弁してほしいです…。
先月、グーグルで大きな変更があったじゃないですか？

よしお:はい？

石井:グーグルアドワーズの広告枠が減るってやつです。

よしお:ああ、はい、あれですね。検索結果の右側に表示されるPPC広告が全部なくなったものですね。
確かに衝撃的な出来事でしたね。

石井:…衝撃的すぎますよ…。

よしお:もっと、具体的に言うと広告枠が11枠から7枠に減ったんですよね。

石井:そうですよ！広告枠が4つも減ったんですよ！！…

枠が少なくなるってことは

ようは、それまで出せてた人が広告だせなくなる可能性があるってことですからね。

よしお:そうですね。

石井:少ない枠を今までの人数で争うことになるので、椅子取りゲームと同じですよ。競争がさらに激しくなりますよ。

よしお:そうですね。

石井:「そうですね。」ってなんて悠長なんですか！

よしお:いやいや、...

確かに競争が激しくなったら集客しにくくなる治療院も増えるでしょうね。

石井:ひょっとしたらこのままPPC広告も終わってしまって、私たちの仕事もなくなるかもしれないですよ。とうとう廃業なんじゃないかって...心配で夜も眠れないです。。

よしお:廃業って...おおげさですよ。思いつめないでくださいよ。

石井:こんな僕みたいな極東の場末のPPC広告担当者にいったいグーグルは何をしてくれるんですか！僕の仕事まで奪うんですか、えーん！><

よしお;石井さん...しかも場末って...。場末のスナックみたいな使い方しないでくださいよ。いじけ方が半端ないですね。...めんどくせー男だな、ホント。。

石井さん、それは考えすぎですよ。おおげさです。

石井:...えっ、どこが大げさなんですか？

よしお:そうですね...。確かに、広告枠少なくなりましたが、けど、そんな心配なくて大丈夫ですよ。

石井:えっ、そうなんですか？(立ち直りが早い)そもそも、どうしてこういうことになったんですかね？グーグルは何を考えているんですか？

よしお:正式なところは発表されていないのでわかりません。ただ、いろいろ推測はできますね。例えば、今回の変更も背景として、モバイルファーストってのがあるとか話もありますよね。

石井:なんですか、そのモバイルファーストって、なんかレディーファーストに似てますけど。友達かなんかですか？

よしお:いや、そうそう、そうなんですよ。モバイルファーストは、レディーファーストのお友達みたいなもんですよ。

レディーファーストってのは、女性を男性よりも優先するってことじゃないですか。

石井:はい。

よしお:モバイルファーストは、モバイル、つまりスマホを最優先するってことですね。
スマホをパソコンとかほかのものよりも優先するって考えです。

スマホの利用者が今後さらに多くなってきた場合に、スマホとPCの画面を統一した方がいいんじゃないかとか、あと、パソコンなどと比べてスマホの方が制限がなにかと多いじゃないですか。

画面が小さかったりとか、通信速度の問題だったりとか。

石井:はい。

よしお;なので何かを開発するときに制約の多いスマホから開発に取り組んだほうがグーグルとしても、そのあとでパソコンなどに反映させやすかったり何かとやりやすいんじゃないかって、ことなどが言われてますね。
だからスマホを最優先に考えたモバイルファーストって考え方があるんです。

石井:なるほどー！そういうことが考えられるんですね。

広告の掲載されている場所をみると、確かにスマホと同じように、検索結果の画面の一番上と下だけですからね。

よしお:グーグルがこんなふうにした背景はだいたいつかめたと思うんですが、影響についてもいろいろ憶測をよんでいますね。

石井:グーグルの広告枠がへったら、どんな影響がでてくるんですかね？

よしお:そうですね。影響はまあ、実際に様子を見ないとわからないってところが正直なところですよ。

石井:やっぱりそうですか。

よしお:そうですね。
ただ、もし予測するならって言うことですが...

つまりPPC広告の場合だと、オークション制なので単純に考えて、広告枠の上の方に掲載されようと思ったらその分、高く買う必要があるじゃないですか。

石井:そうですね。上の目立つところだと、その分、高い金額で入札することになりますね。
そうすると、一人当たりの患者さんを獲得するための広告費もそれに伴って高くなりますよ。

よしお;そうですね。確かにそういうことが予想されますね。
ただ、もし入札単価が高くなったとしても恐らく一時的なものでおさまると思いますね。

石井: はい。そうなんですか。

よしお: はい、というのは市場は常に適正なところに収束されるので一時的なものかなと思ってます。

石井: なるほど、たとえ高騰したとしても、それがずっと続くわけではないということですね。

なんか、それはちょっと安心しますね。

ぼくたちまだまだやれるかもしれないですね。この仕事。

よしお: 問題ないですよ。まあ、運用が難しくなったとしてもそれはそれで、私たちの腕の見せ所ってとこじゃないですか。

いかに広告費を抑えて、効果的に集客までつなげていくかっていうね。

石井: そうですね。確かにそうです。

ぼくたちのいる意味があるってものですね。

いやー、どうなるかと思いましたが、逆に燃えてきましたよ。

よしお: 石井さん、立ち直るの早いですね。

あと、それに1クリックあたりの単価が高騰したら、できるだけ高い確率で来院に結びつけなくちゃロスが大きくなりますからね。

そうするためにはどうしたらいいかってことですよ？

石井: それはあれですね、…ホームページが大事ということですね！

集客できるホームページにすること！

よしお: そうです。この治療院ならとか、この先生なら見てもらいな、いったらよくなるんじゃないかな、と思わせるHPIにすることですね。

より少ないアクセスで売り上げを生むための売れるホームページにする必要性が強くなってきているということです。

石井: そのためには常にホームページをより良くするための改善が大事ですね。

よしお: はい、そうです。

けどね、、石井さん…実はそれよりももっとすごいことが起こっているんですよ。

石井: えっ、なんですか？ 今回のパソコンの検索結果の広告枠が減ることよりも大きなことですか？

よしお: はい。パソコンユーザーが減って、今、モバイルユーザーが増え続けているじゃないですか。

石井: はい。

よしお: ってことはですよ。パソコンの11枠が7枠になるとかの話ではなくて、スマホの3枠に移行しているということですよ。

石井: ってことは11枠から7枠どころの話じゃなくて、実は11枠から3枠に移行してるってことなんですね！

よしお: はいそうです。まあ、これからスマホ利用者がさらに増えていくとそれがすすんでいくとそういう現実が色濃くなるということですね。

石井: なんですか！ それ——、そんなのもっとひどい状況じゃないですか！！

よしお: うん、まあ、そういう現実近づいていくってことですね。
で、しかもですよ。PPC以外にも新しい広告媒体が次々とでてきてるじゃないですか。

石井: はい。

よしお: たとえば、FB広告とか、もっと新しいところではインスタグラムの広告とか

石井: はい。あの写真だけやつですよ。

よしお: そう。それらを経由してアクセスする9割以上はスマホユーザーなんですよ。
もう完全にスマホですよ。

石井: 戦いの場は確実にパソコンからモバイルに移ってきているということなんですね。

よしお: はい。そう考えると、なんか今回のグーグルの変更が些細なものに思えてくるでしょ？

石井: そうですね。なんかこっちの方がどっちかという脅威ですね。
最初に悩んでいたことがちっぽけなことに思えてきました。

よしお: ここは、脅威ととらえるか、うまく変化に順応してチャンスに変えるかどっちかですね。

石井: そうか……。変化することは止めようがないのですから、うまく対応していくしかないんですね。

よしお: そう。それができれば大きな成果を得れるってことです。

ってことで、これからもどんどん変化していきます。
ただどんな集客対策をするにしろ、これからどんなに変化しようとも、パソコンやスマホのホームページの重要性は増す一方です。
なので、売れるホームページを作ってください。

石井: はい、ということで今回は、特別に無料のコンサルティングをさせていただきます。

よしお: はい。先生が変化に適応して、どうすればHPの集客力が上がるのか、より売れるホームページになるのか、私たちが一箇所だけ無料でアドバイスさせていただきます。ご希望の方はメルマガに記載のリンクからお申込みください。

はい、それでは、今日もありがとうございました。

石井: ありがとうございました。

よしお: さようなら。

石井:グッバイ!