



SACTTO!

経費精算サービス

Googleディスプレイ広告 提案書



2026.07.24

Prepared by Manus AI

市場の現状と広告配信の意義

**「法対応」が不可避の今が、
最大の獲得チャンスです。**

電子帳簿保存法の義務化、インボイス制度の定着により、中小企業の「経費精算の見直し」ニーズは過去最高水準にあります。



検索ボリュームの急増



既存システムからの乗り換え期



未導入層の「とりあえず」需要

広告で最大化すべき貴社の強み

導入ハードルを極限まで下げる

0円プラン

「まずは無料で試したい」という圧倒的多数のニーズを確実にキャッチ。クリック率（CTR）を最大化します。

成長企業の不安を解消する

人数無制限

「ユーザー課金」が主流の他社サービスに対し、定額制の安心感を訴求。比較検討層に強いインパクトを与えます。

ターゲット・アプローチ戦略

ターゲット層	配信コンテキスト（場所・状況）	訴求メッセージ
法改正対応検討層	電帳法やインボイス制度の解説記事、ニュースサイトを閲覧中	「サクッと法適合」
経理効率化模索層	ビジネス系メディア、会計ソフトの比較サイトを調査中	「AIで自動データ化」
コスト削減重視層	経営者向けブログ、起業・独立支援サイトを利用中	「人数無制限・0円〜」

具体的な配信プラン（Google GDN）



配信手法

Googleディスプレイネットワーク（GDN） / レスポンシブ広告



推奨月間予算

300,000円 ~（テスト配信期間：3ヶ月推奨）



主要KPI

新規アカウント登録数 / 資料請求数

制作バナーの活用イメージ



潜在層・比較層

ベネフィット訴求

「手軽さ」を人物イメージで直感的に伝え、まずはクリックを誘発。幅広い枠で有効な万能サイズ。

SIZE: 1200 × 628 (16:9)



顕在層・検討層

信頼・機能訴求

管理画面を大きく見せ、「自分でも使えそう」という納得感を提供。SNSや縦長枠で強い。

SIZE: 1080 × 1350 (4:5)



モバイル利用層

利便性フォーカス

「レシート撮影」の動作に絞り、スマホでの使い勝手を強調。サイドバー等のスクエア枠に最適。

SIZE: 300 × 300 (1:1)

期待される投資対効果（ROI）

想定CPA（獲得単価）

3,000円～

無料登録1件あたりのコスト。初期は広めにリーチし、徐々に最適化します。

期待される月間獲得数

100件～

月額30万円の予算運用時。※市場状況により変動の可能性があります。

「無料プラン」をフックに分母を広げ、

LTVの高い有料プランへの導線を構築します。

開始までのスケジュールとネクストステップ



最短**2週間**での配信開始が可能です。

まずは本日の内容へのフィードバックをいただけますと幸いです。