

＼Facebook広告をプロモーションに使いたい一人起業家は必見／

# Facebook広告で 失敗しないための 傾向と対策 2020年版

倉林 寛幸

Hiroyuki Kurabayashi

<サンプル版>



## はじめに

『Facebook広告で失敗しないための傾向と対策』に興味を持ってくださり、ありがとうございます。

本書は、Facebook広告をプロモーションに使いたい一人起業家のために書きました。

特に、既にFacebook広告を活用していて、次のような悩みを持っている方にはきっとお役に立てるかと思います。

- ・「CPAが高すぎる」
- ・「広告審査が通らない」
- ・「広告アカウントが凍結されてしまった」
- ・「自分なりにやってみたけど、正しいやり方なのか分からない」
- ・「他の人はどうやっているんだろう？」

どちらかというと、中級者向けの内容が多めです。

これからFacebook広告を活用していきたい方にはピンとこない内容もあるかと思いますが、ぜひお読みください。

本書の内容を前もって知っておけば、「しなくてもいい失敗」を避けることができます。たとえば、広告審査に落ちて時間を奪われたり、広告アカウントが凍結されてしまうことがなくなるかと思います。

こんにちは。Web広告コンサルタントの倉林寛幸（くらばやし ひろゆき）と申します。

現在は、一人起業家向けにWeb広告（主にFacebook広告）運用サービスを提供しています。また、一人起業家向けのオンライン勉強会「たまごアカデミー」を運営しています。

これまでに、色んな一人起業家のプロモーションを担当させていただきました。

うまくいったこともそれなりにあるのですが、その裏では何度も広告審査に落ちたり、広告アカウントが凍結されたりしました。そのたびに、

Facebook社に異議申し立てをしたり、問い合わせをしました。かなり苦労しております（汗）

このような、ある意味では貴重な経験をさせていただく中で、広告審査に落ちやすい表現や広告アカウントが凍結されやすい表現が次第に分かってきました。

本書では、これらをまとめて「広告審査に落ちないためのポイント」「広告アカウントが凍結されないためのポイント」「審査に通りやすくしてCPAも下がりやすい施策」としてご紹介しています。

僕と同じように、広告審査や広告アカウント凍結で困っている方にとって、少しでもお役に立てれば幸いです。

ぜひ印刷してお読みください。

2020年3月

倉林 寛幸

なお、本書は、僕の電子書籍『一人起業家が売上を上げる50のヒント』や、オンライン勉強会「たまごアカデミー」でお話したことをもとに加筆修正しています。

今なら無料配布中です！

電子書籍

『一人起業家が売上を上げる50のヒント』

<https://academy.tamago.love/lp/50hints/>

月収50万円から100万円を安定して稼ぎたい

一人起業家のための「たまごアカデミー」

<https://academy.tamago.love/lp/>

## 目次

審査NGになる、ついやりがちな表現.....	4
「ウチは真面目に取り組んでいるから大丈夫！」では通用しない.....	5
効果・効能を書こうとすると審査に通らない。どんな表現なら審査に通りやすいのか？.....	6
全く同じクリエイティブでも審査に通ることもあるし通らないこともある.....	7
Facebookページを作りっぱなしだと凍結される.....	7
広告ポリシーを読んでみる.....	7
他社の広告を堂々とのぞき見する.....	8
積極的に異議申し立てする.....	8
開発段階の低品質なLPを広告に出してはいけない.....	9
「未経験でもOK！」訴求は止める.....	9
ウリがよく分からないからCPAが高くなってしまふ.....	10
差別化やポジショニングから考えない。強いコピーでコンセプトの魅力のなさを補わない.....	11
前回うまくいったから、は通用しない.....	11
はじめからプロモーションを2回やると計画する.....	12
分かりにくくて説明が必要な商品・サービスを広告に出しても売れない.....	13
プロモーション期間だけ頑張らない.....	14
普段からFacebook上のファンを増やしておく.....	14
広告を出してもうまくいかない場合とは？.....	15
アフィリエイトの方がCPAがかなり安い場合は危険信号.....	16
ピクセルコードを軽視してはいけない.....	16
広告が動き出すまでには時間がかかる.....	17
審査OKになったLPを編集しない.....	17
審査に通りやすい！CPAも下がる！電子書籍プレゼントLPとは？.....	18
電子書籍でないといけないのか？.....	18
電子書籍の目的を忘れてはいけない.....	19
電子書籍の内容.....	19
電子書籍はタイトルと表紙画像が命！.....	20
電子書籍プレゼントLPに載せる情報.....	21
電子書籍プレゼントでは、LP不要のリード獲得広告も試す.....	21
電子書籍プレゼントLPでも審査に落ちることがある.....	22
電子書籍とバックエンド商品のテーマを合わせないと売れない.....	22
参考リンク.....	23
参考書籍.....	23

## 審査NGになる、ついやりがちな表現

高確率で審査NGになってしまう表現をご紹介します。一人起業家がついやりがちな表現ですので、ぜひお読みください。 「え、それダメなの？」と思うものも入っているかと思います。

簡単に言うと、「感情を動かしてとにかく登録させようとする」のはNGです。 広告審査に落ちるだけでなく、広告アカウントが凍結されることもあるのでご注意ください。

「感情を動かさないと売れないのでは？」と思っている方、特にDRMやコピーライティングに自信があるという方はご注意ください。

### ■高確率で審査NGになる表現

- ① 根拠のない効果・効能
- ② 最上級表現
- ③ 今のイヤな現状から抜け出そう
- ④ 内容を明かさない
- ⑤ ユーザの属性を特定できてしまう

### NG① 根拠のない効果・効能

たとえば、こんな表現です。

- ・ 病気が治る、痛みが取れる
- ・ 集客できる
- ・ 売上が上がる
- ・ ○ヶ月で○万円稼げる
- ・ 頑張らない○○
- ・ 必ず○○できる

必ずしも効果・効能を書いてはいけないわけではありません。その根拠やビジネスの内容、ビジネスモデルが分かりやすく書いてあるなら審査に通ることもよくあります。

また、ちまたによくあるビジネスモデルなら分かりやすいので審査に通りやすいです。逆に、新しくて珍しいビジネスモデルは難しくなります。

最近よく見かける広告では、フランチャイズの塾経営ビジネスで「開業初月から黒字！」「未経験者でも年収1,000万円超！」と書いてありましたが、審査に通っていません。

もちろん、分かりやすい根拠は必要です。実際の収益例や収益シミュレーションを載せて、「これで開業初月から黒字でしょ？」「これで未経験者でも年収1,000万円になるでしょ？」と第三者が納得するように書く必要があります。

### NG② 最上級表現

たとえば、こんな表現です。

- ・ 世界一○○
- ・ 最速で○○できる、最短で○○できる

これも根拠を示す必要があります。ただ、ほとんどの場合は自分で勝手に主張しているだけで、根拠なんてありませんよね（笑）

最上級表現を使わず、他の表現に置き換えてみてください。

個人的には、「世界一わかりやすい」「世界一かんたん」なんて書籍が普通に出版されていますし、誰だってネタだと分かっていると思うのですが、広告ではNGのようです。

### NG③ 今のイヤな現状から抜け出そう

たとえば、こんな表現です。

- ・ もう頑張らなくてもいい
- ・ もう大丈夫
- ・ あなたは悪くない
- ・ こんな病気で悩んでいませんか？
- ・ コМПレックスを解消しませんか？  
(主に外見)

Facebook広告では、「今のイヤな現状から抜け出そう」という訴求はNGです。広告アカウントが凍結される可能性が高いです。

そんなつもりはないかもしれませんが、悩みにフォーカスを当てると、不安を煽ったり、不安につけこんでいるように見えるのがNGです。「その不安を放っておくと、よりひどい状況になります」「その不安を解消してあげるから、これに登録してね」と見えてしまうわけです。

新型コロナウイルスに言及して、「今のうちに〇〇しましょう」と誘導するのもダメですよ。広告アカウントが凍結された人もいますよ。

個人的には目ざといなあと思うのですが、一般的な価値観ではNGです。ウィルスの影響で不安になっている精神状態を悪用しているようにしか見えませんか。親が子ども思う気持ちを悪用した、オレオレ詐欺と同じってことですかね。

悩みではなく、得られるものを訴求しましょう。

#### NG④ 内容を明かさない

メールアドレスやLINEを登録しないと内容が全く分からないようになっているのはNGです。

もちろん、詳細な内容は登録後でOKです。ここで言いたいのは、何を得られるのかが全く分からないのがNGだということです。

内容を隠して、とにかく登録させようとするのはダメです。たくさんの登録数を得たい気持ちはわかりますよ。メルマガ号外広告だったらまだよいのですが、Facebook広告でこれをやるのは危険です。広告アカウントが凍結されることもあります。

それと、LPで内容を明かさないということは、当然ながらよく分からずにとりあえず登録するユーザも多くなります。結局はバックエンド商品を買ってもらえません。これでは広告費がムダになります。

登録数が多くなるからといって、本来入ってきてはいけないうーザを歓迎してはいけません。

「自分にとって必要な情報なのかどうか」をユーザ自身が（登録する前に）判断できるよう、十分な情報を与えておきましょう。

#### NG⑤ ユーザの属性を特定できてしまう

たとえば、こんな表現です。

- ・ シングルマザーのための〇〇
- ・ 会社員のための〇〇
- ・ 40歳からの〇〇

個人の属性を特定できてしまうのがNGです。「この広告をクリックしたということは、あなたはシングルマザーなんですかね？」のように、あまり知られたくないプライバシーが特定できてしまうのがよろしくないようです。

個人的にはあまり問題ないと思うのですが、欧米では繊細な問題になるのかもしれない。

ターゲットの属性を絞り込まずに、商品・サービスの内容で訴求してみてください。

ターゲットを明記しておかないと不安だと感じるかもしれませんが、商品・サービスの内容に加えて、写真やフォント、色味、お客様の顔写真などをターゲットが好むものに合わせておけば大きく外すことはないでしょう。

.....

高確率で審査NGになる表現をいくつかご紹介しましたが、一つの目安として、「広告やLPにはこう書いてありましたよね？」とクレームになりそうな表現は使わないのがよいです。

「そんな意図はありませんでした」と言い訳しても通用しませんので、くれぐれもご注意ください。

**「ウチは真面目に取り組んでいるから大丈夫！」では通用しない**

こんなニュースがありました。

「15分の作業で月収50万円」…ユーチューブ商法に注意 イメージ社、虚偽表示  
<https://www.sankei.com/affairs/news/180426/afr1804260034-n1.html>

簡単に言うと、こんな感じです。

- ・ 「15分のコピペ作業で最低月収50万円！」という文句でYouTubeマニュアルを17,000円で販売
- ・ さらに、10万~130万円の有料コースに入れば動画制作に必要な道具や、相談サービスを利用できると宣伝
- ・ 昨年7月以降、約5,000人がマニュアルを購入したが、月50万円を稼げた人はいなかった
- ・ イメージ社は約4億円の売り上げがあった

いやー。驚きでした。5,000人も買うんですね…。そして4億円の売上とは…。

話がそれますが、サービス紹介画像には僕の大好きな「たまご」が使われていますね（笑）こんな使い方をしないで欲しい（泣）

話を戻します。「15分のコピペ作業で最低月収50万円！」なんて、見るからにあやしき満載なのですが、僕たちも気をつけないといけません。

何に気をつけるのかというと、「僕たちもこれと一緒に見えてしまう」かもしれないのです。いくら本人が「ウチは真面目に取り組んでいるから大丈夫！」と言ったところで、LPなどに根拠やビジネスモデル、条件を載せていないのなら同じに見えてしまいます。

このあたりの感覚は、広告を活用している方は分かって頂けるかと思います。根拠やビジネスモデル、条件を載せていなかったら審査に落ちますからね。イヤでも皮膚感覚で分かってきます。

広告審査のような第三者によるチェックが行われていない場合は、くれぐれもご注意くださいね。ついこんなことを書いてしまいますから。

- ・ ○日で○○万円
- ・ たった○日で
- ・ 未経験でも
- ・ 主婦でも、学生でも、サラリーマンでも
- ・ 50代、60代でも
- ・ PCやスマホが苦手でも
- ・ 誰でもできる
- ・ ○○するだけで
- ・ 世界一○○

カタチのないサービスを売っているのに、ただでさえ世間一般からはかなりあやしく見えるのに、こんなことを書いてしまうようでは「自分はややしいですよ」と言っているようなものです。

本来は、より丁寧に説明しないとイケません。一人起業家歴が長い方はくれぐれもご注意くださいね。世間一般とは感覚がズレていますから。

「あやしい方が売れる！」「全部を明かさないと売れる！」と言う方もいますよね。

ここで、あやしいのに買ってしまう人はどんなタイプなのか、ちょっとイメージしてみてください。

本当に来て欲しいと思う人でしょうか？ おそらく違いますよね。

たいして行動しないのに、「誰でもできるって書いてありましたよね？」「手取り足取り教えてください！」と言ってくる人ばかりが集まりそうですね（汗）

もしも、本当に「○日で○○万円」が実現できて、それが自分のサービスのウリだと思えば、根拠やビジネスモデル、条件を明記しておきましょう。

これなら広告審査も通りやすいですし、望むお客様も買ってくれやすいでしょう。

そうではなく、根拠もないしたいしたウリでもないので、書かなくてもよいと思います。どうしても書きたいなら、ヘッダではなく本文のどこかにさりりと書いておくくらいがよいです。

**効果・効能を書こうとすると審査に通らない。どんな表現なら審査に通りやすいのか？**

効果・効能を書けたらどんなにラクか（笑）書きまくりたい気持ちはよく分かりますが、審査に落ちやすくなりますからね。

ぜひ続きをお読みください

サンプル版をお読みくださり、ありがとうございました！

いかがでしたか？

気に入って頂けたなら、ぜひ続きをお読みください。

続きを読みたい方はこちらから



『Facebook広告で失敗しないための傾向と対策』  
<https://academy.tamago.love/lp/fbad-report/>

## 著者プロフィール

倉林 寛幸

(くらばやし ひろゆき)

Web広告コンサルタント  
アパッションート合同会社  
代表



Web広告を活用したビジネス効率化の専門家。

1977年 埼玉県秩父市生まれ。早稲田大学工学部 卒業、早稲田大学大学院理工学研究科 修了。

15年以上の経験を持つ、元システムエンジニア。会社員時代は社員数5,000人のシステム開発会社で開発費1億円以上のプロジェクトを担当。起業後は県立美術館のシステム開発にリーダーとして参画。

現在は、一人起業家のWeb広告運用を行う。また、一人起業家のためのオンライン勉強会「たまごアカデミー」を運営。

たまご料理をこよなく愛する。1日に10個食べることもある。煮たまご、オムレツ作りにハマっている。

今なら無料配布中です！

電子書籍

『一人起業家が売上を上げる50のヒント』

<https://academy.tamago.love/lp/50hints/>

1日3分で行動できる起業家になる！

「すごいメルマガ」(無料・毎日配信)

<https://lp.appassionato.co.jp/subscribe/>

## お問い合わせ

お問い合わせは、下記のメールアドレス宛にお送りください。

[info@appassionato.co.jp](mailto:info@appassionato.co.jp) (担当：倉林)

## サービスメニュー

●月収50万円から100万円を安定して稼ぎたい  
一人起業家のための「たまごアカデミー」  
<https://academy.tamago.love/lp/>

●Facebook広告運用サービス  
<http://appassionato.co.jp/fbad>

<個別コンサルティングについて>

個別の起業コンサルティングは新規受付を停止しております。「倉林に質問・相談したい」「倉林のコンサルティングを受けたい」という方は、かわりにオンライン勉強会「たまごアカデミー」をご検討ください。

「たまごアカデミー」は、格安で倉林に相談できる場です。テーマは起業全般です。Facebook広告について聞いてくださってもかまいません。機密情報は明かせませんが、それ以外でしたら出し惜しみしません。ぜひ一度お試しください。

## 免責事項

- ・本書に記載の情報は、特に断りのない限り2020年3月時点の情報を基にしています
- ・本書に情報を掲載するにあたっては、細心の注意を払っておりますが、掲載されたすべての情報の内容の正確性や完全性および安全性などを保証するものではありません
- ・本書に記載の情報によって生じたいかなる損害に対しても、一切の責任を負いません。自己責任にて運用をお願い致します

