

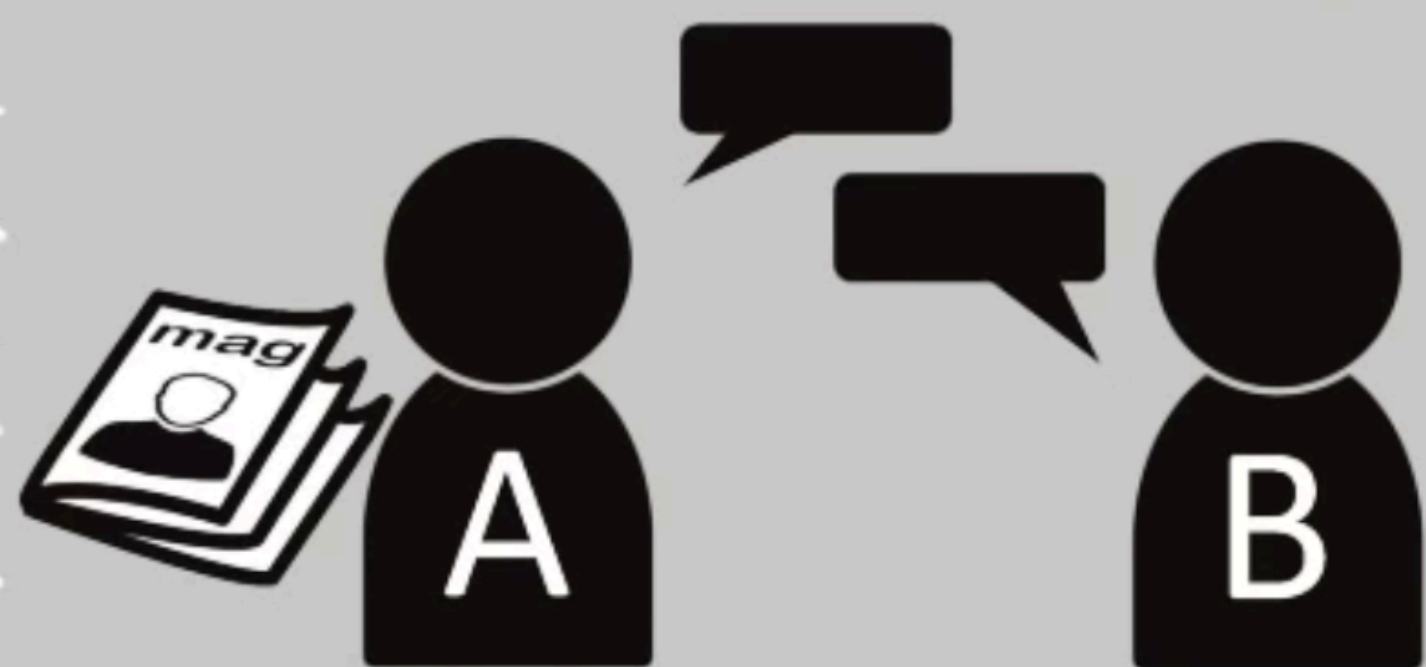
SNS(インスタグラム)の活用方法と必要性

これからの時代は、SNS活用が必須

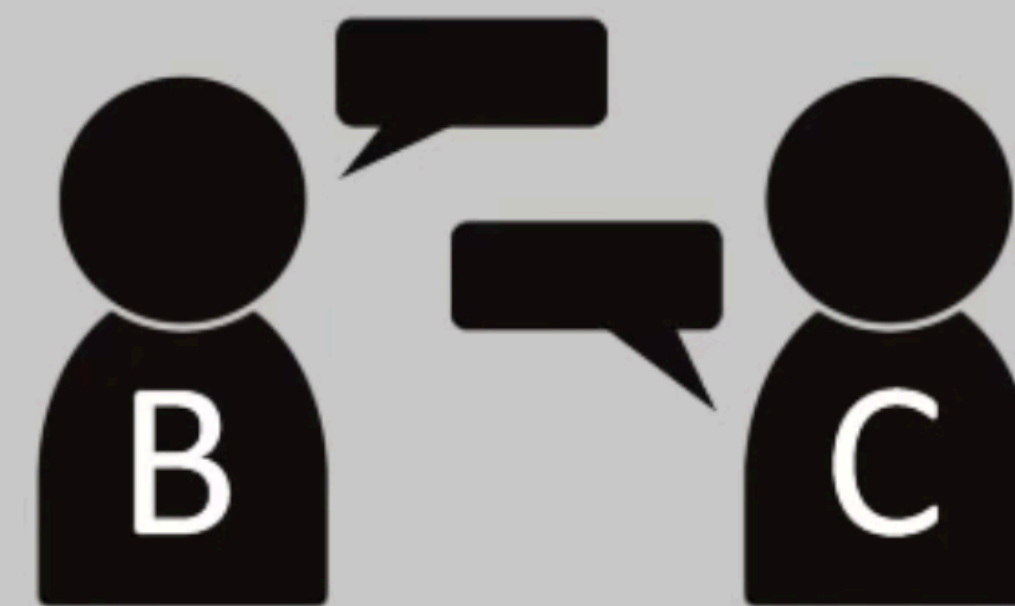
- 企業や店舗は影響力のある人材を求めている
- 採用にも活用できる
- サービスや商品を知ってもらえる
- フィードバックが得られる
- 消費者と商品やサービスを作れる
- 口コミが起きやすい

SNSでの繋がりだけで話題性がある「コト」「モノ」「バシヨ」が一瞬で世界中に伝わる。

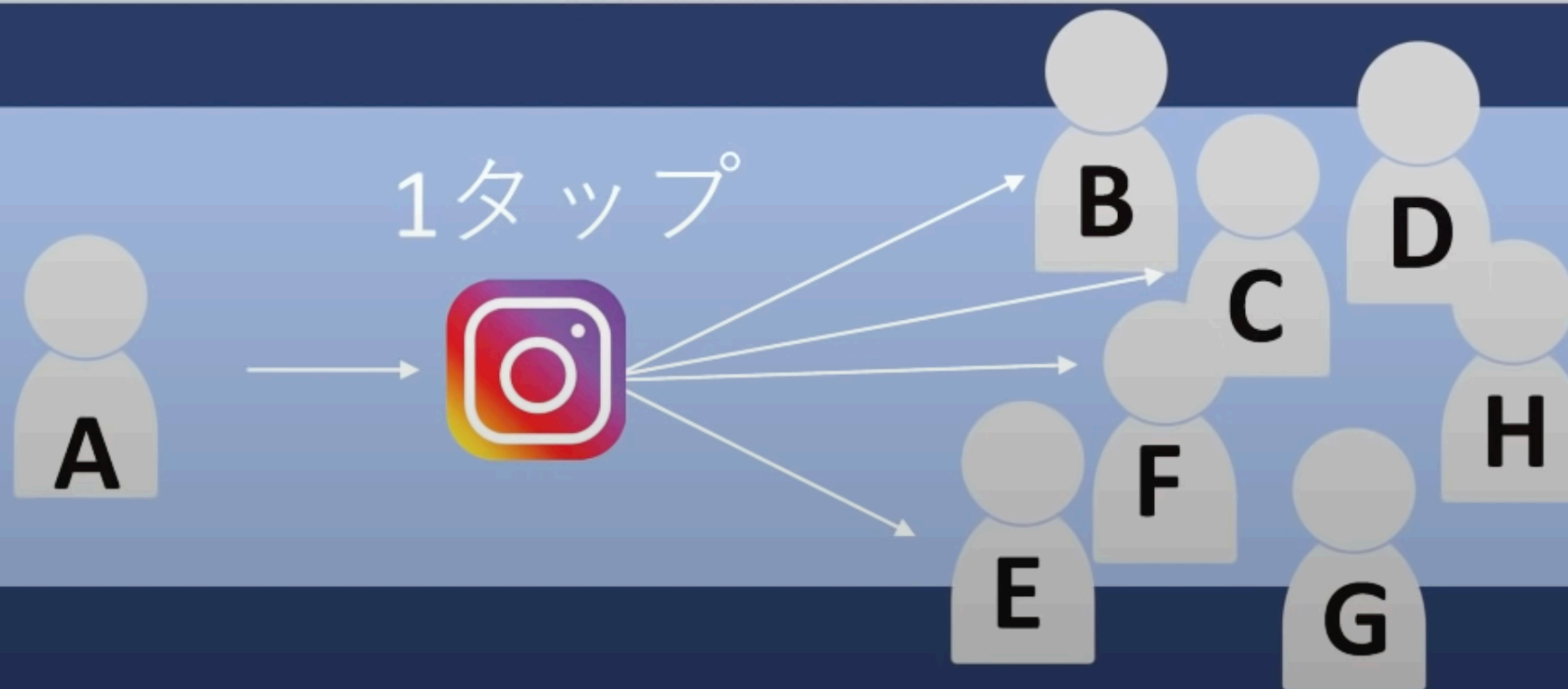
数年前



数日後



現在



インスタをビジネス利用すべき最大の理由！

価値の高い永続的リーチ媒体

単発広告



テレビ
チラシ

リスティング
広告看板

プッシュ型



165,853

プッシュ通知
ノイズ表示


永続広告



メルマガ
チャット

コミュニティ
SNSフォロー

プル型



ユーザーが見に来る！

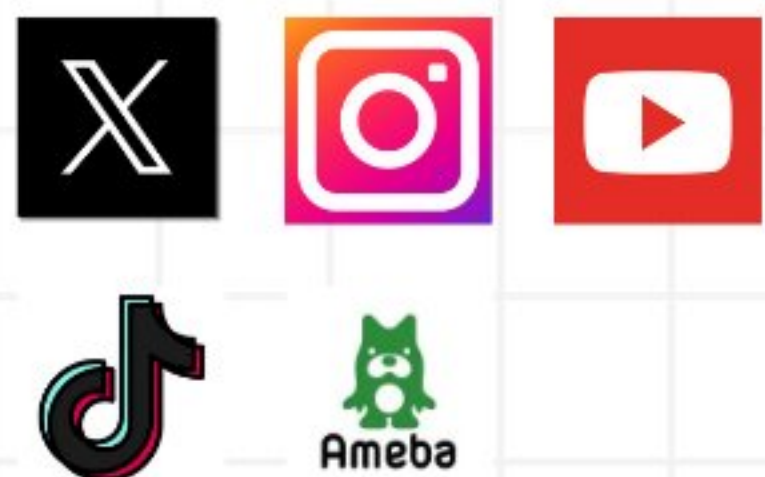


01 | 各SNSの役割

注意

Attention

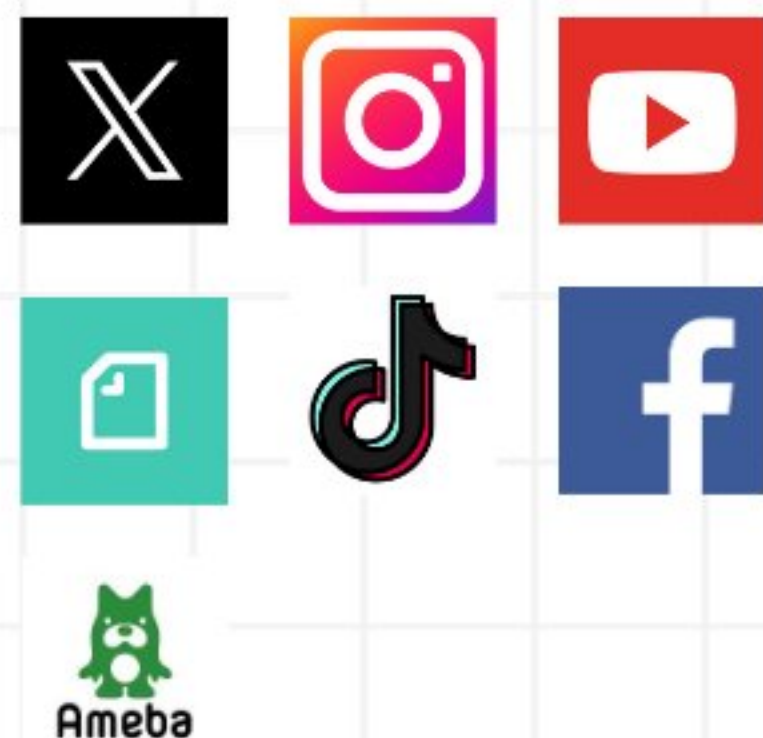
知ってもらおう



関心

Interest

興味を持ってもらう



欲求

Desire

欲しいと思ってもらおう



記憶

Memory

覚えてもらう



行動

Action

購入してもらう



SNSでファンを増やすイメージ

Point①

接触回数を増やす

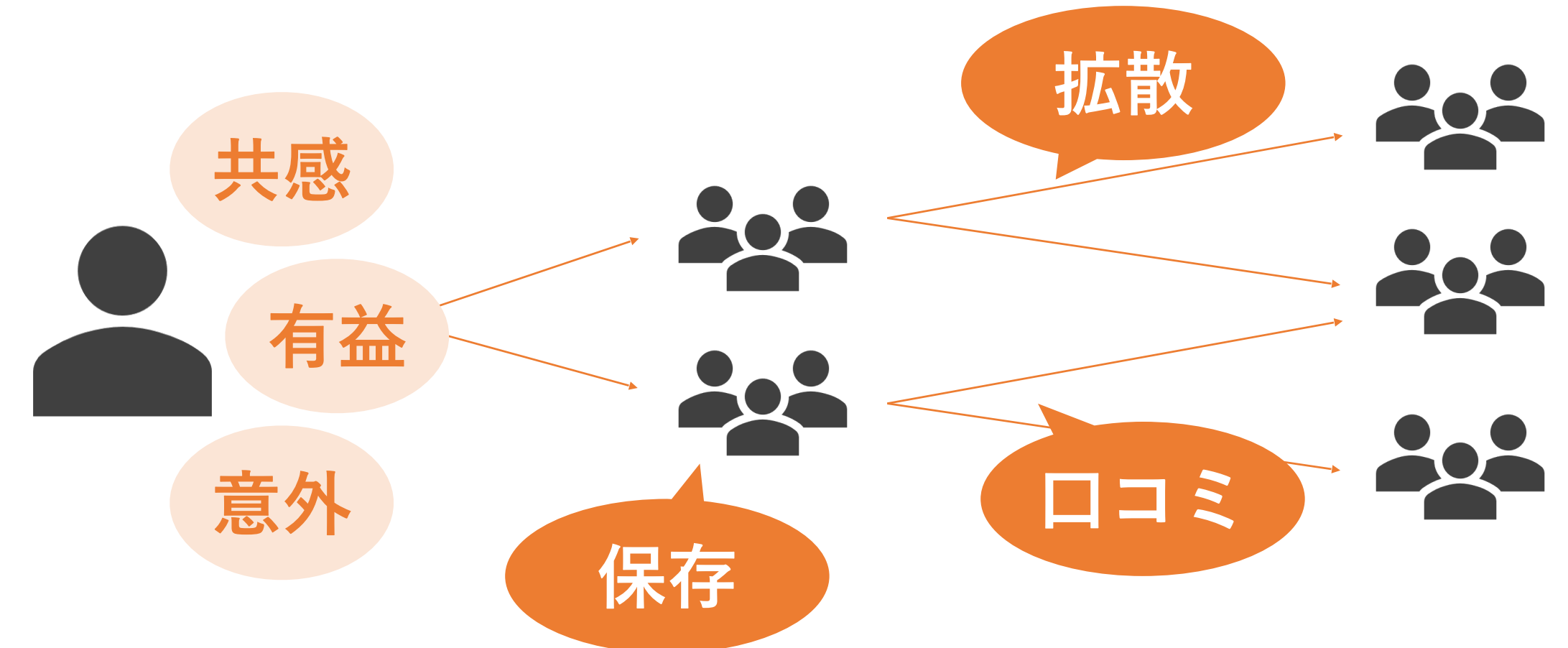
1日1投稿が目標

日	月	火	水	木	金	土

1回会った人より2回会った人の方が仲良くなりますよね？
SNSの世界も同じです。毎日投稿していると、毎日のように自分をチェックしてくれる人が出てきて、会ったことなくても会ったことある感覚にり、親近感が湧いてくるのです。

Point②

共感/有益/意外性のあるコンテンツ

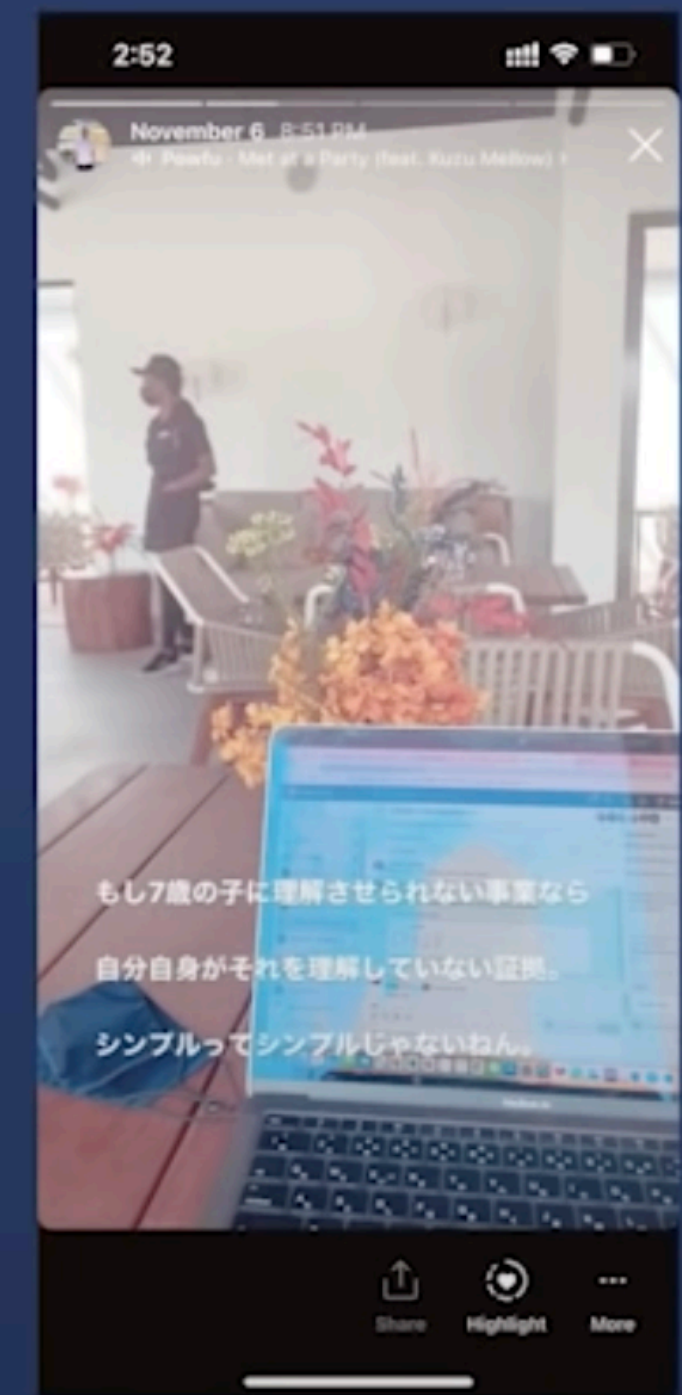
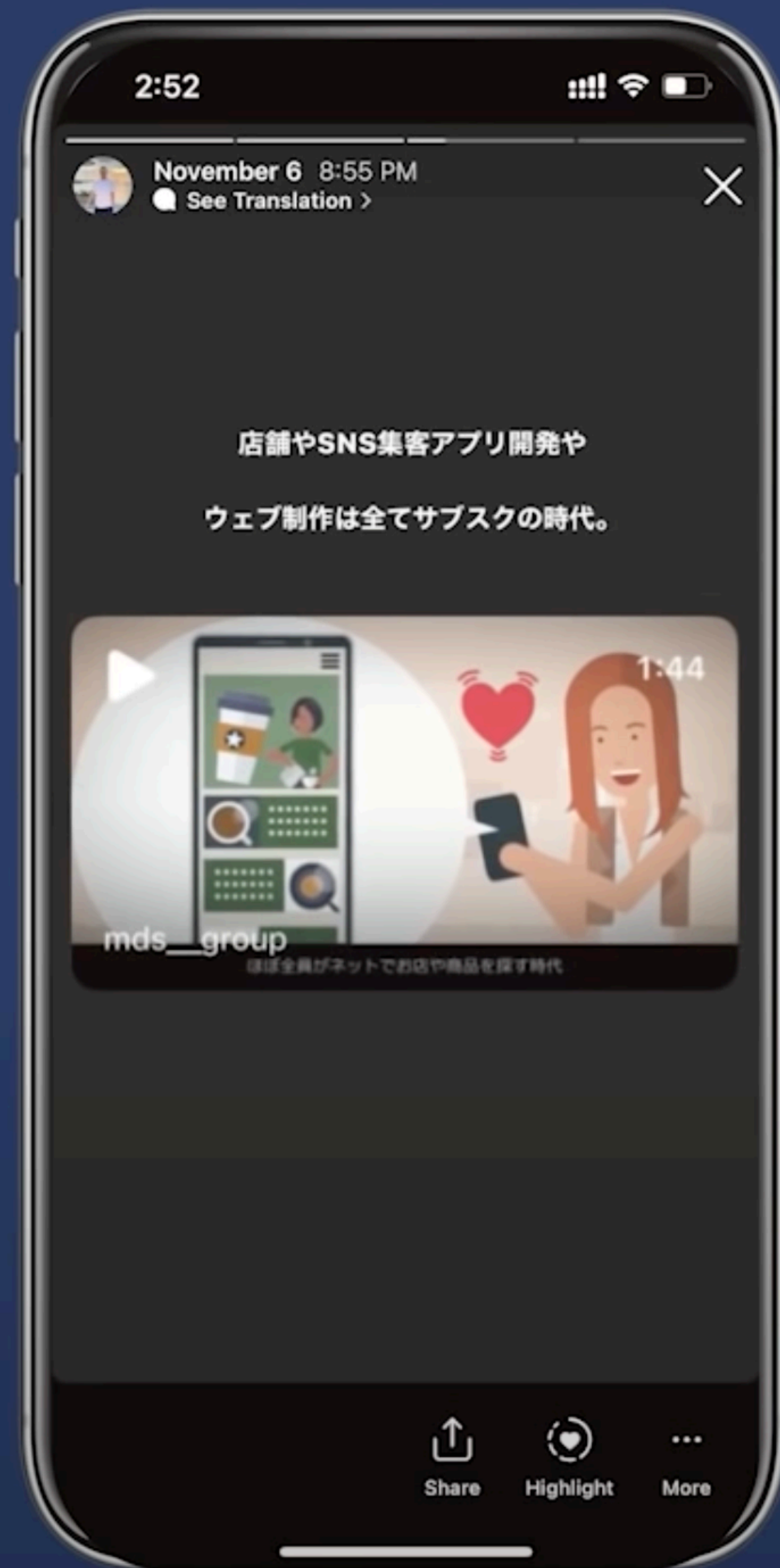


配信情報に「共感性・有益性・意外性」を盛り込むことで、人はアクションを起こしてくれます。
その結果、拡散・コンテンツの保存・口コミに繋がります。

AdVolumeの調整ができる & 視覚的リーチ

4/1で広告感を薄める

October 25, 2022 3:52 PM
Views Per Hour 11.8



美味しいからいいお店 = ×
いいお店だから美味しい = ○

8%

お弁当のミートボール
高級店で出した実験



92%
気づかない

20%

美容院にリピート
しない理由



80%
なんとなく

人は絶対に人に来る事を理解する。

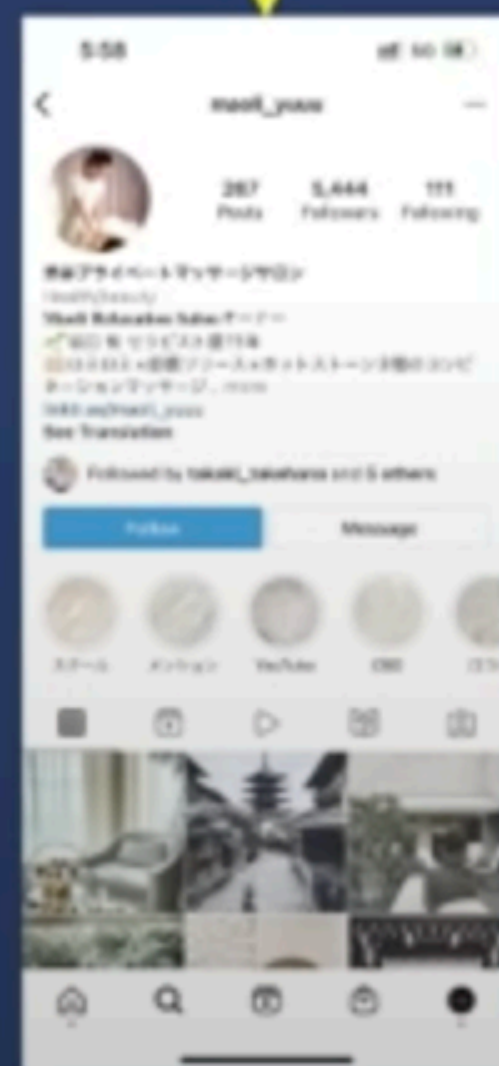
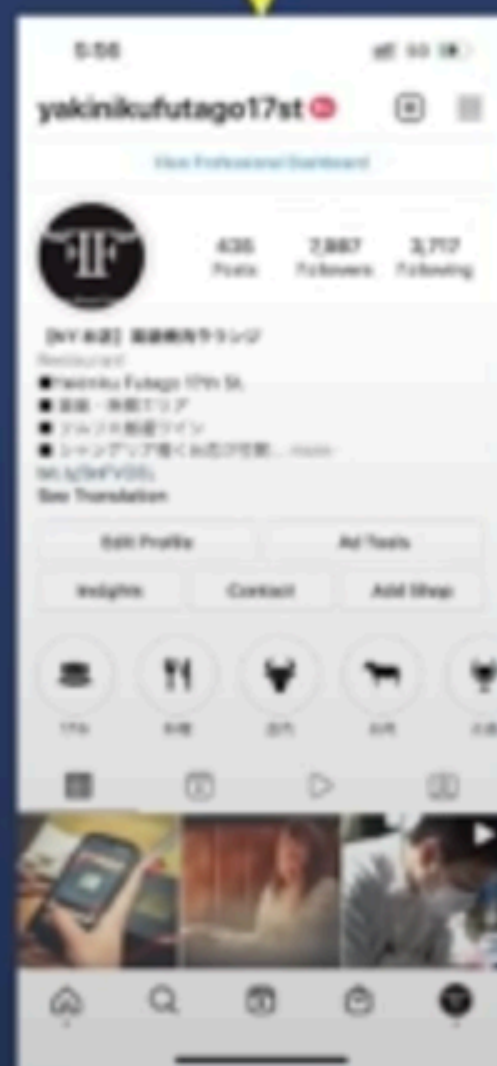
一点集中型の運用



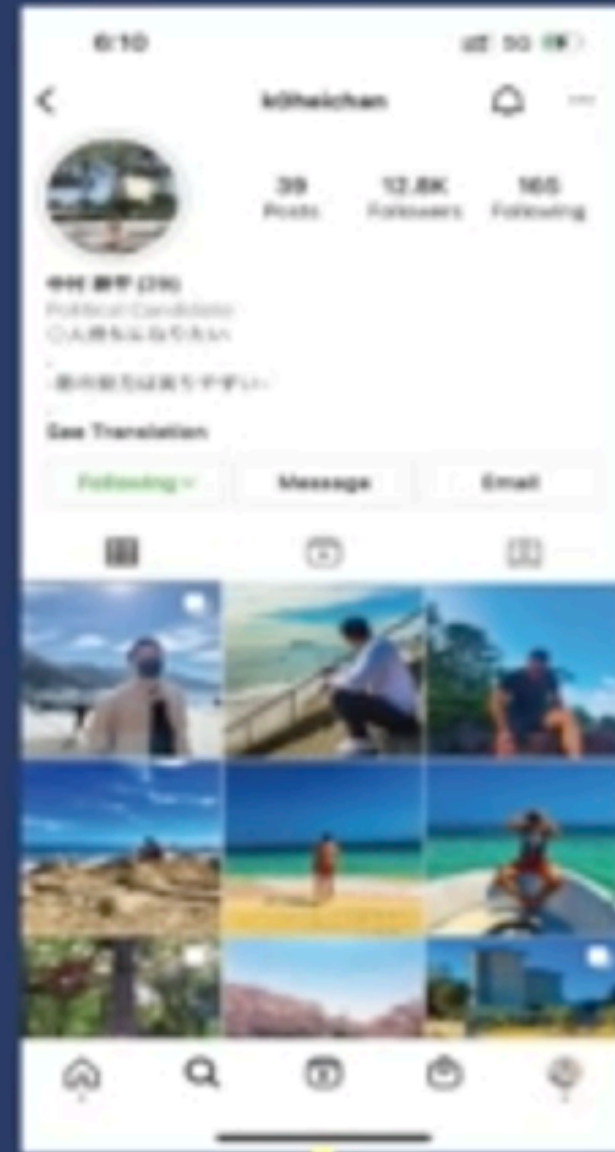
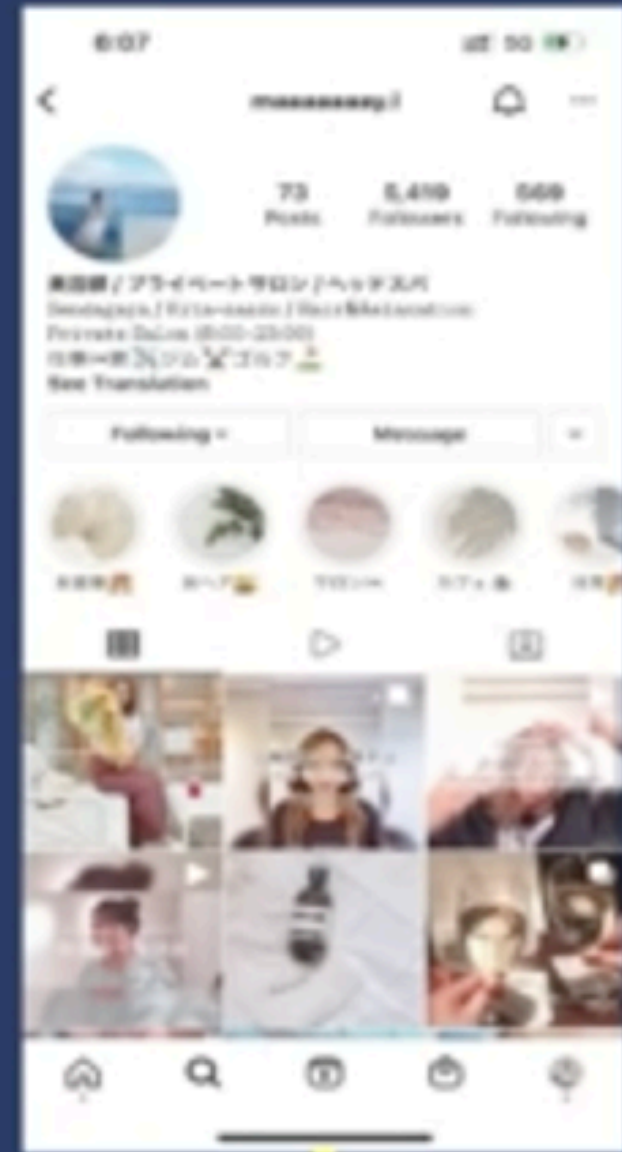
分散型の運用



一点集中型の運用



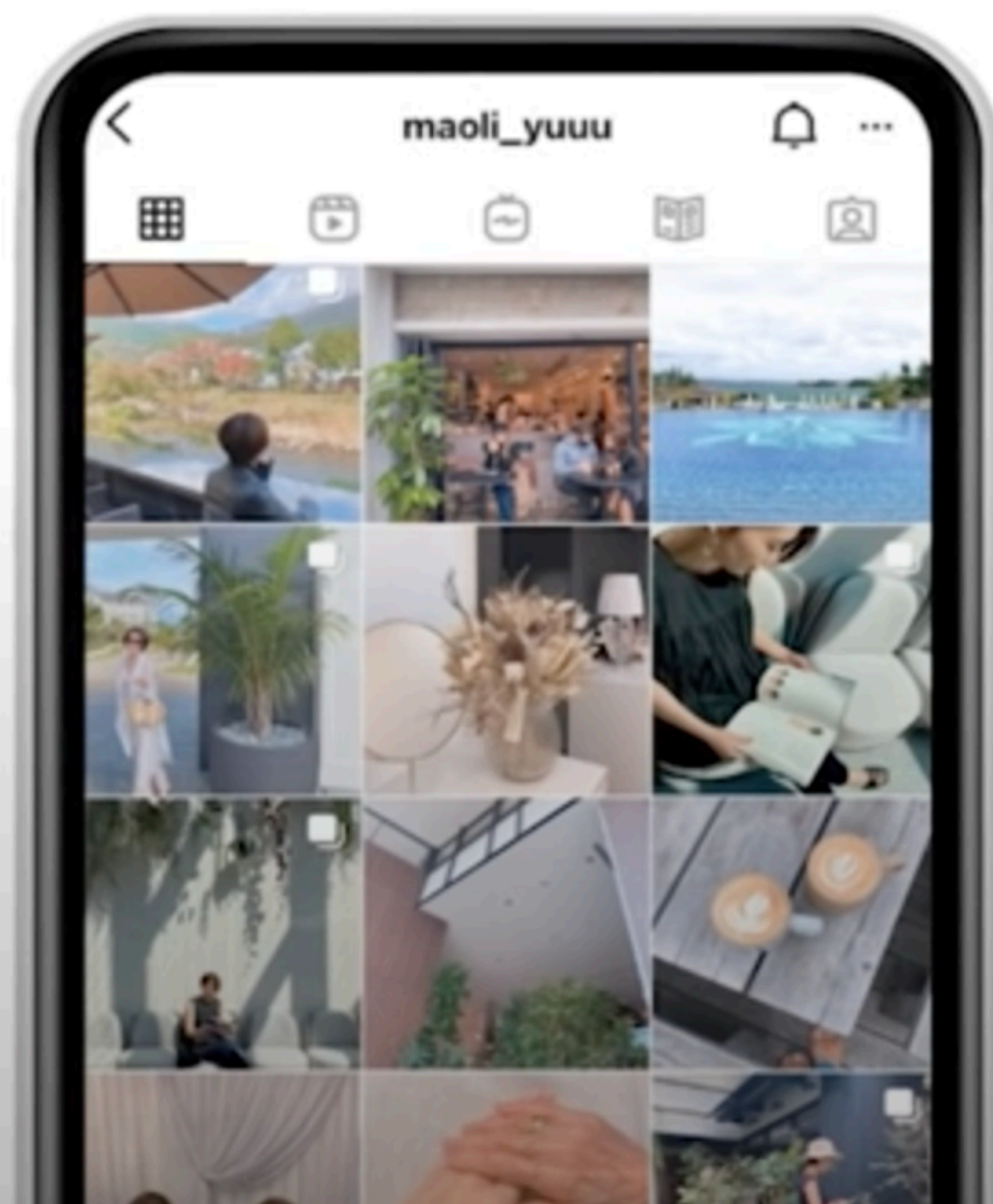
分散型の運用



絶対的にNGな運用は企業アカウントで集客しようとする事

GOOD

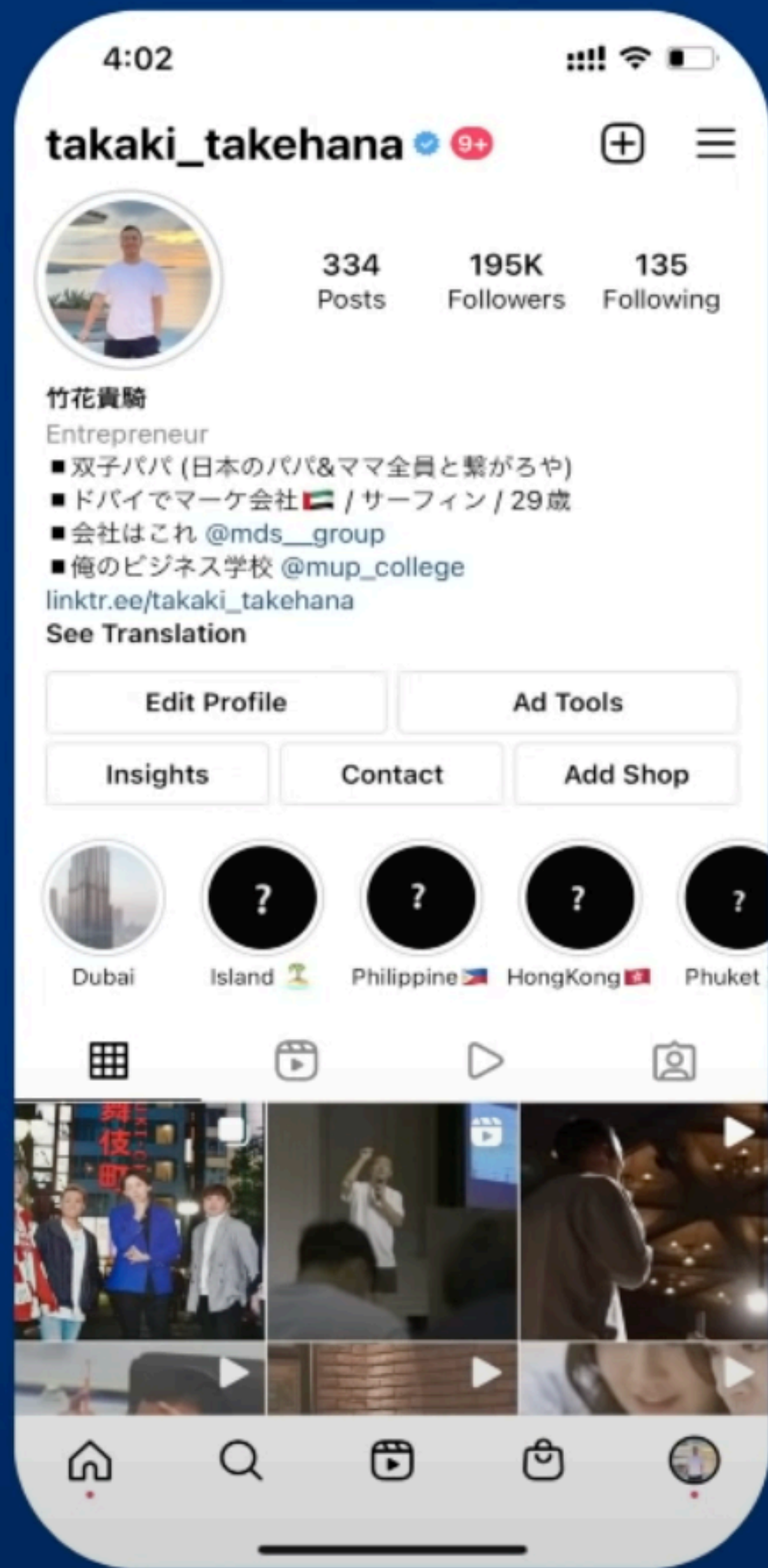
6ヶ月獲得数
4368 フォロワー



BAD

6ヶ月獲得数
352 フォロワー



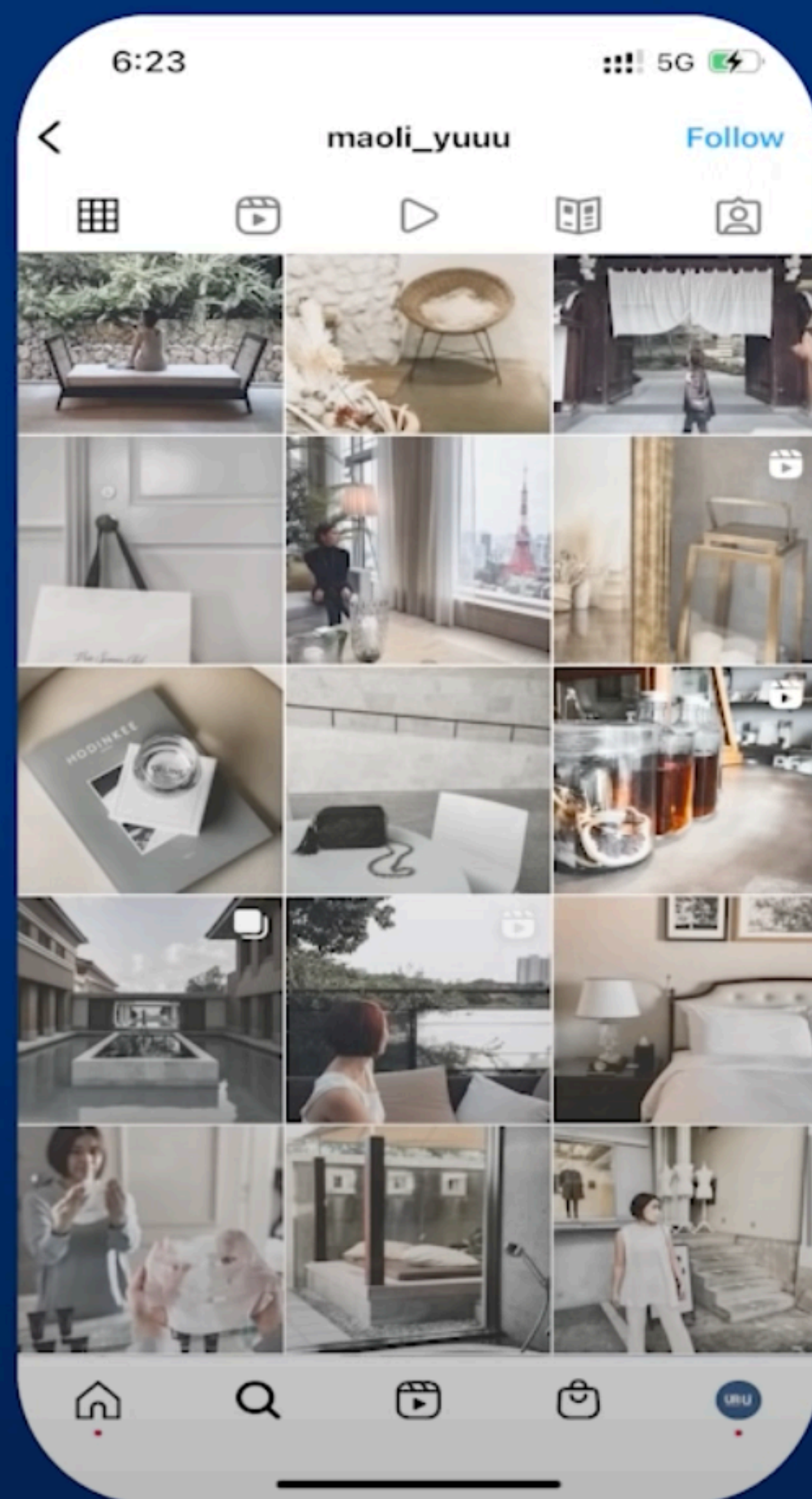
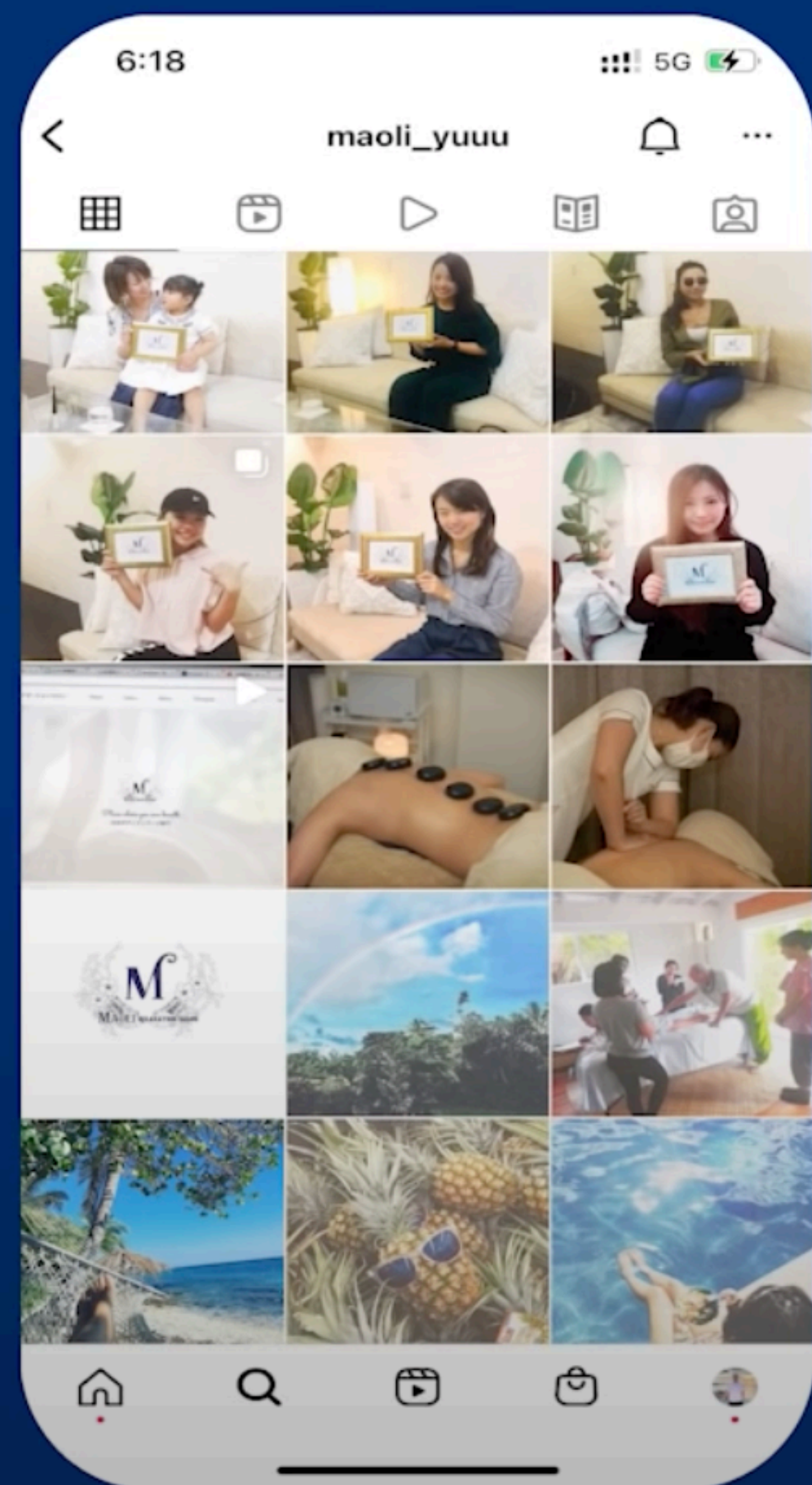


プロフィールの記載は最重要。
ここでの5秒以内の離脱が

74%

- ☑誰に向けたプロフィールか
- ☑興味を引きつけるタイトルか
- ☑URLの動線誘導は完璧か
- ☑箇条書きになっているか

色の統一感や編集の調整や世界観を統一する。
12枚ごとの統一感が重要です。



NG集

自撮りを載せること（水着かモデル以外）

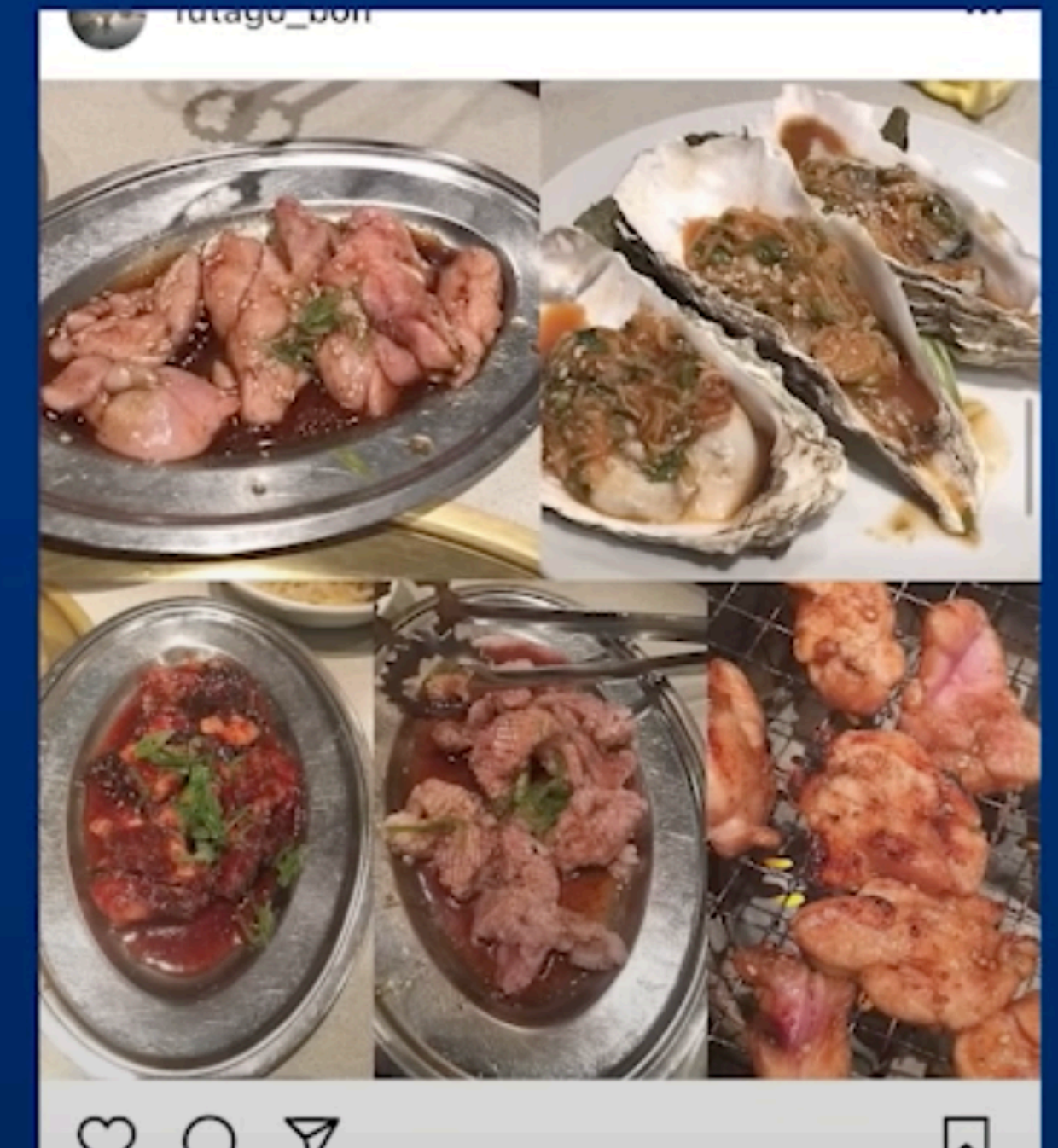
集合写真や3人以上の写真を載せること。

チラシやメニュー広告感のある投稿。

カタログみたいなアカウント

画像に文字を入れつ投稿

分割画像を使うこと



NG集

絶対にインスタでは商品の宣伝をしないこと！
フォロワー減ります！



例：新作が出ました！今なら1万円引きです！



例：今日はこんなコーデにしてみたよ♪ 興味
あったらサイトを見てみてね～！

自然にあなたのファンになり

自然にあなたの身の回りの物のファンになるのがベスト！

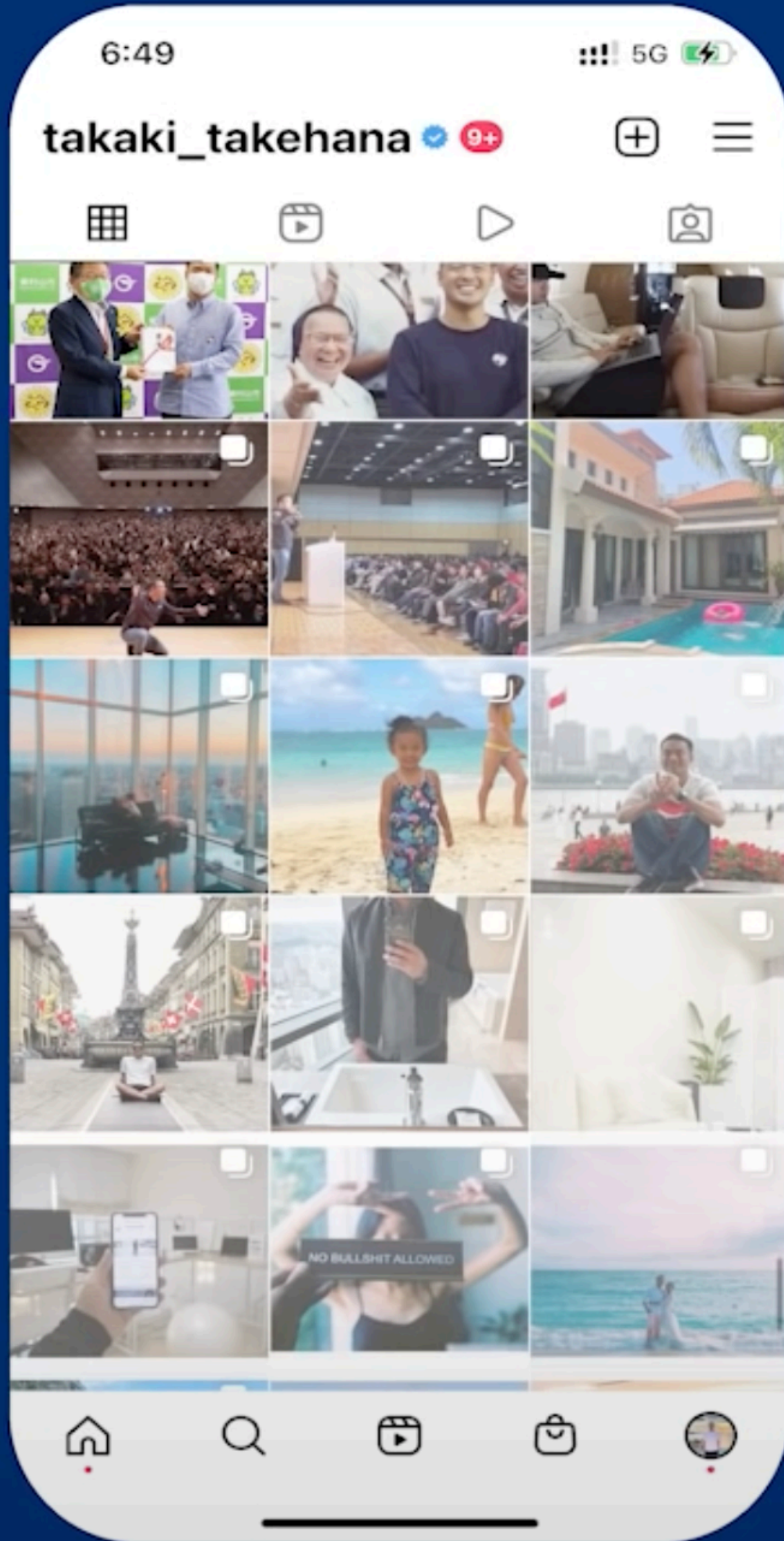
ストーリー投稿は以下の3つを心がけること。
また背景が動画の場合はゆっくり撮ってください。

Information
情報

Opinion
意見

Daily
日常





3ブロックストーリー

共感(不)

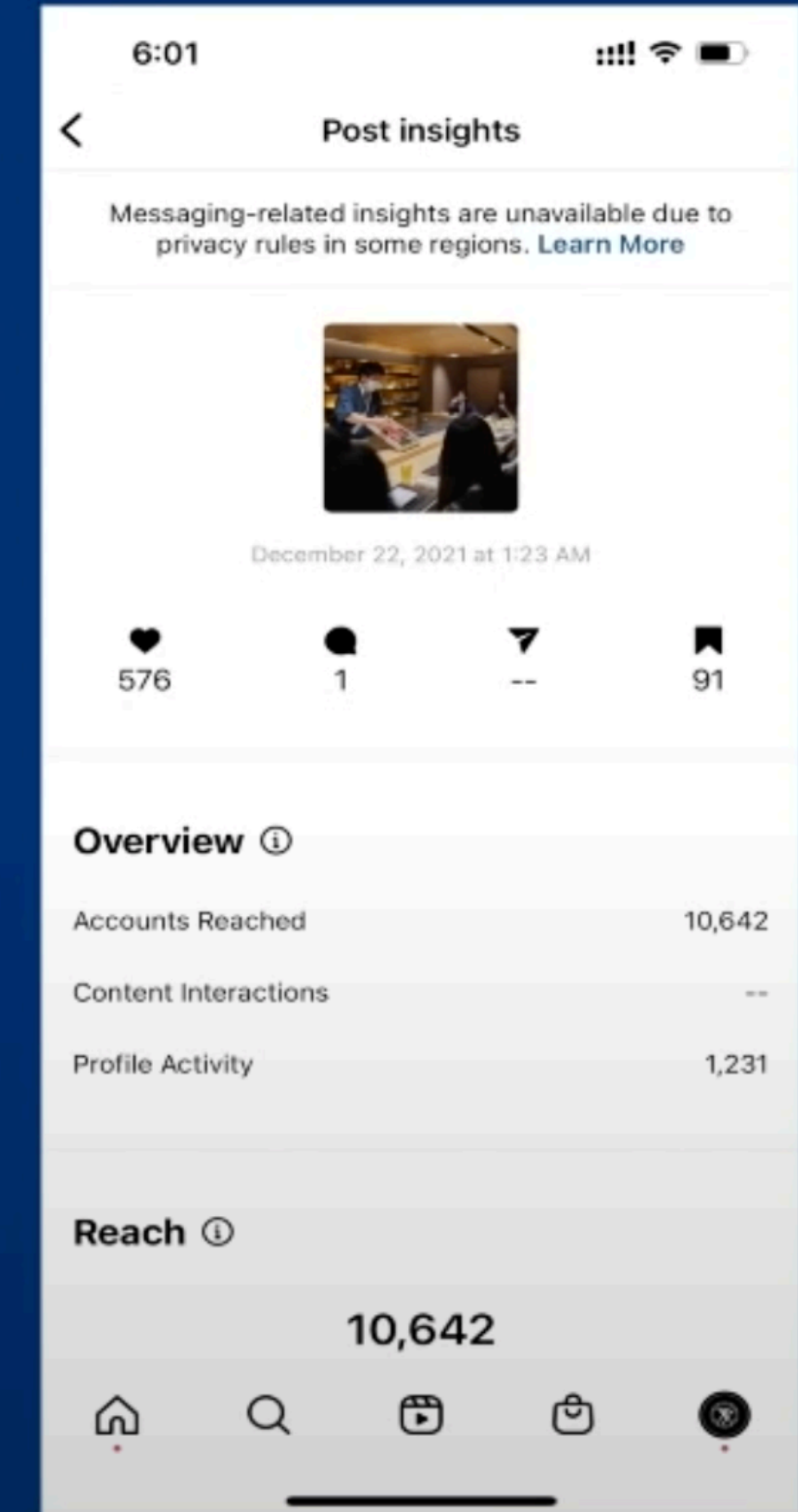
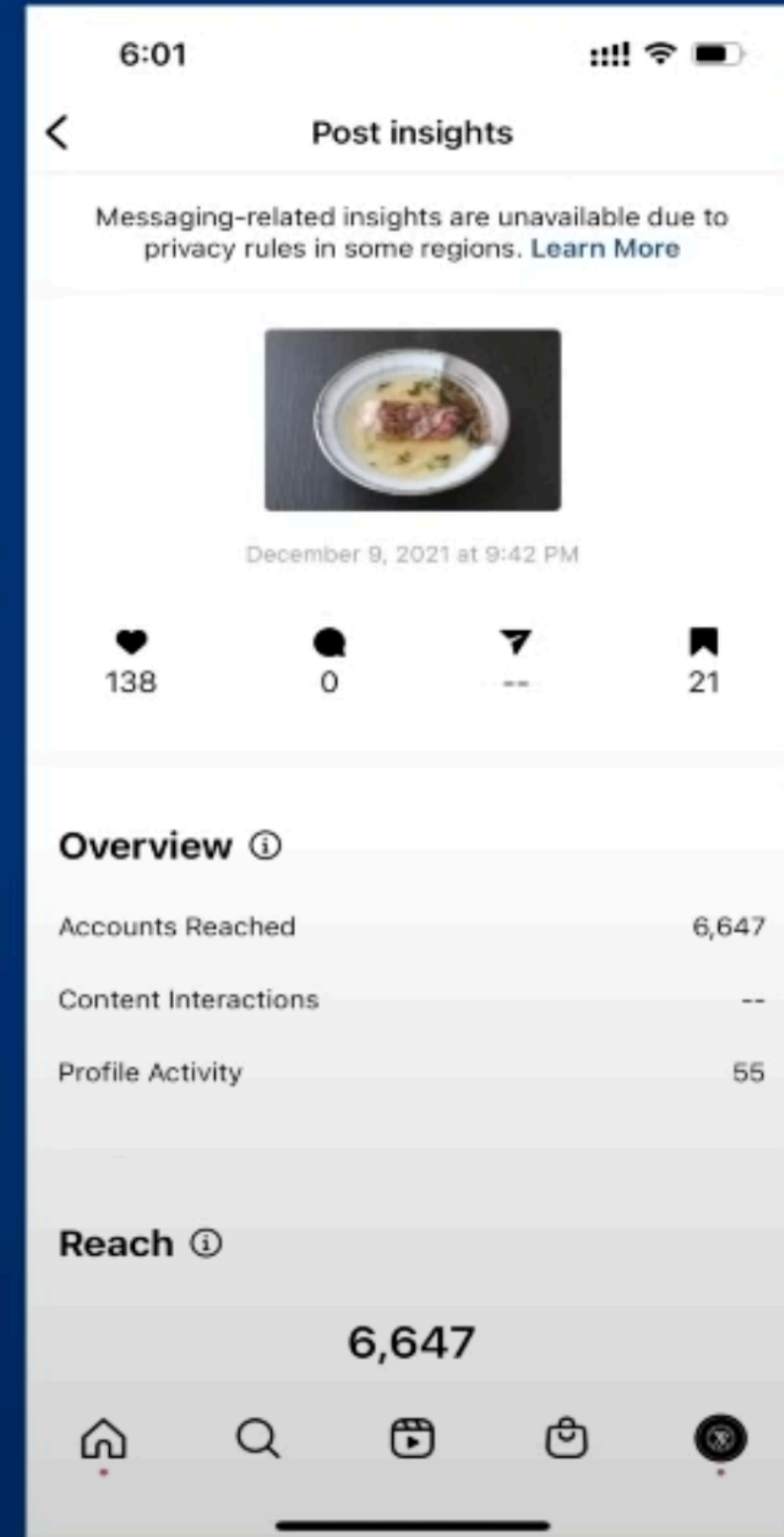
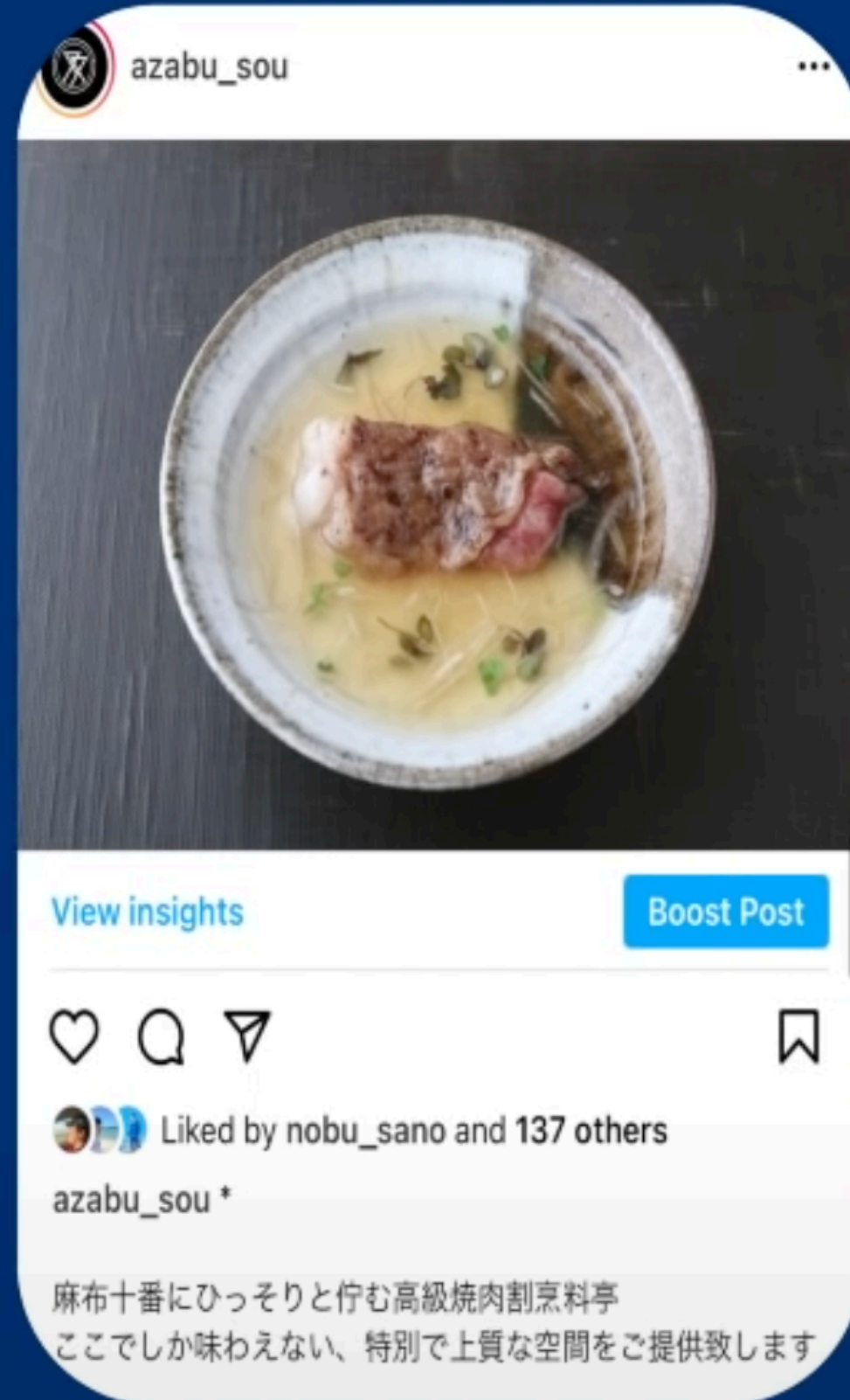


努力や解決方法



解決後の理想や姿

反応率も5倍以上



2ヶ月間のモニタリングでエンゲージメントを測定



パンケーキ美味しかった！
= 72 いいね 0 コメント

パンケーキ美味しかった！ちなみに秘密
のレシピ教えてもらったんだけどフワフワ
パンケーキ作るのは水じゃなくてサイダー
を入れるんだって 😊

= 253 いいね 3 コメント

ハッシュタグは5個且つ同キーワードを二つ含めるコトが最適です（例：#映画 #映画鑑賞）それによりインデックスされやすくなります。

台風一過、快晴、金木犀、10月に入ったのに生暖かい
体調悪くないのにペースがいつもより遅い🏃 #ランニング記録

#igランナーズ

#igランナーさんと繋がりたい

#いそじーず

#Runkeeper #FlipBelt #U8

#朝RUN

#寺家ふるさと村

#鶴見川沿い

#月間100km以上

#横浜マラソン

#リニアと翔る都留ロードレース

#湘南国際マラソン

関連: #ナイキランニング #ハシリマスタグラム #ラン

トップ

最近



ハッシュタグをつけているのに表示されません

フォロワーを増やすために必要な事。

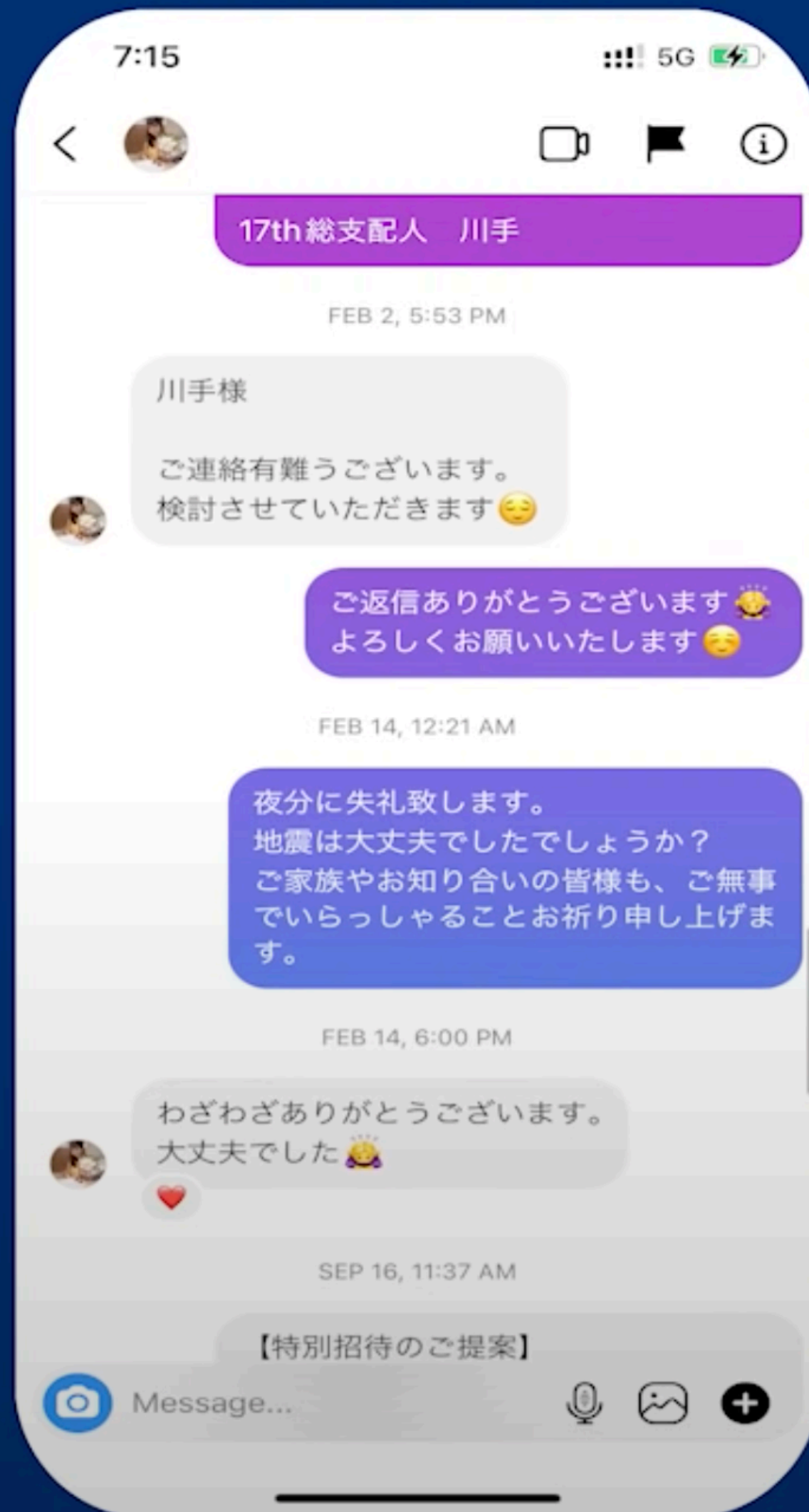
タグ付を
してもらおう

タグ付を
する

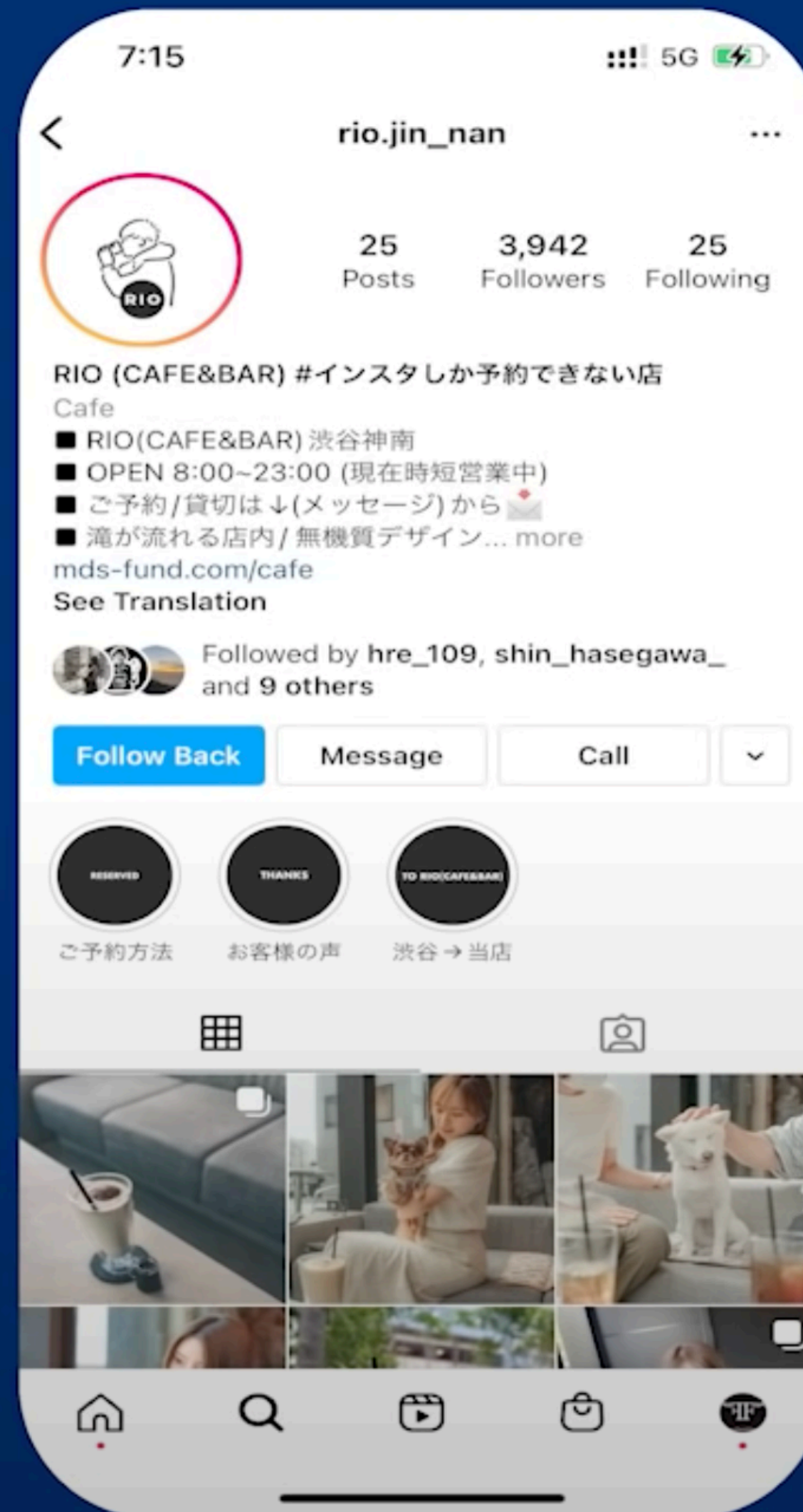


- 一番重要なのはお客様のタグ付けをしてあげること。
- お客様がリタグしてくれる。それが一番増える方法
- リスト化して毎月1回コメントを実施する。

とにかく DMで連絡



インスタで 予約をする



DMで特典 配布をする



フォロワー数 < エンゲージメント数

フォロー
したけど放置

フォローして
継続リーチ

アクションを自分からする事によって
自分のページを見てもらう確率を高める。

いいね×100

コメント×100

フォロー×100

合計アクション300

CVR12%

6人

13人

17人

合計アクション36人

インスタプロフィール重要ポイント

①プロフィールは重要

初めてアカウントを見つけた人が
見るのがプロフィールの文



ここでいかに自分のアピールや、
フォローしたいと思ってもらえるか！

②肩書き

名前の横にどんな人物か
簡潔に肩書などを書こう！



理想は一言でどんな発信内容か
わかるといいです◎

③フォローメリット

プロフィールを見てフォロー
したくなるような文章を入れる！



僕の場合フォローすると
資産運用について学べると
メリットが伝わるとおもいます◎

④実績や権威

- 1年間で300万円貯金した
- 3ヶ月で10キロ痩せた
- 半年で5万フォロワー



などを記載すると投稿の
信憑性が増す◎

⑤発信している内容

どんな内容を発信しているか
わかりやすく簡潔に書くこと！



投稿内容とズレてるとフォローに
繋がらないのでマッチさせましょう！

⑥コンセプト

ユーザーが自分のことだ！と
わかるような説明も入れる！



社会人、初心者、20代など
ターゲットを絞るとわかりやすいです◎

⑦フォローする理由

ストーリーで有益な情報を
発信しているなどフォローしないと！
と思ってもらえるようにしましょう！



⑧こまめに見直す

プロフィールはこまめに
見直して良いものにしていきましょう

今日紹介した7つのコツを
もとに自分のプロフィールを
確認してみてください◎



副業初心者でもわかりやすく
インスタ運用について学べます

インスタ表紙の作り方

① 第一画像がキモ！

アカウントを伸ばしていく中で
第一画像がかなり**重要**です



アカウントを伸ばしていきたいので
あれば第一画像には
こだわって作りましょう！

② リサーチしよう

まずは徹底リサーチが大事！
色んなジャンルの**分析**をしましょう



ただし、同じようなデザインに
すれば伸びるわけではないので注意

③ 全体の雰囲気統一

アカウント全体の雰囲気を
統一しましょう！



ポイントは**色味やフォント、
デザイン**を揃えることを意識して
作成しましょう！

④ 目を引くタイトル

パッと見た時に分かりやすく
惹かれるタイトルにしよう

- 「米国株」
- 「お金」
- 「貯金」など！

簡単で分かりやすい言葉で
内容がイメージしやすいものを！

⑤ 余白を意識しよう

ぎっちり埋めると見にくく
なってしまうので**余白を残そう**



余白があると全体がスッキリするので
一つひとつが見やすくなる。

⑥ 次が見たくなる工夫

次が気になるような
言葉選びをしましょう



どうやったら自分色を出せるか
研究して試行錯誤して作成しましょう

⑦ 心理学をつかう

心理学などを活かすとより
刺さりやすいです！
投稿作りの参考にしましょう◎

- 「ザイオンス効果」
- 「返報性の理論」
- 「プロスペクト理論」

⑧ 発見欄で目立つ

発見欄で**あの人の投稿だ！**
とわかってもらえるのがベスト



発見欄とは検索の下に出てくる
関心のある投稿欄のこと！

フォロワー伸ばすためやるべきこと

①リサーチしよう

まずは徹底リサーチが大事！



自分と同じジャンルで**伸びている人5人**を見つけて、伸びてる理由を研究しましょう

②毎日投稿していく

石の上にも3年というように
まずは1年間続けてみましょう！



今何万人とフォロワーがいる人も元々は0人からのスタートです

③継続しよう

とにかくまずは**諦めずに続ける**ことが一番大事



その後有益な情報を発信したり、共感してもらえる内容を作っていきましょう

④分析しよう

投稿したら伸びているものと伸びていないものの分析をしよう



なぜその投稿が伸びたのか自分なりに**仮説を立てて**次の投稿で**検証**しよう

⑤一人に向けて書く

みんなに刺さるような内容ではなく
まずは**特定の誰かに刺さる**内容を投稿していきましょう！



それが次第に多数の人に刺さるようになっていきます◎

⑥有益な投稿づくり

- こんなのが知りたかった！
- これに悩んでた！
- これ役に立つな！

と思ってもらえる投稿内容にしよう



⑦ファンをつくろう

たくさんのアカウントの中で見てもらうには**ファンになってもらう**ことが大事！



〇〇といえばあの人！と覚えてもらえる特徴があるとより良いです◎

⑧裏技に頼りすぎない

アカウントは**すぐには伸びません**



相手が有益だと思える情報を発信し続けることが本質です！そこは間違えないようにしましょう

