

当事者座談会「デコボコノバ」 集客広告施策のご提案

デコボコベース株式会社

当事者座談会を活用した 新規Web戦略のご提案

- 当事者座談会を開きませんか？
- そして広告配信をしてWeb集客しませんか？



当事者座談会「デコボコノバ」広告施策 概要



潜在層(将来的に就労移行支援の利用可能性はあるものの、**現時点ではニーズを自覚していない層**)に向けて、座談会集客の広告配信。



当事者同士の交流の場と有益で**役立つ情報**を提供することで、社会的意義の高い座談会を運営しつつ、これまでリーチできなかった**潜在層との接点**を設けることができる。



座談会と同時開催・集客する**個別相談会**にて一人ひとり悩みや状況に寄り添いつつ、課題解決の選択肢のひとつとして**就労移行支援**を提案。興味を持っていただけた場合に、ディーキャリアの利用動機づけをおこなうことで**顕在層に引き上げ**が可能。



座談会及び個別相談会で信頼性の構築をおこなったうえで、**支援の必要性**をお伝えすることで、**契約確度をアップ**させることも可能。
※クロージングのコツは別途 [マニュアル](#) を用意

→潜在的なニーズを持つ層にまでアプローチを広げ、**新規利用者(将来的に利用可能性がある層＝リードを含む)の獲得**を目指す施策

当事者座談会「デコボコノバ」とは？

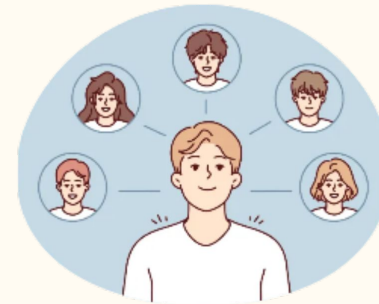
「凸凹が活きる社会を創る。」というビジョン実現のための取り組みで完全無料の社会貢献を目的としたイベントです。

■ 紹介ページ: <https://decoboco-base.com/decoboconoba/>

発達障害 (ASD・ADHD等)
もしくは**グレーゾーン** (傾向/疑いがある)の**方向けの交流会**



「**当事者同士で話せる場** がほしい！」
「誰かに**悩みを聞いてほしい**！」
そんな方に向けたイベント



本施策リリースまでの経緯

課題

WEBの競合性が激化

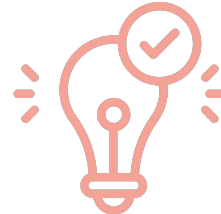


競合企業は月間 100万円以上の出稿量

「就労移行を検討している層」(顕在層)をメインに狙う戦略では、広告費を右肩上がりで増やす必要があり、**予算をかけられる競合企業が有利**な状況

解決策

未開拓のユーザー層 (潜在層)向けの施策



未開拓のユーザー層(潜在層)向けの施策

競合企業は「潜在層向けイベント(サービス利用を前提としない)」のオンライン集客に注力しておらず、**潜在層開拓の余地**が大きくある。

検証

直営オフィスで検証 成果の兆しが見えている



問い合わせ数の大幅増加・契約の獲得

25年4月～10月の間で、**273件の問い合わせ獲得**。通常広告の1/10以下の問い合わせ単価を実現

25年1月～10月の間で、**6件の契約を獲得**
十分な広告費用対効果を実現

メリット・デメリット

メリット

● 通常広告と比較して問い合わせ獲得単価のコスト削減

通常広告の1/10以下の問い合わせ単価を実現！
 ↳コストパフォーマンスが良いことが最大のメリット

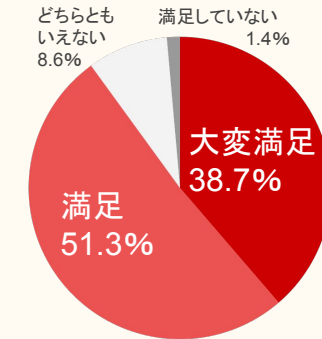
● 競争性が低い

競争企業がやっていない今だからこそチャンス！
 ↳現状、競争企業では、潜在層をターゲットにした広告施策（イベント集客広告等）に注力していないためクリック単価が安く、獲得効率の良い状況

● 顧客満足度 90.0%で信頼を勝ち取りやすい

参加者からの嬉しい声
 「同じことに困っている人の話を聞くことができ、良い刺激になりました。」
 「運営スタッフが、発達障害の支援経験者ばかりだったので安心して参加できました。」

	直営通常広告	当事者座談会広告	備考
問い合わせ獲得単価	49,523円	5,861円	88.1%安く獲得
契約獲得単価	484,168円	294,986円	39.1%安く獲得



デメリット

● 座談会主催の運営負担

当事者座談会（個別相談会含む）開催にあたり、人員・時間・場所の確保が必要

● クロージングに時間がかかる

「就労移行支援の利用ニーズ」が顕在化していない層であるため、まずは課題を明らかにし、動機づけを行うことからスタートする必要がある

費用対効果_直営実績

177万円の広告費で 約1,600万円の想定売上を獲得

【座談会運営スタッフ所感】

座談会参加者は「就労移行支援」の利用ニーズが顕在化されていない(対象外の方も含まれる)ため、インテーク移行率は高くないものの「一人でも多くの方との接点を作る」ことは実現可能。

アフターフォローとクロージングに徹することで、ニーズを顕在化させ、契約に繋げることができる。

項目	直営実績(25年4月～26年3月・20回開催)
広告費	1,769,920円(147,493円/月)
問い合わせ数	302件(25.1件/月)
問い合わせ獲得単価	5,861円
参加数	168人(8.4人/回)
参加1人あたりの獲得単価	10,535円
インテーク数	15人(1.3人/月)
インテーク獲得単価	117,994円
内諾数	7人(0.6人/月)
内諾獲得単価	252,846円
契約数	6人(0.5人/月)
契約獲得単価	294,986円
想定売上	16,200,000円

※1人契約での売り上げ見込み270万円(1年半通所想定)

料金表

	Aプラン	Bプラン	Cプラン
月額広告費用 <small>運用手数料の20%は 月額広告費用に含まれます</small>	100,000円 運用手数料: 20,000円	150,000円 運用手数料: 30,000円	200,000円 運用手数料: 40,000円
初期費用	LP制作費用: 100,000円 広告初期設定費用: 50,000円	LP制作費用: 100,000円 広告初期設定費用: 50,000円	LP制作費用: 100,000円 広告初期設定費用: 50,000円
キックオフ ミーティング <small>(無料)</small>	○	○	○
月次レポート送付	○	○	○

※初回契約期間は6ヶ月です。7ヶ月目以降は自動更新となるため、解約の場合は、広告停止の1ヶ月前までに申請ください。 ※広告出稿開始日は毎月1日です。(当月14日までに申請があった場合は翌月1日開始、15日以降は翌々月1日開始)

※初回契約期間中は、アップグレードのみ可能です。Aプラン→Bプランなど)ダウングレードは、7ヶ月目以降に可能です。なお、1ヶ月前までに申請ください。 ※契約解約(出稿停止)後の再稼働時は広告設定費用50,000円を請求いたします。

※キックオフミーティングについてターゲットや配信エリアのすり合わせ等をおこないます。広告運用開始前に実施いたします。 ※価格はすべて税抜きになります。

■ ご利用を検討されているオフィス・運営会社様

当事者座談会広告の相談お申込みは

- ポータルサイトお申し込みください。
[【当事者座談会集客広告施策お申し込み】](#)
- 座談会運営マニュアルはこちら
[【発達障害当事者座談会運営マニュアル】](#)

