

# サチタゲ YDN レポート

by 谷口

**この度は私のレポートをダウンロードしていただき、ありがとうございます！**

**このレポートではこれまで何度かお伝えしてきた「サチタゲ YDN」の内容について、より実践的で具体的なノウハウをお届けするものです。**

**なので、基本的にこれまでお伝えしてきた YDN の基本操作や概念については知っていただいているのが前提になってますので、そこに不安があらわれる場合は、もう一度これまでお伝えしてきたメールをご覧くださいいただければと思います。**

**さて、サーチターゲティング、サチタゲで一番の肝となるのが、**

## サーチキーワード登録

サーチキーワード選択\* [?](#)

キーワードで検索  URLで検索

入力されたキーワード数：0/200

入力したキーワードを基に、広告配信に使用できる「サーチキーワード候補」を検索します。

完全一致で検索

この「**サーチキーワードリスト**」です。

ここでどんなキーワードを選ぶかが非常に重要です。

ちなみにこのキーワードリストですが、自分が考えたキーワードなら

なんでも登録できるわけではありません。

不動産

入力されたキーワード数：2/200

入力したキーワードを基に、広告配信に使用できる「サーチキーワード候補」を検索します。

完全一致で検索

サーチキーワード候補から、リストに追加するキーワードを選択してください。対象キーワードにチェックを入れると右側に追加されます。  
サーチキーワード候補の表示、およびサーチキーワードの選択数の上限は500件です。また、検索ユーザー数の数値は、

有効期間	サーチキーワード候補 (500)	<input type="button" value="ダウンロード (CSV)"/>		
	<input checked="" type="checkbox"/> サーチキーワード <a href="#">?</a>	検索ユーザー数 (PC) <a href="#">?</a>	検索ユーザー数 (スマートフォン) <a href="#">?</a>	検索ユーザー数 (タブレット) <a href="#">?</a>
<input type="checkbox"/> 30日以内	<input type="checkbox"/> 不動産	23,000	27,000	4,100
<input type="checkbox"/> 14日以内	<input type="checkbox"/> 住友不動産	19,000	15,000	3,500
<input type="checkbox"/> 7日以内	<input type="checkbox"/> 住友不動産販売	18,000	8,500	2,800
<input type="checkbox"/> 3日以内	<input type="checkbox"/> 不動産取得税	16,000	7,900	1,500
<input type="checkbox"/> 1日以内	<input type="checkbox"/> 三井不動産	12,000	7,600	1,600
検索回数	<input type="checkbox"/> 三井不動産レジデンシャル	9,700	6,000	1,200
<input checked="" type="checkbox"/> 1回以上				
<input type="checkbox"/> 2回以上				
<input type="checkbox"/> 3回以上				

このようにこちらで検索したキーワードに対して、それに関連するキーワードリストが表示され、そこから選ぶことになります。

なので、自分が検索したキーワードがリストにあることもありますが、ないことも多いです。むしろ細かいキーワードを入れるとないことのほうが多いかもしれません。

この辺が自由にキーワードを入れるスポンサードサーチとは少し勝手が違います。

ただ、スポンサードサーチは検索回数が少ないと広告が表示されないこともあるので、せっかく広告まで作成したのに検索回数が少ないから表示されなかったというような徒労をしてしまうことはない点はその点はマシかもしれません。

なので、サーチキーワードリストを作成する時は**検索回数が多い**

な大きめのキーワードから検索してリストを作っていくといいでしょう。

ただし、どんなキーワードで検索するかの前に重要なのがやはり、**ターゲット設定**。

なので、今回はその考え方を具体的にお伝えしますね。

まず、案件ですが、こちらの案件を題材にしてみます。



スマイスター

空き時間の数分を使って、約1,000社以上の不動産会社から最大6社まで無料一括見積もりができる比較サイト

不動産売却をするなら  
**まず比較!**  
見積もり依頼先によって差がでます!

ありがとうございます!  
利用者数  
**350万人突破!**  
2016年12月現在

“最高価格で売却する”には?

約1,000社の中から不動産の査定額を見積もり比較できる!

スマイスターという「不動産査定」の案件です。

今や殆どのASPで見かけるジャンルですね。

**無料申込みなのに報酬額が高額で件数も取れるということで、特に人気です。YDNでも取り組んでいる人は多いです。**

**さて、じゃあ、このスマイスターという案件をサチタゲで攻略する場合、あなたはどんなターゲット設定を設定し、キーワードリストを作成しますか？**

**まず、5分位でいいので考えてみましょう。**

**考えたら、次のページをご覧ください。**

まず、100人に聞いたらおそらく90人くらいは次のようなターゲットを設定すると思います。

ターゲット設定: 今の家やマンションを売ろうと思っている人

キーワード: 不動産査定, 不動産買取, 家 査定

ちなみにコレ間違いではありません。正解の一つです。

スポンサードサーチだとどうみても超高単価のキーワードです。

ですが、YDN だとこのレベルのキーワードでも戦うことができます。

しかし、いくら YDN とはいえ、誰でも思いつくようなターゲットで、キーワードリストも思いつきやすいものだと、やはり競合が多いです。

サイトの切り口も似通ったものになりがちですし、ユーザーからし

たら同じようなものを何回もみることになるので、あなたの広告やサイトが埋もれてしまう可能性があります。

では、どう考えるのか。

このスマイスターは不動産査定という案件。

ということは不動産を持っている人かその家族が対象です。

じゃあ、その中で不動産査定を使いそうな人は・・・？

「不動産をどうしても手放す必要がある人。手放す可能性がある人」

これですね。手放す必要が無いのに不動産査定を使う理由がありませんからね。

じゃあ、不動産を手放さなくてはいけない人とはどういう人か。

それをじっくり考えてみましょう。

……私が頭に浮かんできたのが離婚しそうな家持の夫婦。

離婚後は不動産ってどうなりますか？

どちらかが持ち続けるか、売却してお金に変えるかのどちらかで  
すよね。

離婚後も同じ家に暮らし続ける夫婦というのはまずほとんどいな  
いと思います。

つまり、離婚というイベントで所有している不動産に何かしらの  
変動が起こるわけです。

ということは不動産査定を使う可能性は十分高いですよ。

なので、

**ターゲット設定:離婚しそうな家持の夫か妻**

というのがターゲットとして考えました。そしてキーワードですが、

**離婚に関連するものを選べばいいわけです。**

**「離婚 慰謝料」**

**「離婚 準備」**

このあたりのキーワードでリストを作っておきます。

このようなキーワードを検索する人はほぼ確実に離婚しそうな人たちですよ。

ただ、必ずしも不動産を所有しているとは限りません。

そこで、鍵となってくるのが「**広告文**」です。

キーワードである程度絞り込んだ属性をさらに広告文で絞るわけです。

どうやってやるかという、「**家があるのに離婚しそうな奥さん**」みたいな感じで、不動産を所有している人にだけ関係のあることを示してあげると、ムダなクリックを防ぐことができます。

そして、サイトの内容ですが、既にキーワードリストと広告文で「**家があるのに離婚しそうな人**」という属性に絞られています。

あとは、離婚をする時に何故不動産の価格を知っておくべきなのか。そして、それを調べるのに何故案件であるスマイスターが便利なのか。

それを伝えてあげることです。

そうすることで、ユーザーは納得し、査定に申込み、成果になると  
いうわけです。

さて、、、

今回のレポートはここら辺で終了です。

いかがでしたでしょうか？

サチタゲ YDN の攻め方について

具体的にイメージできましたでしょうか？

できたようであれば、私も書いた甲斐があります (^^)

せっかくの貴重な時間を割いて読んで頂こうとお配りしたわけなので、私としても無料で配るレポートだとはいえ、このレポートを読んだだけでも稼げるように書きました。

これまでも YDN に関して動画やレポートをお配りしてきましたが、「無料でこのレベルのものを配るなんて信じられない」という、大変うれしい感想も 1 人だけじゃなく、何人もの方から頂戴することが出来ました。

私が無料で配るもので、このレベルです。

もし、有料であれば……。

私が提供する有料のサービスで、読者さんといつかご縁を頂けるのを楽しみにしています (^\_^)

**メルマガやレポートの感想、随時お待ちしております!**

**info@ppctaniyan.com**

**最後までご覧いただき、本当にありがとうございました!**

**谷口和也**