

コールトラッキングによる広告モデルの進化

リード提供から "成約創出メディア"へ

折り返しトラッキングによる広告モデルの進化



背景 | ポータルサイトの現状

✓ 集客施策の強化により、ポータルサイト全体の
問い合わせ数は順調に増加している

! しかし、広告主側の
成約率は横ばい、あるいは微減の傾向にある

結果として、広告主のCPAが悪化し、
満足度や継続率が頭打ちになっている



**リードは増えているのに
売上が伸びない**

ポータルサイトにおける問い合わせ数と成約率の推移（イメージ）



課題 | 現場で起きていること



問い合わせ後、電話がつながらない

せっかくリードを獲得しても、初回の架電で応答される確率は低く、担当者とのすれ違いが頻発しています。



ユーザーは電話連絡を想定していない

「いつ電話が来るか」が不明なため、都合の悪い時間帯での着信になりがちで、電話に出られない状況を生んでいます。



広告主の架電が無駄打ちに（工数・コスト増）

繋がらない相手に対する再架電が繰り返され、営業担当者のリソースを圧迫。見えない対応コストが増大しています。



成約機会の喪失 CPAの悪化

繋がらない間にユーザーの検討熱が低下し、競合他社へ流出。

リード数は十分でも売上に結びつかない構造的な課題に陥っています。

課題の構造（フロー）



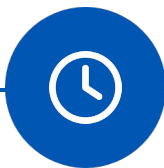
本質的な原因



ユーザーの「通話可能時間」が不明なまま、手探りで架電していること

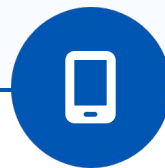
つながる状態を設計する

リードを「予約された通話」に変える



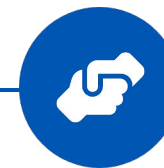
通話可能時間の取得

問い合わせ時にユーザー起点で連絡希望時間をヒアリングし、すれ違いを防ぎます。



時限有効の専用番号

コールトラッキング技術により、指定時間のみ有効な電話番号を動的に発行します。



確実な接続運用フロー

指定時間に合わせて広告主が発信することで、ユーザーと確実に繋がる運用を実現します。

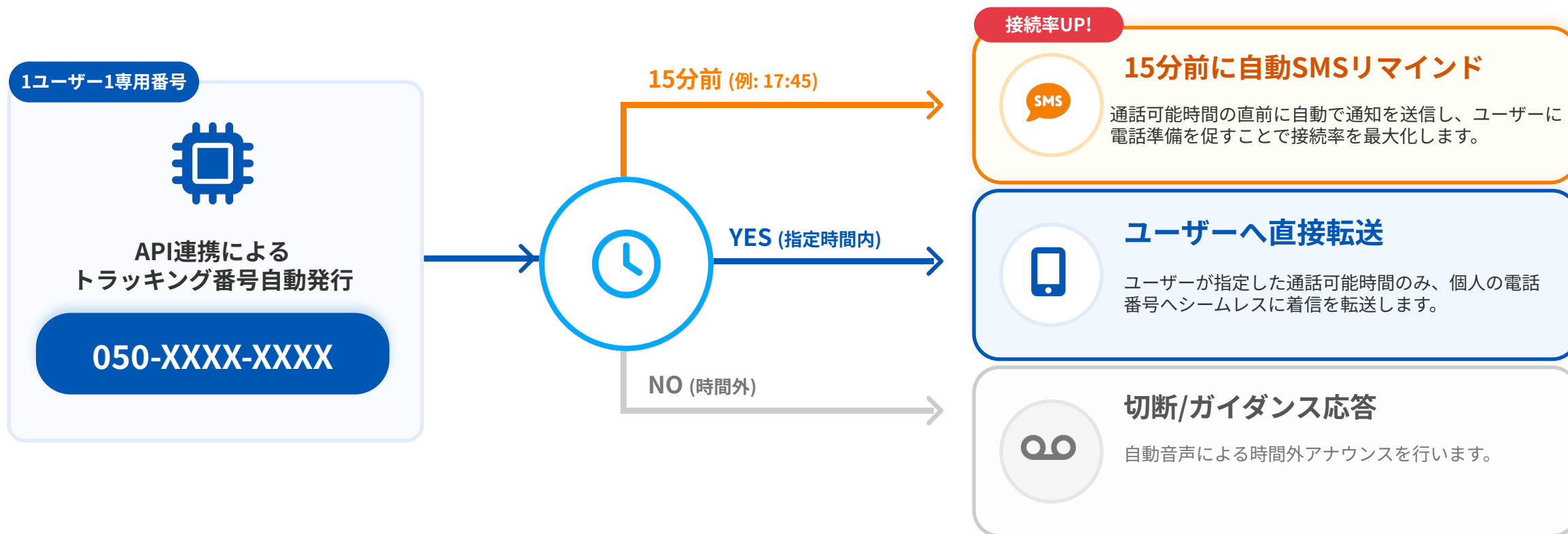
仕組み① | ユーザーフロー

問い合わせフォームで「電話可能時間帯」をヒアリングし、リードデータとして確実に保持します。
さらに、**指定時間の直前にSMSで自動リマインド**を行うことで、すれ違いを 방지し接続率を大幅に向上させます。



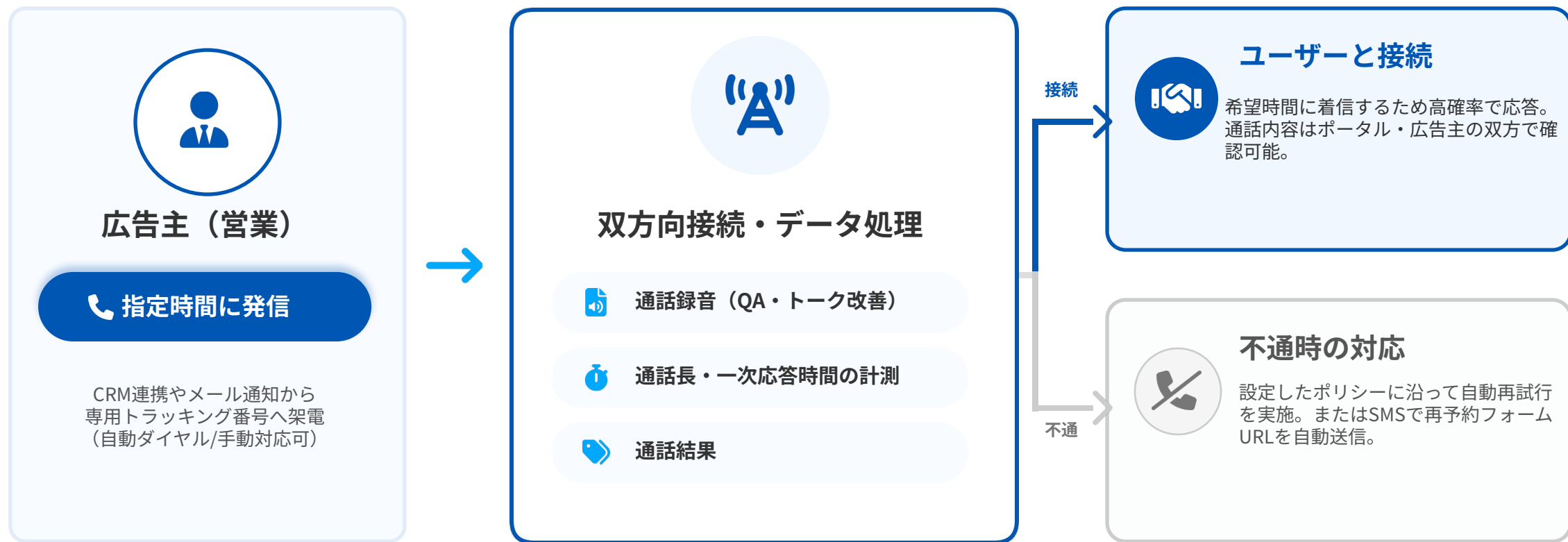
仕組み② | 番号生成（コールトラッカー）

コールトラッキングシステムがユーザーごとに**専用番号をリアルタイム発行**し、**指定時間のみに有効な時限設定**を行います。さらに、**通話可能時間の15分前に自動でSMSリマインドを送信**し、確実な接続をサポートします。



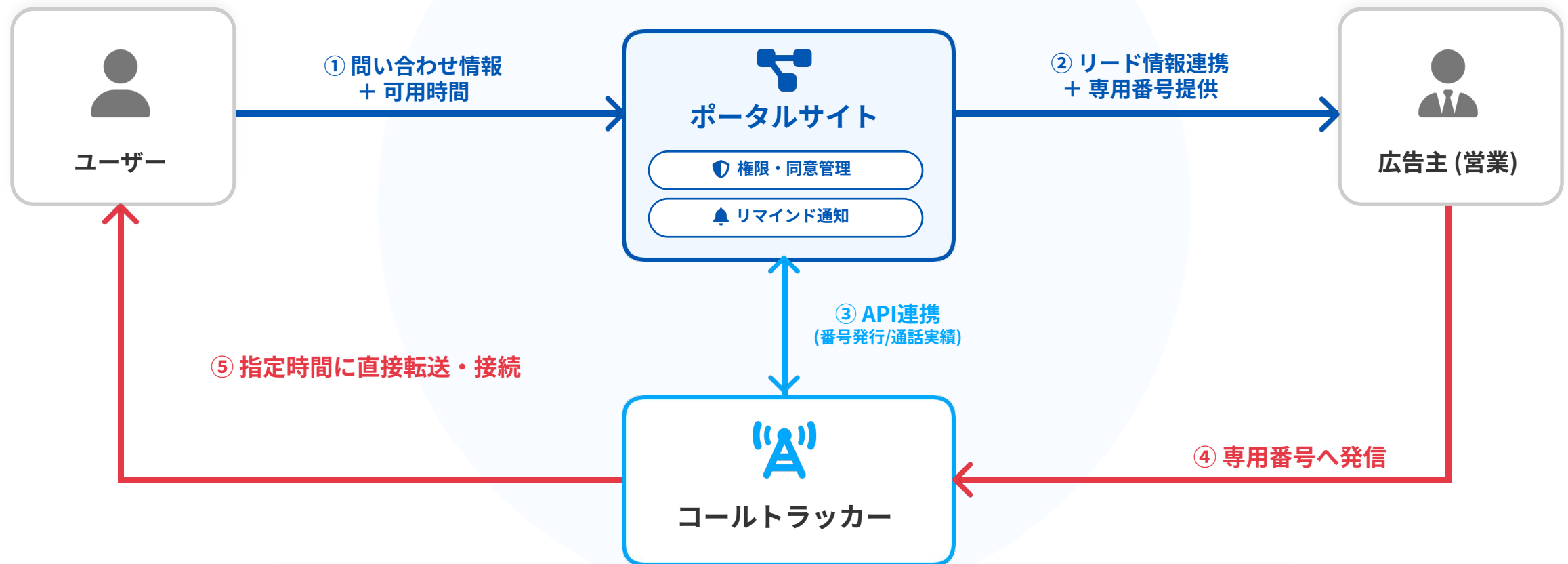
仕組み③ | 広告主フロー

広告主へ提供された**専用番号に指定時間で発信**することで、確実にユーザーと接続します。
接続成立後の通話録音や結果判定、不通時の再試行・再予約まで、一連のプロセスを自動化します。



仕組みまとめ | 予約型コールによる接続保証モデル

ポータルをハブとして、ユーザー・コールトラッカー・広告主がシームレスに連携。データと通信を統合し、予約された通話による確実な接続を実現します。



可用時間データ × 時限番号 × 運用フローで「接続」を保証する

メリット① | 収益モデルの進化

従来の問い合わせ課金から「**接続・成果課金**」へ移行可能になります。
無効リードを排除し、接続保証による付加価値を提供することで、**リード単価の劇的な向上**を実現します。

課金モデルの進化

比較項目	従来モデル
課金ポイント	問い合わせ発生時
リードの質	不通や無効リードが含まれる
リード単価	現状維持

導入後 (予約型コール)

接続・成約ベース

無効リードを排除し
有効リードのみ提供

1.3 ~ 1.8倍に向上

(接続保証による付加価値)

想定されるビジネスインパクト (イメージ)

📞 接続率

+30~50%

📈 成約率

+15~25%

📉 CPA削減

-20~30%

▼ 導入効果シミュレーション (1,000リード獲得時)

従来

1,000 件



接続: 150 件
(15%)



成約: 15 件
(1.5%)

↓ 約3倍

↓ 約3倍

導入後

1,000 件



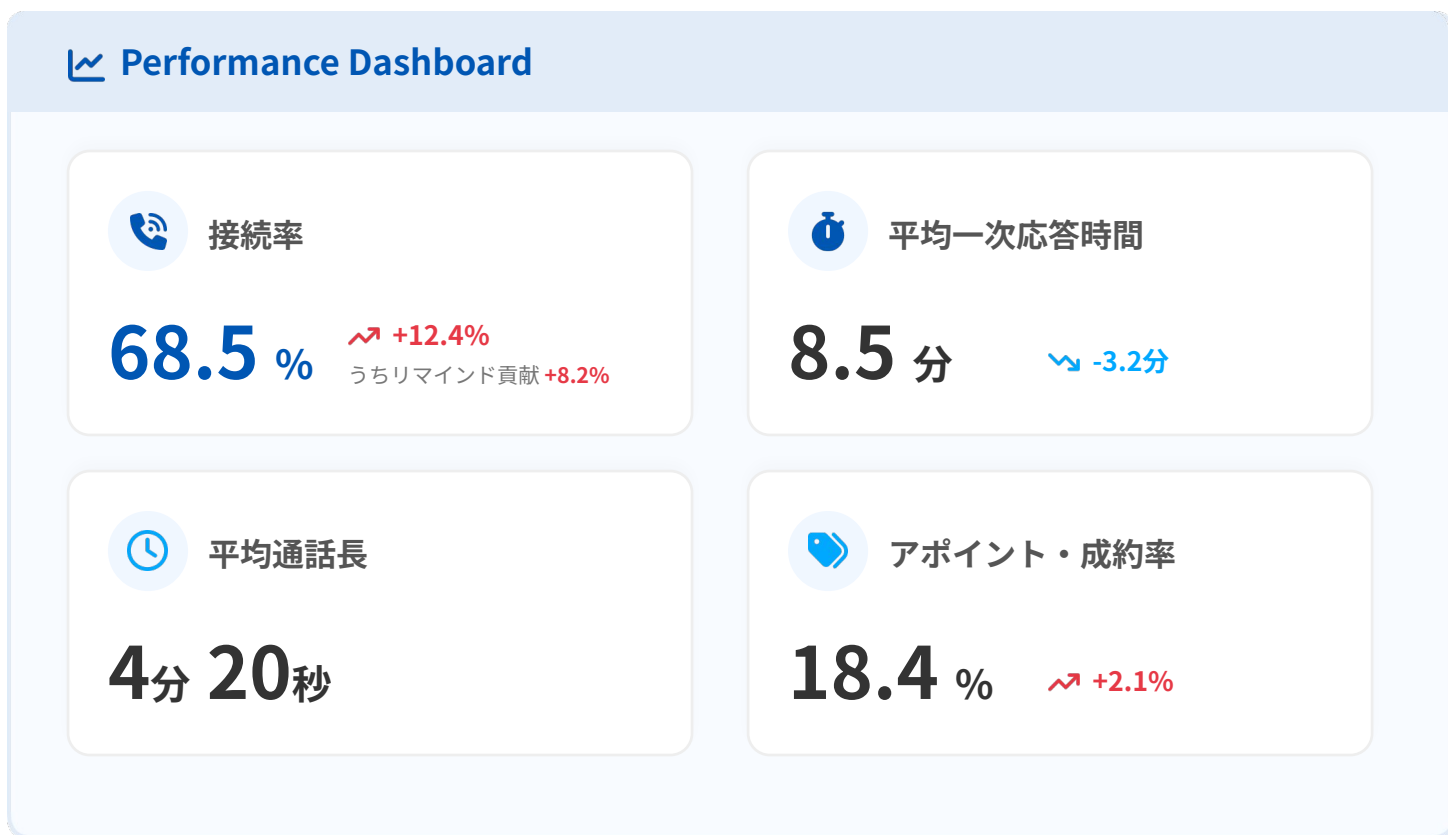
接続: 450 件
(45%)



成約: 45 件
(10%)

メリット② | 広告価値の可視化

成果の見える広告へ。接続率、通話長、一次応答時間などのKPIを可視化し、API連携によって多角的な分析を実現します。SMSリマインドの貢献度やアトリビューション精度の向上など、透明性の高い広告価値を証明します。



接続率向上とデータ活用



SMSリマインド開封率 85%超

電話可能時間直前のSMS自動送信により、すれ違いを防止。接続率向上 (+12.4%) の最大の要因に。



通話録音とAI判定

通話内容の録音と「意向あり」「NG理由」などの結果を紐付け、リードの質を客観的に評価可能に。



API連携

システム間でデータを自動連携し、媒体別・広告主別の成果を可視化。データドリブンな意思決定を支援。



アトリビューション・不正抑止

重複問い合わせを排除。接続と通話という「確実な行動」ベースで広告価値を正確に証明。

メリット③ | 顧客満足（広告主・ユーザー）

予約型コールの導入は、広告主とユーザーの**双方に大きなメリット**をもたらします。
広告主の営業効率化とユーザーのUX向上を実現し、プラットフォームの満足度と継続率を高めます。



広告主（営業担当者）

- ✓ 接続率UPで商談創出数が安定
- ✓ 無駄な架電数とコストの劇的な削減
- ✓ 通話録音とAI判定によるトーク改善



問い合わせユーザー

- ✓ 希望時間の着信で心理的ストレスを軽減
- ✓ 事前の認識ズレや迷惑電話感を解消
- ✓ 再予約や別連絡手段など柔軟な選択肢