

オープンビジネスパートナーについて

オープンビジネスパートナーは、検索連動型広告(アドワーズ)の利用支援およびウェブサイトの作成支援を現在行っている、もしくは始めてみたいと思っている企業や個人の方を支援する無料プログラムです。

○ オープンビジネスパートナーのサポートモデル

「アドワーズ」利用支援ビジネスを行う上で必要なアクションは3つです。
そのすべてのアクションをオープンビジネスパートナーは無料でサポートします。



○ 登録メリット

OBPに登録すると3つのアクションを実現するために便利なツールや情報を活用できます。

- ① AdWordsクーポン
広告主様獲得に役立つクーポンを進呈
- ② 営業支援ツール
営業資料や見積もりテンプレート等の提供
- ③ スターターキットの提供
スターターキットを提供し、利用支援開始を支援
- ④ 限定セミナー・イベント
実践的な運用スキルを学べる機会を提供
- ⑤ Google認定資格取得の支援
資格試験無料チケットや試験準備セミナー提供

○ 自由に設定できる課金方法

課金方法の例として以下のようなものがあります。

一定手数料率課金	定額課金	成功報酬型課金
合計の広告予算に対して手数料率をかけた、課金額を決定	実際の広告費用を問わず、アカウント作成から広告作成/運用までの各業務に対して定額手数料を決め、課金額を決定	獲得見込み顧客当たりの成功報酬額から実際にかかった費用を引いて、獲得見込み顧客当たりの課金額を決定
例: 広告予算/月(10万円) × 手数料率(20%) = 手数料/月(2万円)	例: アカウント作成費(10万円) + アカウント運用費/年(20万円) = 手数料/年(35万円)	例: 課金額/見込顧客(2千円) - 必要費用/見込顧客(1千円) = 手数料/見込顧客(1千円)



<http://www.google.co.jp/intl/ja/adwords/agencies/>

ITコーディネータによる オープンビジネスパートナー活動事例



オープンビジネスパートナーのプログラムに関する不明点やお問い合わせは、下記メールアドレスまでお気軽にお問い合わせください。

GOBP-JP-support@google.com

<http://www.google.co.jp/intl/ja/adwords/agencies/>

支援先企業が新規顧客を多数獲得

みんなビズの利用支援を行う中で、AdWords 広告の必要性を実感
オープンビジネスパートナーの豊富な支援ツールを活用し、
支援先企業のビジネス拡大に貢献



宇田川 静夫氏

有限会社システムユニオン 取締役社長
NPO法人 ITコーディネータ富山 理事
<http://www.sys-uni.co.jp/>

→ 富山県を中心に、経営とITに関するコンサル活動を行う宇田川氏。これまで経営革新に取り組んだ企業は100社以上。

同サービスを利用後、老舗和紙加工メーカーに10件の新規発注

昨年11月に、中小企業支援のためみんなのビジネスオンライン（みんなビズ）を活用し始めたという宇田川氏。自社サイトを無料で作成できる上、Eコマースにも対応している同サービスは多くの企業から人気を集めたそう。「ネット上に自社の店舗が出来たと満足いただくお客様は多かったですね」と振り返ります。

しかし、お客様自らがみんなビズで作成したサイトは未完成なものも多く「サイトの中の売り文句が企業目線だったり、せっかくユーザーがサイトに訪れてもコンテンツが少なく、すぐにページから離脱してしまったりといった状況。まずはサイト内の情報の交通整理を行うことが急務でした」。改善したサイトからは、徐々に成果が出始めたといいます。従来の顧客との間だけで取引を行っていた老舗越前和紙加工メーカーからは、サイトを見て全国から問い合わせが来るようになったとの声もありました。うち10件が新規顧客となったそうで、「その喜びの声をもらったときは嬉しかったですね」。



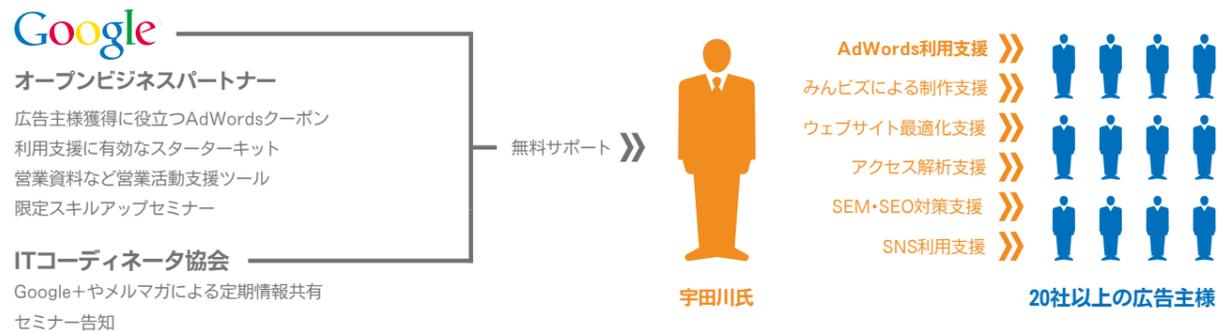
※支援先和紙加工メーカーのウェブサイト

今秋にはAdWords 広告に関するセミナーを開催予定

ただ、劇的に取引社数を増やす企業がいる中で、訪問数自体が伸びずに悩む企業もありました。「どれだけ文言やコンテンツ量をテコ入れしたところで、売上に変化があらわれない」。オープンビジネスパートナー(OBP)に興味を持ったのはそんな頃だったといいます。みんなビズを利用する前は、取引先の企業サイトのアクセスが伸びないのであれば、外部の企業に委託しSEOやリスティングを実施していたそうですが、「今回みんなビズを使い、ネット上で一から企業支援を行う中で、AdWords 広告の必要性が身に染みた」のだそう。オープンビジネスパートナーに参加することで、AdWords 広告の利用支援や定期的なセミナーが開催されていることなどを知り、これなら身につくのが早いのではと感じ、申し込みを決意。オープンビジネスパートナーに参加し、AdWords 広告を学びました。

今年11月には支援機関と共に、オンラインマーケティングにおける AdWords 広告の役割をテーマとしたセミナーを開催する予定もあるそうです。今後も中小企業が抱えている経営課題を明確化し、それを解決する糸口をお伝えしたいという宇田川氏。今後も企業の抱える問題を解決できるよう尽力し、その方法の一つとして、みんなビズやオープンビジネスパートナーを活用していきたいと話してくださいました。

宇田川氏による中小企業支援の流れ



半年間で40社を支援 - 支援先企業は売上が増加

オープンビジネスパートナーで AdWords 広告についての理解を深め、
サイトへの集客を課題とする企業を 40 社以上支援
支援先企業へは TV 局が取材、来店客が急増し売上に貢献

OBPのメリットはGoogleから最新情報が届くこと

和田氏がオープンビジネスパートナーに参加した理由は、AdWords 広告を語るITコーディネータになりたいと思ったことが理由だそう。もともとご自身でも AdWords 広告を実施したことがあるのですが、Google からの新情報を直接得られるということにメリットを感じたそうです。現在企業支援を行っている企業の多くは、「サイト内のコンテンツ量を増加させたり、自社商品の強みを打ち出すライティングを行っている段階」だと和田氏。次のステップとして、AdWords 広告が必須となる企業もあらわれるはずと考えます。「いざ広告をやるとなった際に、売上が上がるよう、しっかりサポートしたい」と意気込みを語ります。

支援企業のサイトを見てTV局が取材に、来店客も急増

同サービスで支援した企業は、半年間で40社に上るそう。とある飲食店の事例では、「一般ユーザーはもちろん、サイトを閲覧したテレビ局が取材に訪れ、来店客が急増したことも」あったといいます。みんなビズ、オープンビジネスパートナーを利用することにより、「今までネットマーケティングを行って来ていなかった企業の売上増加に貢献することができる。クライアントのビジネス拡大を行えるというのは嬉しいですね」とも。



和田 喜充氏

ICTプランニング&コンサルティング
ジョイプランツ 代表
<http://www.joyplants.jp/>

→ 静岡県全域から愛知県東部の広い範囲で、インターネットを利用した業務改革やサービス開発を中心に中小企業を支援。

みんなビズを入口に顧客開拓、半年間で23社を支援

オープンビジネスパートナーに登録し、スターターキットや営業資料、
見積もりテンプレートを活用し、利用支援を開始
みんなビズで開拓した 23 社の売上増加に貢献

みんなビズをきっかけに23社と新規取引が開始

みんなビズを活用した企業支援で、約半年間で23社と新規取引が始まったという横屋氏。みんなビズでサイトを制作した後、SNSと連携させ、口コミによって商品購買数を増加させた企業もいたと言いますが、「サイトを作っただけで放置し、その後の施策を行わない企業も多い」と振り返ります。

ネットを活用した販売促進について横屋氏は、「サイトを作り、商品量やコンテンツ量を充実させることはもちろん大事。しかし、売上を増やしたいのであれば、AdWords 広告やSEOを行い、ユーザーをサイトへ呼びこまない限り難しい」と考えます。

中小企業の売上を伸ばせるITコーディネータでありたい

横屋氏がオープンビジネスパートナーに参加したのは、AdWords 活用によりみんなビズで開拓した各クライアントのサイトへユーザーを呼び込み、売上を増加させたかったため。オープンビジネスパートナーを利用し、自分自身の AdWords 広告に対するスキルアップを行い、運用したかったからだとお話いただきました。

「ITCとは、中小企業の売上を伸ばすことのできる人材のこと。そのためにもオープンビジネスパートナーを利用して、自分の AdWords 広告への理解を高めるのは欠かせないことだと思います」とも。



横屋 俊一氏

株式会社ナレッジ21 代表
NPO法人 福井県情報化支援協会 理事長
(2007年～2010年3月)
<http://knowledge21.jp/>

→ クライアントとの深い信頼関係を築くことをモットーとし、福井県、石川県の中小企業を中心にITCとして活動中。