

ABテストとは？

あなたにももうワンランク上の広告運用を！



3P ... **ABテストとは？**

4P ... ABテストを行うべき理由

5P ... メリット

6P ... デメリット

7P ... **ABテストの方法**

8P ... 計画と準備をする

9P ... テストを実行する

10P... テストの効果を検証する

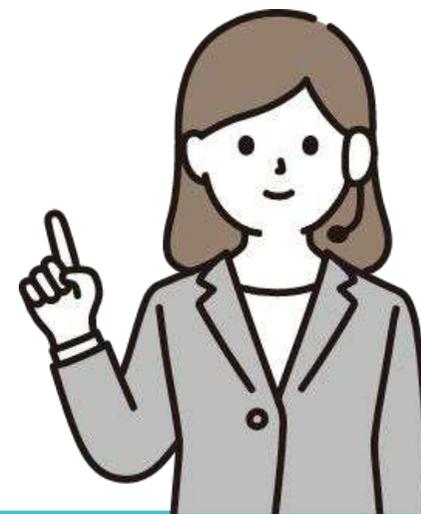
11P... 結果を元に改善を加える

はじめに

ネットショップの売上を上げる上でWEB広告は重要な施策の一つです。
しかし、WEB広告は配信するだけで効果や成果が出るわけではありません。
WEB広告の成果をあげていくためには、広告の検証をする必要があります。
その検証方法の一つが「**ABテスト**」です。

「**ABテスト**」とは、WEB広告だけでなく、**WEBサイトなど様々なものに使える検証方法の一つ**です。「ABテスト」という言葉は聞いたことがあるけど、なにかよくわからないということも多いのではないのでしょうか。

本資料では重要な検証方法の一つの「**ABテスト**」についてご紹介していきます。

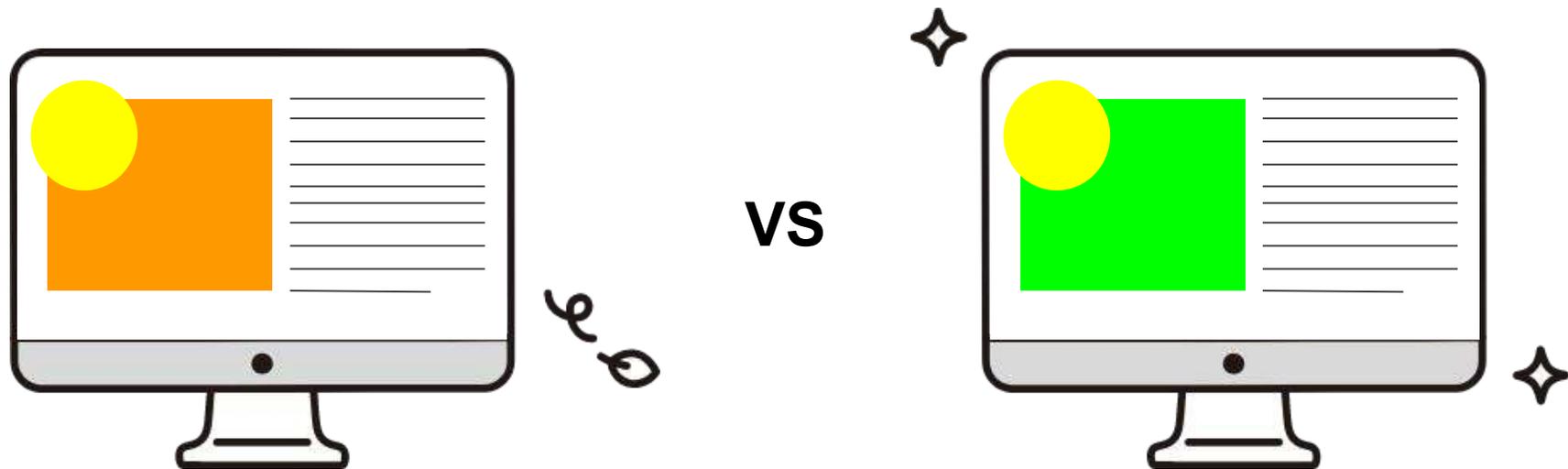


ABテストとは？

ABテストとは2つのものを比較するテストのことです

WEB広告やWEBサイトの要素を一部変更した複数のパターンを一定期間公開し、どちらがより高い成果を出せるかを比較、検証する手法です。

ABテストと聞くと、2種類で検証すると想像することもあるかと思いますがもちろん3パターン以上でテストすることもあります。



ABテストを行うべき理由

ABテストをすることでより成果の高い広告を出せます

WEB広告の成果が上がる要素は色々ありますが、
ABテストをすることでどこに力をいれればいいのかなどの要素がわかり
次に新規で広告を出す際の社内ノウハウが溜まりやすくなります。



ポイント

ABテストはそれぞれの主観で検証していくのではなく、実施のユーザーのデータを元に客観的に判断し、より説得力のあるノウハウが蓄積させましょう。

シンプルかつ低コストで検証することができます

ABテストでは、2つ以上のパターンを作りどちらがより成果が良いかを比べるというとてもシンプルな検証方法になるため、**専門的な知識が不要にならず工数も少なく開始することができます。**

また、一つ一つの検証が小さな変更であることが多いため、**費用が抑えられ低コストで検証することができます。**

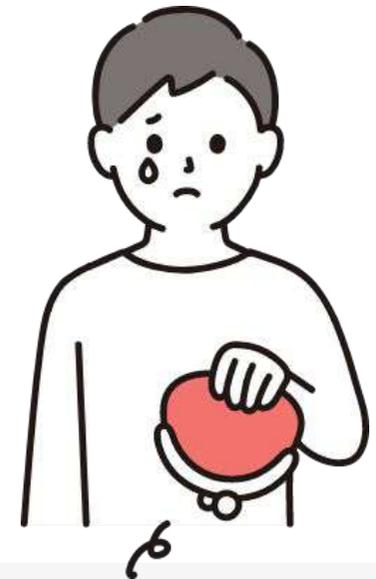


デメリット

計画的に検証しないと無駄になってしまいます。

目的や仮説を決めずにABテストをしてしまうと、**間違っただ方向での検証になってしまうこと**があります。

また、ある程度の期間や数値がないと**有意義な検証**ができません。



注意点

一度に多くの要素を比較してしまうと
どの施策がよかったのかわからなくなることがあるため注意が必要です！

ABテストの方法

ABテストは主に4つの動きで検証できます。

今回は、WEB広告でも比較の出しやすい**ディスプレイ広告**で解説していきます。

1

計画と準備をする



2

テストを実行する



3

テストの効果を
検証する



4

結果をもとに
改善を加える



※ディスプレイ広告とは、WEBサイト上の広告枠に表示される画像広告のことです

計画と準備をする

目的を元に仮説をたてることが重要です。

「広告のクリック率を上げたい」「購入率を上げたい」など**目的を明確**にしておきましょう。広告をどのようにしていくのが**効果が高いか**、**改善できるかを仮説立て**その仮説をもとにさまざまなアイデアを出し、広告を作成しましょう。



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！

目的: 購入率を上げていきたい
仮説: 目に止まりやすい色と比較
大人っぽい落ち着いた色と明るめの目に留まるカラーで比較

ポイント

広告を作成しときは**なぜそのデザインにしたか**
キャッチコピーにしたかなどを明確にしておきましょう。

テストを実行する

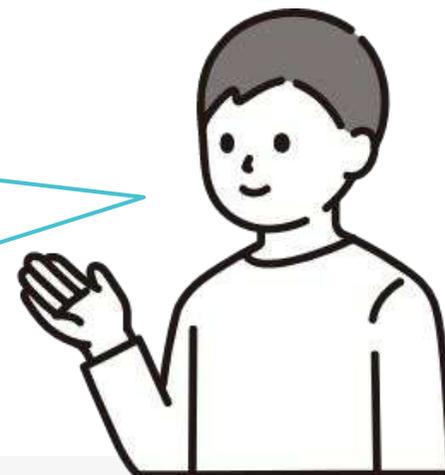
できるだけ同じ条件で検証することが重要です

実施するタイミングをずらすと**正確なデータが取れなかったり、データを読み誤ったりすること**があり、せっかくのABテストが無駄になってしまいます。

また、データが少ないとテスト結果が偶然に左右される可能性が高くなりABテストの有意性が下がってしまいます。

できるだけ多くのデータを集めましょう。

検証期間は**短くて1週間**
長く様子を見て**1ヶ月が目安**
です！



ポイント

テストを実行している期間は**内容を変更にしくなっても我慢**しましょう。
条件を途中で変えてしまうと、**正確な計測**ができなくなってしまいます！

テストの効果を検証する

実施期間や基準を設けデータをもとに検証しましょう

実施期間や目標購入数などの基準を設け、繰り返しおこなって内容を絞り込むのが基本的な手法です。

仮説は正しかったのか、仮説とは違う結果が出たのかなど想定外のことも含め**一つのテストが終わるたびに効果を検証しましょう。**



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！

クリック数: **4,000**
購入数: 100
購入率: 2.5%



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！

クリック数: 2,000
購入数: 50
購入率: 2.5%

ポイント

ABテストを実施する場合は、**1テストにつき1箇所ずつ**検証していきましょう！

結果を元に改善を加える

必ずABテストをする毎に改善点を見つけましょう

ABテストを行う場合は、回数を重ねるごとに**課題が少なく絞り込まれていくことが理想です**。

結果をもとに**ユーザーの嗜好や動向を分析し**、次の仮説をたてて次のABテストを実行しましょう。



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！



もう1杯のコーヒーで居心地度をアップ
12月中、カプチーノ一杯購入でもう一杯無料に！

改善点

購入数は差があったが**購入率は同じだったため**改善が必要。

色合いはこのカラーリングがよかったため、継続。
商品画像がいくつかあるため、画像の比較を検討。

仮説

品質が高いことを訴求できる画像（コーヒー豆自体）を使うことで購入率が上がるのではないかと。

ポイント

広告を見るユーザーは常に変化しています。現在うまく行っている方法でも将来的にうまくいかななくなることもあるので注意しましょう！

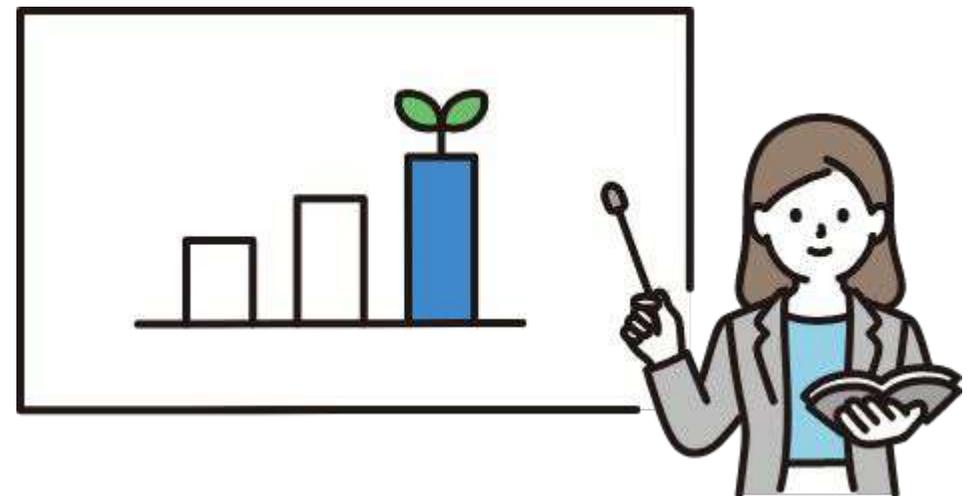
おわりに

本資料では、WEB広告に重要なABテストについて紹介しました。

WEB広告は配信しているけど、成果が出ない！

配信したはいいけど何をしたらいいのかわからない方は是非本資料をもとにWEB広告を配信してみてください！！

また、広告配信を自動化したい、もっと楽に運用したいという人は自動広告運用ツール「**AdSIST**」を試してみてください！



AdSISTとは、一日**500円**から
効果的に広告を運用できる自動集客ツールです。



ネットショップと**自動連携**！
手間なく商品をアピールできる



たった**5分**で集客開始！
面倒な設定も不要



1日500円から使える！
いつでも**低リスク**で集客を！



ネットショップの
プロの頭脳フル活用！

「広告を始めたいけど、
自分でやるのはちょっと...」
と思った方、AdSISTで
配信はじめてみませんか？



登録はこちらから >

会社概要

沿革

- 2012.1 株式会社これから設立
WEB制作事業を開始
- 2012.4 大阪支社開設 従業員を15名増員
- 2012.8 カラーミーショップ認定代理店
- 2014.4 EC支援企業ベスト100 制作部門受賞
- 2015.1 事業拡大に伴い、東京本社移転
- 2015.4 EC支援企業ベスト100制作部門2期連続受賞
- 2015.5 カラーミーショップ大賞2015制作会社賞を受賞
- 2015.10 MakeShop特別代理店に認定
- 2016.1 株式会社ナインピースをグループ化
- 2016.7 事業拡大に伴い、本社を新宿御苑へ移転
- 2016.9 Googleパートナーに認定
- 2017.11 カラーミーショップ公認エキスパート認定
- 2017.2 Yahoo!MS正規代理店に認定
- 2017.3 LINE@正規代理店に認定
- 2018.2 弊社佐藤がキングオブコントで準優勝
- 2018.6 取締役を4名に増員
- 2018.7 Googleプレミアパートナーに認定
- 2018.10 福岡支社開設
- 2019.3 Yahoo!シルバーパートナーに認定
- 2019.6 これからKIDS開設
- 2019.9 AdSISTをリリース
- 2020.10 第三者割当増資を実施
- 2020.4 事業拡大に伴い、本社を四谷三丁目へ移転
名古屋支社開設

沿革

- 会社名 株式会社これから
- 設立 2012年1月5日
- 資本金 115,000,000円(資本準備金含む)
- 決算月 12月
- 従業員 135名(2021年4月末時点)
- 数 代表取締役 今泉 雄介
- 取締役 取締役 川村 拓也、美甘 典輝、西 正浩
安島 正人、向 徹(2021年5月末時点)
- WEB制作
- 事業内 WEB広告運用代行
- 容 WEBコンサルティング
ネットショップ運営
AdSISTの開発・運営
これからKIDS

受賞実績



.COREKARA
ネットビジネスを底上げするどヘンタイ集団