

御中

導入企業が急増中！
全世界で 22,000 社超

国内導入実績累計 6 5 0 社突破！

通話件数を踏まえた

集客プラットフォームの
ご提案



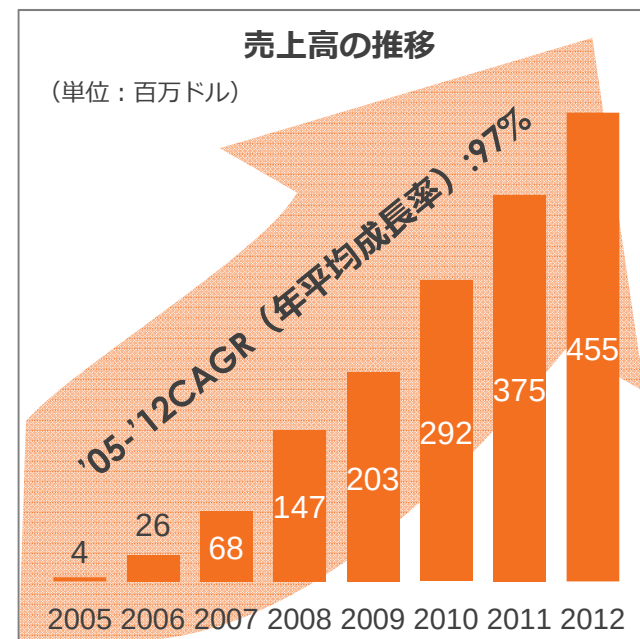
ReachLocal グループ概要



グループ	社名	ReachLocal, Inc.
	所在地	米国カリフォルニア州（本社）
	設立	2004年
	株式公開日	2010年5月RLOC（NASDAQ）
	拠点	15カ国 80オフィス以上
	実績	運用キャンペーン数：32,900以上 顧客（広告主）数：22,100以上
	URL	www.reachlocal.com

日本法人	社名	ReachLocal Japan株式会社
	所在地	東京都港区六本木1-8-7アーク八木ヒルズ10F
	設立	2011年（2012年事業開始）
	資本金	3,500万円
	社員数	89名
	TEL	03-3568-1892（代表）
	URL	www.reachlocal.co.jp

※2013年9月末現在





**広告からのメール、ウェブフォーム、
電話等のコンバージョンが
すべて把握できるようになりました。**

リスティング広告の成果はどのように計測されていますか？
獲得件数でしょうか？それともCPAでしょうか？獲得件数は
オンラインでのコンバージョンだけではなく、電話から来店な
どの売上につながる効果も計測できる時代がやってきまし
た。エンドユーザーはランディングページから電話で問い合
わせしてくることもあるでしょう。オンライン広告の効果測
定にはオンライン、オフラインの成果を両方測定することに
よって、より精緻に把握することができるのです。

しかも！面倒なウェブサイトの編集作業は必要なし

またオンラインのコンバージョン計測のためにタグを埋め込む時代は終わりました。
面倒なウェブサイトの編集なしに電話、電子メール、オンラインコンバージョンの計測が可能
です。



選ばれる4つのポイント



POINT 01

タグ埋め込み不要の リバースプロキシで通話トラッキング

リバースプロキシ上では広告主様の電話番号が自動的にReachLocalが取得した電話番号に差し替えられて表示されます。エンドユーザーからの電話は、ReachLocalのサーバーに発信者番号などの情報を残し、広告主様の電話に自動転送されることになります。



POINT 02

管理画面で通話、 オンラインコンバージョンを把握

投資している広告費用と通話、オンラインコンバージョン、電子メールの件数がすべて一括管理できるため、広告の費用対効果(=ROI)が容易に把握できるようになったのです。



POINT 03

オフライン広告の 広告効果測定も可能に

さらにReachLocalでは通話トラッキング機能を拡充し、リスティング広告以外の効果測定も可能にしました。

例えば、ポスティングチラシやフリーペーパーの費用対効果を同じ管理画面で把握できるため、広告効果を最大限にする広告戦略の見直しをすることができます。



POINT 04

応対品質の向上も

通話内容を録音することで広告主様の応対品質の標準化、向上が可能になります。



Googleより
プレミアムSMEパートナーとして承認されております
.....

ReachLocalは世界最大の中小企業向けインターネットマーケティングのソリューションプロバイダーです。独自技術だけでなく、提案力、コンサルティング力などの広告主に対する総合的なサポート力を持ち、GoogleよりプレミアムSMEパートナーとして承認されております。

グローバル規模でプレミアムパートナーを締結している企業は世界で唯一ReachLocalだけです。また米国NASDAQ市場に上場しており、売上規模は2012年度で約450億円となっております。

世界で22,000社を超える実績

ReachLocalはその独自技術とコンサルティング力で世界中の中小企業を支援しております。2012年末時点で広告主の数は22,000社を超えております。



すでに日本でも多くの実績があります



「電話の問い合わせまで計測できる点が導入の大きな決め手。前日の反応がわかるので、すぐに対応できることも助かっています。」

株式会社 ウッドストック
事業推進本部 IT事業部 マネージャー 浅見博信氏

「比較サイト」のような相見積りでの広告では、お問い合わせ件数から計算して成約率は一般的には3.5%ほどです。しかしReachSearch™の成約率は約10%、調子が良い月はそれ以上の成績をあげています。広告方法を変えただけで3倍以上の成果が生まれることに驚いています。

ReachSearch™でYahoo!、Googleに出稿した検索エンジン広告をクリックした方から、毎月20~30本の新規ご予約電話があります。一番多い月は、40本近いご予約電話がありました。

当初の想定の2倍を超える数字です。



「検索エンジン広告をクリックした方から、毎月20~30本の新規ご予約電話があります。電話の音声記録があるので、受付スタッフの対応向上にも役立っています」

医療法人社団 海星会 事務長 二宮弘幸氏