

Instagram

初期設定

- ビジネスプロフィールになっているか??
- プロフィール 写真は 設定されているか??
- プロフィール 文章 は 書いているか?

売上が上がるまでの
ステップとは？

準備編

『準備』

モデリング先のピックアップ

『準備2』

インフルエンサーのピックアップ 5人

『準備3』

9投稿を終わらせる

『準備4』

ハッシュタグの選定

『準備5』

アカウント体制テスト

実践編

『ステップ1』
書く内容を決める

『ステップ2』
画像を作る

『ステップ4』
投稿する

『ステップ5』
フォロワー申請をする

販売編

『ステップ10』

投稿 ローンチをする

『ステップ11』

Instagramライブを 実践する

『ステップ12』

アンケートストーリーを 実施する

Instagramで大切なこと

- ためになる投稿を繰り返すこと
- フォロワーの増加
- InstagramからLINEへのオプトインは3～5%程度
- フォロワーの価値は高い

フォロワーの価値

- Instagramから 直販
- 講座販売 1～5% (単価で変動)
- セミナー 誘導 1～5% (単価で変動)
- ライブコマース

1 フォロワー

300円～500円

どれだけフォロワーを
集められるかが勝負

Instagramを お客様の気持ちで 使ってみよう（5分）

- 最初に何を見る？
- 目につく投稿って？
- フォローしたくなる気持ちは？
- 良くない投稿はどんな投稿？

目立つ投稿の
アカウントのピックアップ
(5分)

アカウントの参考例

良いアカウント（見てしまう）

悪いアカウント（閉じてしまう）

グループの違いを見つけてみよう

（5分）

良いアカウントの条件

- ためになる
- 世界観が好き
- その人のファンになれる

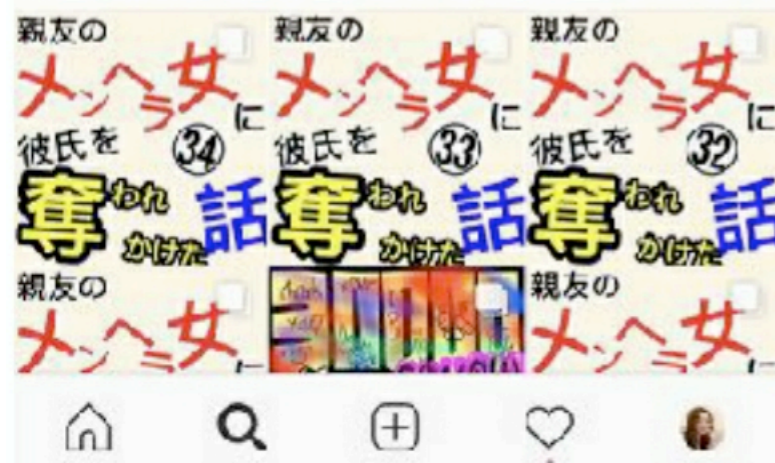
悪いアカウント

- 写真が暗い
- 投稿者の生活感がない (ためにもならない)
- 写真が汚い
- 写真がぼやけている
- 顔の度アップばかり

『結論』

どのようなアカウントを
作ればいいのか？

目立ってためになっっていれば なんでもOK



『準備編 1』

モデリング先のピックアップ

(8分)

- 検索窓 でメインキーワードで探す
- 目立つ投稿をしている人をピックアップ
- ピックアップ 先の世界観、投稿内容を見る
- 自分に合 っていればメモに残しておく
- 以上の繰り返し

『準備編 2』

インフルエンサーを
ピックアップする

なぜ見つけるのか？

- ・時間効率と

フォロワーバック率が高いところを見極める

- ・フォロワーが集まる原則

⇒ なんとなく使っているユーザー 70%

↓ 見込み客 ↓

⇒ 情報収集をしたいユーザー 15%

(欲しい情報を受け取りたい)

⇒ あなたに興味があるユーザー 15%

(プライベートに興味がある)

『準備編 3』

9 投稿を終わらせる

(8分)

- 今日 は 6 投稿

- ⇒ 写真 にタイトルなし

- ⇒ ハッシュタグはなし

- ⇒ 文章 もなし

『準備編 4』

ハッシュタグの選定

- ・ハッシュタグの件数

15個

(ハッシュタグが多いと乗りにくい)

- ・検索されやすいハッシュタグを見つける
痩せる、ダイエット、ダイエット記録

- ・かつ総投稿件数が

⇒ 5000~50000を15個中10個

⇒ 5万~15万が5個

フォロワー数が5000以上になった場合

- ・5千~5万 5個

- ・5万~15万 5個

- ・15万以上 5個

『準備編5』

アカウント体制テスト

(宿題)

- ・ 1 日 目 1 0 0 フォロワー

- ・ 増えた場合は

2 日 目 2 0 0 フォロワー

- ・ 増えなかった場合は

2 日 目 1 0 0 フォロワー

3 日 目 も 合 わ せ た 平 均 値 が 現 在 の 限 界

今日 は 1 0 0 フォロワーをやってみよう

『実践編 1』

書く内容を決める

・リライトを使う

⇒ グノシー

⇒ まとめブログ

⇒ 本

『ステップ1』

タイトルを決める

『ステップ2』

内容をリライトする

『ステップ3』

改行くんにコピペする

『実践編 2』

画像を作る

画像にタイトルを入れる

- ・ フォント

※

『文字の色』

⇒ 赤文字の白枠が目立ちやすい

⇒ たくさんの色を使いすぎない

『文字の書体』

柔らかい文字

『実践編 5』

フォローをする

- ・ 朝、昼、晩に分ける

※

- 1、必ずリロードをしてください
- 2、フォロバック30%を目指す
- 3、毎日する
- 4、計測する

アカウント体制テストは宿題

『実践 6』

毎日繰り返す

最終的には外注

- 社長の仕事はマーケティング
- 自分の時給を上げる

実践編

『ステップ6』

毎日繰り返す

『ステップ7』

ストーリーをアップする

『ステップ8』

アンフォローをする

販売編

『ステップ10』

投稿 ローンチをする

『ステップ11』

Instagramライブを 実践 する

『ステップ12』

アンケートストーリーを 実施 する

『実践編 7』

ストーリーを
アップしよう

- ・ よりプライベートや 秘密性 をアップする
- ・ セミナーの 裏側 や 家族 との 休日 など

※

ストーリーに 必ず インスタの ID をつける

実際にアップしてみましょ う

『実践編 8』

アンフオロー

- 7500 フォローを達成するとフォローできなくなる
- フォロー数がフォロワー数の3倍になったら実施
- アンフォロー期間はフォローをしない
- アンフォローツールがある
 - フォロワートラッカー
 - フォロワーツールズ

『販売編 1』

投稿 ローンチ

・ 1 日 目
教育

・ 2 日 目
教育

・ 3 日 目
威嚇射撃（興味づけ）

・ 4 日 目
盛り上がりの感謝

・ 5 日 目
販売予告

・ 6 日 目（3 日後でも可）
販売開始

『販売編 2』

Instagram ライブ

- ・ライブの目的を明確にする

よりファンになってもらうためにコミュニケーションを取る

見込み客の教育レベルを上げる？

説明会誘導をする？

ライブコマースをする？

コミュニケーションを取る場合

時間：

10分～30分

内容

- ・ 現在していること
- ・ 現在いる場所
- ・ 自分の価値観の共有

気をつける点

- ・ 明るい部屋で撮る
- ・ コメントを促す
- ・ コメントくれた人の名前を呼ぶ

販売or誘導などを仕掛ける場合

時間：

30分～1時間

内容：

- ・ためになる情報
- ・分かりやすく話す（専門用語を使わない）
- ・自分でもできそうと認識させる

気をつけるポイント：

- ・シナリオを考えておく
- ・明るい部屋で撮る
- ・コメントを促す
- ・コメントくれた人の名前を呼ぶ

『販売編 3』

アンケートストーリー

- フォロワーを引き付けるタイトルを決める
- ストーリーズを投稿する
(動画ではなく画像に文章投稿)
- アンケートを取る
(ダイエット講座に興味ありますか？
はいorいいえ)
- はいの人にだけDMを送る