



リード獲得広告作成手順

# リード獲得広告 出稿手順 1



広告マネージャを開き「作成」を押す

# リード獲得広告 出稿手順 2

The screenshot shows a '新しいキャンペーンを作成' (Create New Campaign) dialog box. At the top, it states: '機能はすべて以前と変わりません。' (Features are all the same as before) and '現在、既存のキャンペーンに変更はありません。' (Currently, there are no changes to existing campaigns). Below this, it says '以前の目的に一致する新しい目的を見つけることができます。' (You can find a new objective that matches your previous objectives) and includes a '目的を検索' (Search Objective) button.

The 'キャンペーンの目的を選択' (Select Campaign Objective) section lists several options with radio buttons: '認知度' (Awareness), 'トラフィック' (Traffic), 'エンゲージメント' (Engagement), 'リード' (Lead), 'アプリの宣伝' (App Promotion), and '売上' (Sales). The 'リード' option is selected and highlighted with a red circle.

To the right of the 'リード' option, there is a circular icon with a person and a checkmark. Below it, the text reads: 'リード' (Lead), 'ビジネスやブランドのリードを獲得します。' (Gain leads for your business or brand), and '次の目的に最適:' (Best for the following objectives:). A list of objectives follows: 'インスタントフォーム' (Instant Forms), 'Messenger' (Messenger), 'コンバージョン' (Conversion), and '通話' (Calls).

At the bottom of the dialog, there are three buttons: '詳しくはこちら' (Learn more here), 'キャンセル' (Cancel), and '次へ' (Next).

キャンペーンの目的で「リード」を選択して「次へ」

# リード獲得広告 出稿手順 3

The screenshot shows the '2022年12月 (無料購読キャンペーン)' campaign creation page. The breadcrumb trail is '2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 広告セット1件 > 広告1件'. The 'キャンペーン名' (Campaign Name) field is highlighted with a red circle and contains the text '2022年12月 (無料購読キャンペーン)'. To the right of the field is a 'テンプレートを作成' (Create Template) button. Below the name field, there is a '特別な広告カテゴリ' (Special Ad Category) section with a description and a 'カテゴリ' (Category) dropdown menu showing '申告されたカテゴリはありません' (No categories declared). The 'キャンペーン詳細' (Campaign Details) section shows '購入タイプ' (Purchase Type) as 'オークション' (Auction) and 'キャンペーンの目的' (Campaign Purpose) as 'リード' (Lead). The 'A/Bテスト' (A/B Test) section has a toggle for 'A/Bテストを作成' (Create A/B Test) which is currently off.

キャンペーンを作成していきます。  
キャンペーン名を入力（自分がわかれば何でもOK）  
以下は特に触らずに「次へ」を押す。

# リード獲得広告 出稿手順 4

**リード獲得広告利用規約**

Metaは、Metaユーザーがメールアドレスなどのユーザー情報を提供可能な広告ユニット(以下「**リード獲得広告**」)に掲載できる機能を提供しています。「同意する」をクリックするか、本規約の対象となる機能を利用した場合は、以下の内容に同意したこととなります。

**A.機能利用者は、自身が送信した各リード獲得広告が、本規約、<https://www.facebook.com/legal/terms>に掲載されたMeta利用規約(以下に定義するとおり、<https://www.facebook.com/policies/ads>に掲載されたMeta広告ポリシー(リード獲得広告ポリシーを含む)、<https://developers.facebook.com/policy/>に掲載されたMetaプラットフォームポリシー、および[https://www.facebook.com/legal/commercial\\_terms](https://www.facebook.com/legal/commercial_terms)に掲載されたMeta商用利用規約を含む)、および適用されるすべての法律、規則、規制を確実に準拠するようにする責任を単独で負います(Metaユーザーに対して、必要となるあらゆる開示を行うことを含む)。第三者に代わって本規約に同意する場合は、当該第三者に代わって当該機能を利用し、当該第三者を本規約に拘束する権限を自らが有していることを表明し、保証するものとします。**

**B.機能利用者は、各リード獲得広告で、Metaユーザーに対して(i)適用される法律、規則、規制に準拠するのに必要かつ十分なあらゆる開示情報と自己判断による選択の仕組み(利用資格、有効期限、利用の際の制限など、リード獲得広告で宣伝するオファーの利用規約(以下「**オファー利用規約**」)が必要な場合は、そのオファー利用規約を含む)、(ii)リード獲得広告を通じてユーザーから送信されるデータには、機能利用者のプライバシーポリシーが適用される旨を記載した明確かつ目立つような開示情報、および(iii)自身のプライバシーポリシーへのリンクを確実に開示するものとします。また、リード獲得広告のターゲットが18歳未満の未成年に設定されないようにするものとします。**

**C.「リード獲得広告データ」とは、Metaユーザーがリード獲得広告を通じて機能利用者に送信することを選択した情報のことであり、当該Metaユーザーのメールアドレスや、その他のユーザー情報からなります。**

**D.リード獲得広告データは、本規約、Metaプラットフォームポリシー、Meta広告ポリシー、機能利用者のプライバシーポリシー、リード獲得広告を通じてリード獲得広告データの提供に同意する際にMetaユーザーが同意したオファー利用規約、同意書および追加条件、ならびに適用される法律、規則、規制(データプライバシー、広告、テレマーケティングなどに関する適用法を含む)に従った形でのみ使用することができます。広告主に代わってリード獲得広告データを受信する場合は、当該広告主に代わる形でのみ、そのリード獲得広告データを使用または共有することができ、他の広告主から入手したその他のデータを用いて当該リード獲得広告データを拡大、補完してはならず、かかる他のデータは別々に提供されます。**

キャンセル **利用規約に同意する**

利用規約の同意しないと進めませんので、  
「利用規約に同意する」を押す。

# リード獲得広告 出稿手順 5

The screenshot shows the Facebook Ads interface for creating a lead generation ad. The main section is titled 'コンバージョン' (Conversion) and 'コンバージョンの場所' (Conversion Location). It prompts the user to select a location to obtain leads. The 'インスタントフォーム' (Instant Form) option is selected and highlighted with a red circle. Below this, there are options for Messenger, Instant Form and Messenger, Phone, and App. The Facebook Page is set to '二田紀子/株式会社crosspojapan'. A confirmation message at the bottom states 'このページのMetaのリード獲得広告利用規約に同意しました。' (I agree to the Meta lead generation ad terms for this page).

2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 新しいリード広告セット > 広告1件

編集 確認

### コンバージョン

推奨事項を見る

#### コンバージョンの場所

リードを獲得したい場所を選択してください。詳しくはこちら

- ウェブサイト  
ウェブサイトを通じてリードを獲得します。
- インスタントフォーム  
見た人にフォームへの記入を促して、リードを獲得します。
- Messenger  
Messengerを通じてリードを獲得します。
- インスタントフォームとMessenger  
見た人にフォームへの記入やMessengerへの送信を促して、リードを獲得します。
- 電話  
見た人にビジネスへの通話を促して、リードを獲得します。
- アプリ  
アプリを通じてリードを獲得します。

#### Facebookページ

二田紀子/株式会社crosspojapan

このページのMetaのリード獲得広告利用規約に同意しました。 [利用規約を確認](#)

閉じる  すべての変更が保存されました

### オーディエンス

オーディエンス設定がかなり広いです。

狭い 広範囲

推奨オーディエンスサイズ: 46,200,000 - 54,400,000 ⓘ

現在の設定は、Advantage詳細ターゲット設定を許可するよう設定されています。 ⓘ

推奨値は、ターゲット設定の選択内容や利用可能なデータに基づき、時間とともに大きく変化することがあります。

### 1日の推定結果

リーチ ⓘ  
**288~840**

リード ⓘ  
**4~17**

推奨値は、過去のキャンペーンデータ、入力された予算、マーケットデータ、ターゲット設定、広告の配置などの要素に基づいています。この数値は、あくまで指定された予算でのパフォーマンスの大きな推定値で、結果を保証するものではありません。

戻る 次へ

広告セットを作成していきます。  
コンバージョンの場所は「インスタントフォーム」を選択

# リード獲得広告 出稿手順 6

The screenshot displays the Google Ads interface for setting up a new lead campaign. The main content area is titled '新しいリード広告セット' (New Lead Ad Set) and shows the following settings:

- 予算と掲載期間 (Budget and Scheduling):**
  - 予算 (Budget):** 1日の予算 (Daily Budget) is set to ¥2,000 JPY. This field is circled in red in the image.
  - スケジュール (Schedule):** The start date is 2022/12/16 and the start time is 11:54 (Japan Time).
  - 終了日 (End Date):** The option to set an end date is currently unchecked.
- オーディエンス (Audience):** The audience is set to '広範囲' (Broad). The estimated audience size is 46,200,000 - 54,400,000.
- 1日の推定結果 (Daily Estimated Results):** The estimated reach is 285~831 and the estimated leads are 4~17.

The interface also includes a sidebar with navigation options, a top navigation bar with '新しいリードキャンペーン' (New Lead Campaign) and '新しいリード広告セット' (New Lead Ad Set), and a bottom navigation bar with '閉じる' (Close), '戻る' (Back), and '次へ' (Next) buttons.

予算を入力します。

開始日時は午前4時～6時に設定しましょう。審査の時間も考慮すると出稿前日の午後までには出稿しておくのが望ましいです。

# リード獲得広告 出稿手順 7

2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 新しいリード広告セット > 広告1件

編集 確認

興味・関心 > フィットネス・ウェルネス(フィットネス)

ランニング(スポーツ)

Q 利用者層、興味・関心、行動を追加 おすすめ 参照

除外 オードイエンズの絞り込み

Advantage詳細ターゲット設定 +

パフォーマンスを向上できそうな場合は、現在の詳細ターゲット設定よりも広い範囲のユーザーにリーチする。

言語

日本語 ×

Q 言語を検索

その他のオプション

このオーディエンスを保存

配置 詳しくはこちら

Advantage+ 配置(推奨) +

Advantage+ 配置を使用して予算を最大限に活用し、より多くの人に広告を配信できます。Facebookの配信システムでは、最もパフォーマンスが高くなりそうな配置を予測し、それに基づい

オーディエンス

オーディエンス設定がかなり広いです。

狭い 広範囲

推定オーディエンスサイズ: 28,900,000 - 34,000,000 ⓘ

現在の設定は、Advantage詳細ターゲット設定を許可するよう設定されています。 ⓘ

🔊 推定値は、ターゲット設定の選択内容や利用可能なデータに基づき、時間とともに大きく変化することがあります。

1日の推定結果

リーチ ⓘ

353~1.0K

リード ⓘ

3~13

推定値は、過去のキャンペーンデータ、入力された予算、マーケットデータ、ターゲット設定、広告の配置などの要素に基づいています。この数値は、あくまで指定された予算でのパフォーマンスの大きな推定値で、結果を保証するものではありません。

閉じる ✓ すべての変更が保存されました 戻る 次へ

オーディエンスを設定します。「日本に住んでいる」言語は「日本語」は全員共通になりますが、その他は各自設定します。

# リード獲得広告 出稿手順 8

2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 新しいリード広告セット > 広告1件

編集 確認

次を含める: 地域を検索 参照

地域を一括で追加

年齢: 22 ~ 49

性別: すべての性別

詳細ターゲット設定  
次の条件に一致する人を含める:

興味・関心 > その他の興味・関心

スポーツ(スポーツ)

Q 利用者層、興味・関心、行動を追加 おすすめ 参照

エクササイズ(フィットネス) 興味・関心  
フィットネス(フィットネス) 興味・関心  
スポーツクラブ 興味・関心  
ランニング(スポーツ) 興味・関心  
筋力トレーニング(フィットネス) 興味・関心  
健康・ウェルネス(パーソナルケア) 興味・関心  
ジョギング(ランニング) 興味・関心

オーディエンス  
オーディエンス設定がかなり広いです。  
狭い 広範囲

推定オーディエンスサイズ: 30,400,000 - 35,800,000

現在の設定は、Advantage詳細ターゲット設定を許可するよう設定されています。  
推定値は、ターゲット設定の選択内容や利用可能なデータに基づき、時間とともに大きく変化することがあります。

1日の推定結果  
リーチ 413~1.2K  
リード 3~14

推定値は、過去のキャンペーンデータ、入力された予算、マーケットデータ、ターゲット設定、広告の配置などの要素に基づいています。この数値は、あくまで指定された予算でのパフォーマンスの大まかな推定値で、結果を保証するものではありません。

閉じる すべての変更が保存されました 戻る 次へ

詳細ターゲット設定を入れます。1つメインとなるものを入れると、「おすすめ」に関連キーワードが並びます。ここを利用するのも良いです。

# リード獲得広告 出稿手順 9

オーディエンスを保存

オーディエンス名

地域 - 居住地: 日本  
年齢: 22歳~49歳  
言語: 日本語  
次の条件に一致する人: 興味・関心: スポーツ、スポーツクラブ、サッカーまたはジョギング  
Advantage詳細ターゲット設定: オン

キャンセル **保存**

オーディエンス

オーディエンス設定がかなり広いです。

狭い 広範囲

推奨オーディエンスサイズ: 28,900,000 - 34,000,000

現在の設定は、Advantage詳細ターゲット設定を許可するよう設定されています。

推奨値は、ターゲット設定の選択内容や利用可能なデータに基づき、時間とともに大きく変化することがあります。

1日の推定結果

リーチ **353~1.0K**

リード **3~13**

推奨値は、過去のキャンペーンデータ、入力された予算、マーケットデータ、ターゲット設定、広告の配置などの要素に基づいています。この数値は、あくまで指定された予算でのパフォーマンスの大まかな推定値で、結果を保証するものではありません。

閉じる  すべての変更が保存されました

戻る **次へ**

オーディエンスを保存しておくことで、広告ごとに配信先が重複していないかチェックすることが可能になります。自分がわかるタイトルをつけて保存しておきましょう。

# リード獲得広告 出稿手順10

メディアを設定

- メディアを追加
- メディアの切り取り
- 最適化

配置用のメディアの切り取りを選択

フィード、動画とリール動画のインスト  
リール広告

- オリジナル(推奨)
- 1:1

ストoriesとリール、アプリとサイト

- 元の比率
- 9:16(推奨)

検索結果、インスタント記事

- オリジナル(推奨)
- 1.91:1

キャンセル 完了

メディアを設定します。推奨サイズは1080\*1080  
アップロードして選択、「完了」を押す。

# リード獲得広告 出稿手順 1 1

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface for a lead generation campaign. The main text field is highlighted with a red circle. The text in the field is:

あなたもボランティア指導から卒業しませんか？会費をあげられないのはあなたが悪いわけではなく、実績や資格がないからでもありません。

なぜ9割の指導者がスポーツを本業にできないのか？

その答えはここにあります👉  
<https://futada-olp.com/202212pp/>

複数のテキストオプションを追加して、各ユーザーにその人が反応する可能性が高いものに基づいて、いずれかのテキストを表示することができます。  
[詳しくはこちら](#)

Text options:  テキストオプションを追加

Buttons: 見出し, 閉じる, 確認, 編集, 広告プレビュー, シェア, 詳細プレビュー, 戻る, 公開する

Footer: [公開する]をクリックすることで、Facebookの利用規約と広告ガイドラインに同意するものとします。

メインテキストを入力します。  
本文になる箇所です。

# リード獲得広告 出稿手順 1 2

2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 2022年12月 > テストリード

編集 確認

見出し

【2023年最新版】300部限定で無料配布中

ヘッドラインオプションを追加

説明・任意

ウェブサイトに関する情報を最大5件入力

コールトゥーアクション

詳しくはこちら

リンク先

広告をタップまたはクリックした人を誘導するリンク先を入力してください。詳しくはこちら

インスタントフォーム

既存のフォームを選択するか、新しいフォームを作成してください。詳しくはこちら

+ 新規作成

リード獲得キャンペーンのインスタントフォームを選択

【公開する】をクリックすることで、Facebookの利用規約と広告ガイドラインに同意するものとします。

閉じる すべての変更が保存されました 戻る 公開する

見出しを入力して、コールトゥーアクションを選択します。

# リード獲得広告 出稿手順 1 3

The screenshot displays the Facebook Ads Manager interface for a lead generation campaign. The left sidebar shows the campaign structure: 2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 2022年12月 > テストリード. The main content area is titled '見出し' (Headline) and contains the following sections:

- 見出し:** [2023年最新版] 300部限定で無料配布中
- 説明・任意:** ウェブサイトに関する情報を最大5件入力
- コールトゥーアクション:** 詳しくはこちら
- リンク先:** 広告をタップまたはクリックした人を誘導するリンク先を入力してください。詳しくはこちら
- インスタントフォーム:** 既存のフォームを選択するか、新しいフォームを作成してください。詳しくはこちら

The 'インスタントフォーム' (Instant Form) section is circled in red, and the '新規作成' (New) button is highlighted. Below this section, there is a notification: 'リード獲得キャンペーンのインスタントフォームを選択してください。' (Select an instant form for your lead generation campaign.)

At the bottom of the interface, there is a confirmation message: '[公開する]をクリックすることで、Facebookの利用規約と広告ガイドラインに同意するものとします。' (By clicking [Publish], you agree to Facebook's terms of service and advertising guidelines.)

Buttons at the bottom include '閉じる' (Close), 'すべての変更が保存されました' (All changes saved), '戻る' (Back), and '公開する' (Publish).

インスタントフォーム「新規作成」を押します。

# リード獲得広告 出稿手順14

フォームを作成

コンテンツ 設定

+ 質問を追加 ▼

定型の質問

ユーザー情報をリクエストしてください。これはユーザーのFacebookアカウントから自動入力されます。

説明

提供された情報がどのように利用や共有されるかを知らせましょう。例を表示

購読ページを受け取る際に使用いたします

必要な情報の種類を選択

Email Contact Fields

Full name User Information

+ カテゴリを追加 ▼

大量用 - フォームプレビュー

自動入力情報 3ページ中1ページ

スポーツ×ビジネス  
なぜ9割の指導者が  
スポーツを本業にできないのか？

Contact information ⓘ

購読ページを受け取る際に使用いたします

Email

Enter your answer.

Full name

Enter your answer.

Next

下書きを保存 公開

閉じる ✓ すべての変更が保存されました

戻る 公開する

「定型の質問」でアドレス、名前のみを選択して、説明を入力します。プライバシーポリシーは自身で作成してURLを入れます。

# リード獲得広告 出稿手順 15

見出しは登録後に表示されるサンクスメッセージです。  
リンクにはLP（ティザー）のURLを入力します。CTAは誘導テキストを考えて入力するようにしましょう。終わったら公開を押します。

# リード獲得広告 出稿手順 16

2022年12月 (無料購読キャンペーン) > 2022年12月 > テストリード

編集 確認

配置14件

- フィード、動画とリール動画のインストリーム広告 配置7件
- ストーリーズとリール、アプリとサイト 配置5件
- 検索結果、インスタント記事 配置2件

メインテキスト 1/5

あなたもボランティア指導から卒業しませんか？会費をあげられないのはあなたが悪いわけではありません。実績や資格がないからでもありません。

なぜ9割のスポーツ指導者がスポーツを本業にできないのか？

複数のテキストオプションを追加して、各利用者にその人が反応する可能性が高いものに基づいて、いずれかのテキストを表示することができます。  
詳しくはこちら

テキストオプションを追加

見出し

[公開する]をクリックすることで、Facebookの利用規約と広告ガイドラインに同意するものとします。

閉じる ✓ すべての変更が保存されました

戻る 公開する

最後に広告プレビューを確認したら  
「公開する」を押すと審査が開始されます。

# リード獲得広告 出稿手順 17

The screenshot shows a campaign management interface. At the top, there's a header with 'キャンペーン' (Campaign) and a search bar. Below that, there are tabs for 'キャンペーン' (Campaign), '広告セット' (Ad Set), and '広告' (Ad). A toolbar contains various actions like '+ 作成' (Create), '複製' (Copy), '編集' (Edit), 'A/Bテスト' (A/B Test), 'ルール' (Rules), and '設定を確認' (Check Settings). The main area is a table with columns: 'オフ/オン' (On/Off), 'キャンペーン' (Campaign), '配信' (Distribution), '入札戦略' (Bidding Strategy), '予算' (Budget), 'アトリビューション設定' (Attribution Settings), '結果' (Results), and 'リーチ' (Reach). The table has three rows. The first row is for a campaign named '2022年12月 (無料購読キャンペーン)' (December 2022 (Free Subscription Campaign)). The '配信' column for this row shows '配信予定' (Scheduled), which is circled in red. The second row is a summary row for 'キャンペーン1件の成果' (Results of 1 campaign). The third row is empty.

オフ/オン	キャンペーン	配信	入札戦略	予算	アトリビューション設定	結果	リーチ
<input type="checkbox"/>	2022年12月 (無料購読キャンペーン)	配信予定	広告セットの入...	広告セット予算...	7日間のクリ...	- Facebookでのリード	
	キャンペーン1件の成果				7日間のクリッ...	- Facebookでのリード	

「配信予定」もしくは「審査中」になっていればOKです。  
ここまでがリード獲得広告の流れになります。