

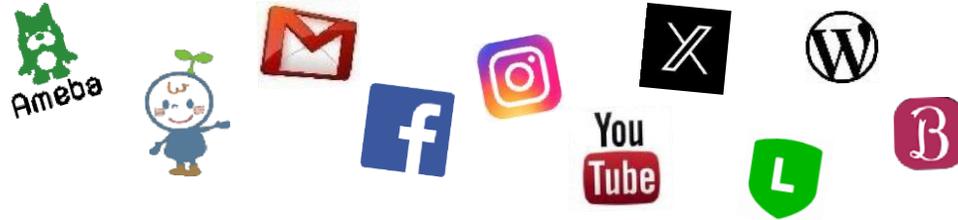
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④Liveの活用レベルをシェア

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



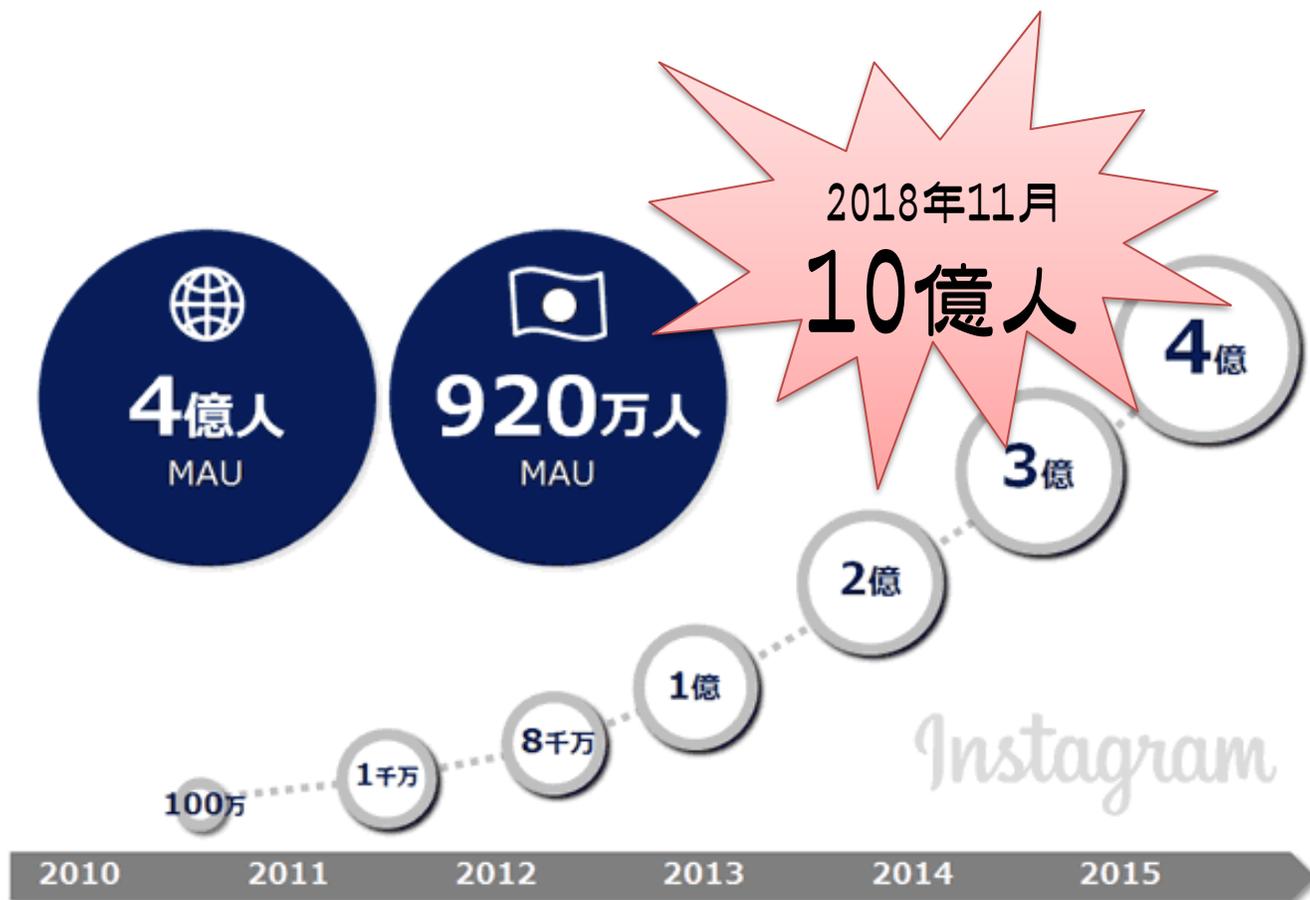
あり方は一つ!
やり方は様々!

インスタLiveコラボ部

【部の目的】

インスタLiveを通して
集客、リスト取り、売上アップなど
それぞれの目的に繋げる

◆インスタ基本情報



以前の「盛り」「キラキラのリア充」



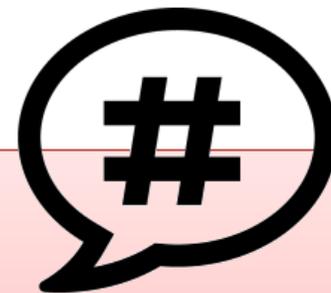
最近は「ナチュラル」「ヘルシー」
「こなれ感」「情報の質」に変化

【Instagramの国内利用状況】

令和3年度の総務省の調査データ

- ユーザー数
2022年 **4610万人**
- 男女別ユーザー構成
女性57%、男性43%
- 年齢別ユーザー利用率
15歳~ 72% 20代 78%
30代 57% 40代 50%
50代 38% 60代 13%

◆インスタ基本情報



POINT 1 「インスタは検索エンジン」

最近の10～20代はインスタを検索エンジン代わりに利用する傾向が非常に高い！
検索でYahoo!やGoogleより使っているユーザーも多い。

→ 検索にヒットする「タグ」が重要

POINT 2 「インスタで集客・販売は可能！」

Instagramの投稿から刺激を受け購買に至った経験を持つ女性が
アンケート回答者の4割を占めました。

→ 至る魅せ方、ブランディングが重要





～ Instagramは自分の雑誌！～

◆ Instagramは自分の雑誌！

自分が編集長を務める雑誌！
どんな世界観を伝えたいのか。
どう魅せたいのかを考える。



【ワンポイント】

Instagramは写真の質と色（テーマカラー）にこだわりました。未加工はありません。ノウハウだけでなく、お客様の声や、お客様との写真などもアップするのが大事です！





～基本の投稿～



◆基本の投稿

- 文章をしつかり書く & 導線を作る
- 写真の中に文字を入れる（情報量）
- ハッシュタグは5個前後でOK
- 美しく見えるパターンを作る

◆基本の投稿



・文章をしつかり書く & 導線を作る

最近のインスタは

「**情報の質**」に評価がつきます。

2000文字まで書けるので、ノウハウはもちろん
写真の背景のストーリーなどしつかり書きましょう。

また体験サービスやメルマガなどの案内も必ず！

▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼

▷ @sumifuku.jun
リンク先の「メガヒットコンセプトの作り方」がオススメです！

「リザストの使い方 解説動画15選」も無料で配布中♪

▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼



◆導線を作るのも大事！

リンクURLが有効なのは
アカウントページのみ！

インスタでは、通常の投稿部分にブログやホームページのURLを入れてもリンクとしては有効になりません。

毎回の投稿から

【アカウントページ】を
見てもらうことが集客への最重要事項！

※ @アカウントIDでアカウントページにリンクが張れます。



◆基本の投稿



・写真の中に文字を入れる（情報量）

写真も「情報の質」に繋がり
高評価がつきます。

すべての写真につける必要は
ないですが、適度に入れてい
きましょう。



◆基本の投稿



・ハッシュタグは5個前後でOK

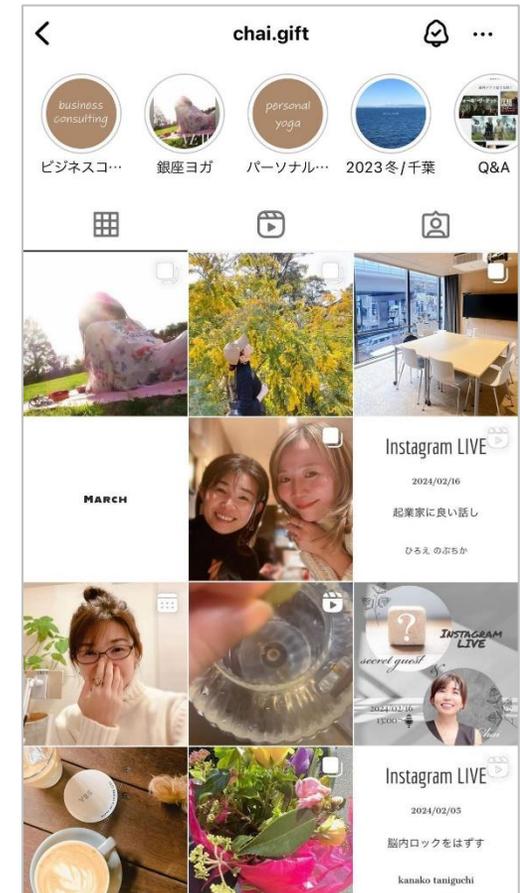


◆基本の投稿



・美しく見えるパターンを作る

- ① 3エリアごとに
テーマを統一させる
画像にこだわる意識
- ② ビジュアルを意識！
明るさ、美しさ！
世界観！！





◆基本の投稿

- 文章をしつかり書く & 導線を作る
- 写真の中に文字を入れる（情報量）
- ハッシュタグは5個前後でOK
- 美しく見えるパターンを作る



～投稿の表示個所の違い～

◆ 投稿の表示個所の違い

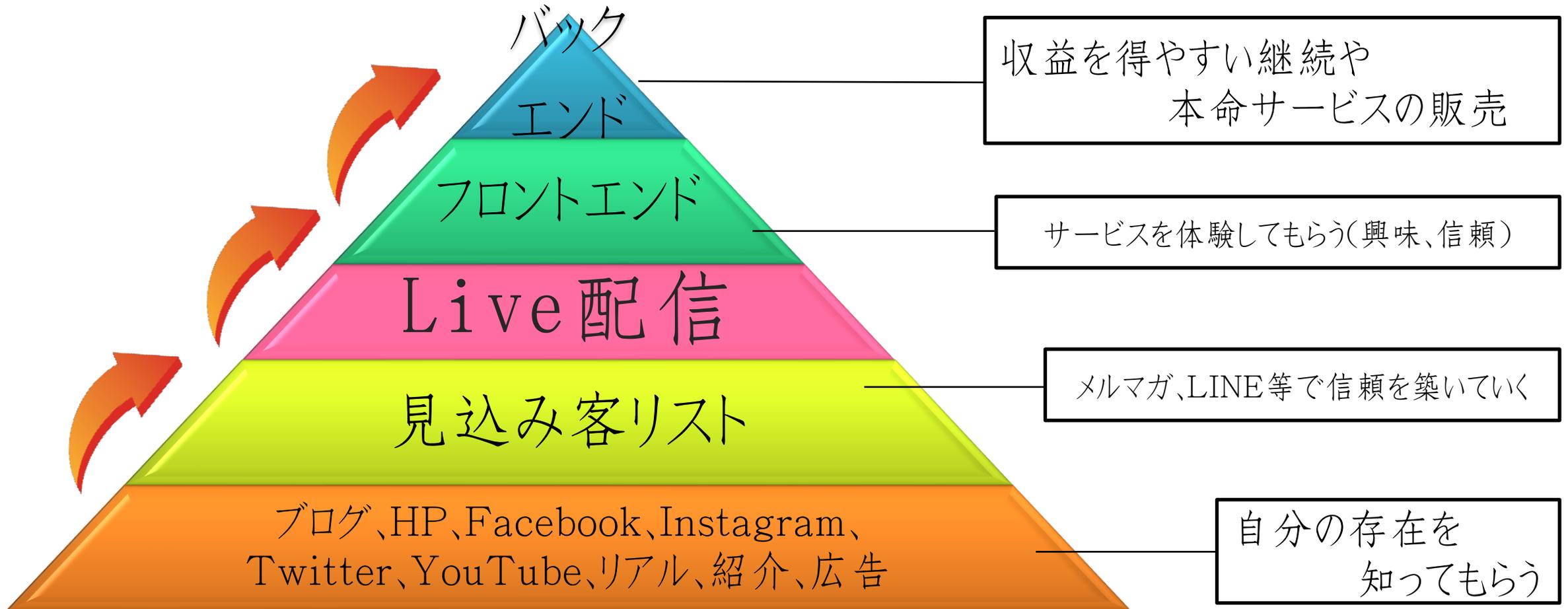
- ストーリー、**ライブ** → 基本的にフォロワーのみ
- 通常ポスト → フォロワー＋ハッシュタグ流入
- リール（動画） → フォロワー＋自動で新規リーチ

新規フォロワー獲得にはリールが1番！

通常投稿（ポスト）も
ハッシュタグからの流入を見込めます！

メガヒットコンセプト

見込み客以上
フロント未満が
Liveの立ち位置





～インスタLiveについて～



◆インスタLiveの魅力は何？

- フォロワーと交流できる！
- 動画コンテンツとして残せる！
- ノリと勢いでやるだけでも喜ばれる！
- ブログやメルマガのネタにもなる！



◆インスタLiveについて

- 意外と一人でも喋れる (ブログなどと同じ)
- まずは10～15分からでもOK
- 一人で30分～60分話せるのが理想
- コラボすると拡散が加速し認知度UP



◆インスタLive + α

- Liveのタイトルを入れる
- カバー写真を用意する
- 解説文（キャプション）を用意しておく
- ハッシュタグを入れる



◆インスタLive + α

- 画面共有の資料を準備するのもあり
- エフェクトを決めておく
- V背景がないのでバックや明るさ注意
- コラボの場合はLIVEの目的を明確に！



～インスタLiveプロモーション～



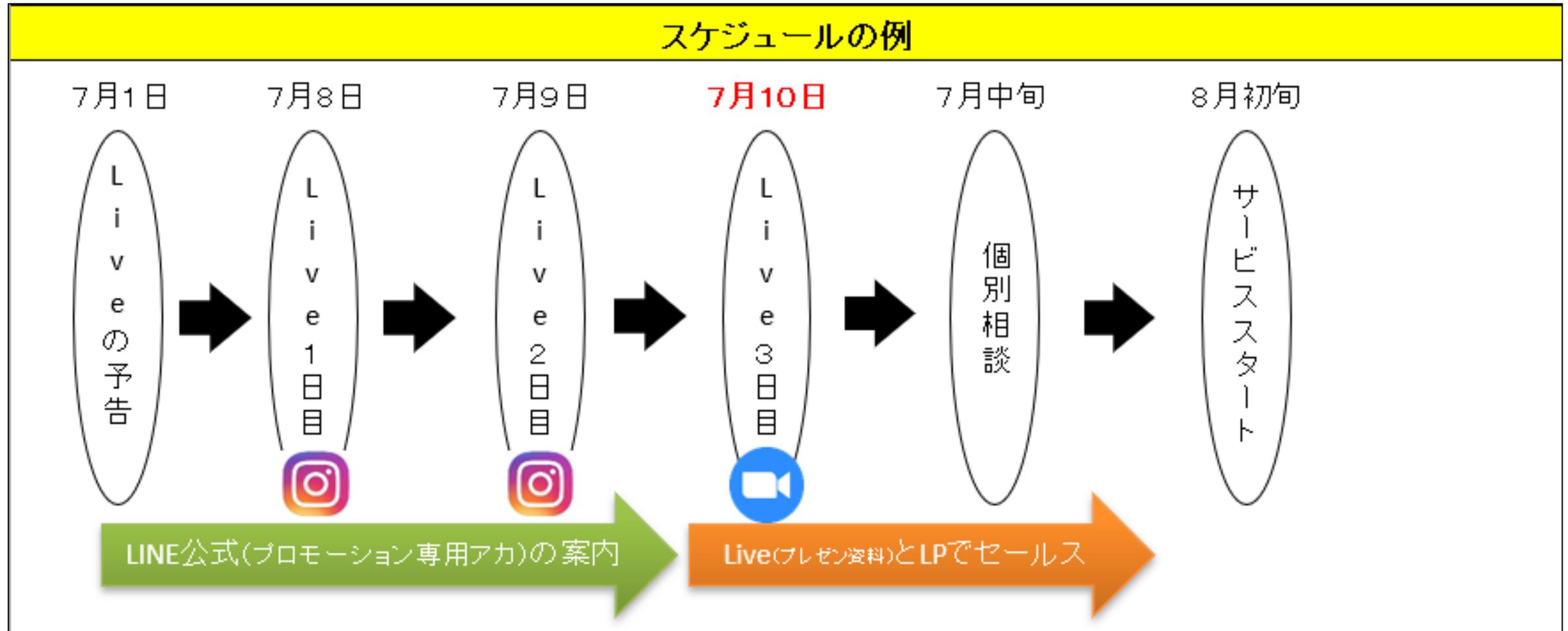
◆インスタLiveプロモーション

- ①Liveは3～4日間連続で行う。 (一回30～60分/開催日の1週間前から予告)
- ②一人でもOKだがコラボLiveのが◎。最終日は一人でBE誘導
- ③専用LINE公式orメルマガを作り“濃いリスト”を集める。
- ④最終日はZOOMでセミナー形式。BEをしっかりと案内しよう！
※バックエンドの案内で一区切りし、聞きたい人だけ残ってもらい説明会を開催 (30分程)
- ⑤そのまま申込みでもいいし、個別相談に繋げてOK。



◆インスタLiveプロモーション

スケジュールの例





この人と
コラボが
出来るかも!

皆さんの話せる ジャンル紹介

(どんな話、どんな人が対象、可能な曜日と時間帯)



◆ 当講座が終わったら…

- ①メッセージで自己紹介 & 話せることのシェア
- ②自分からお声かけ。(1か月で最低3人とコラボ)
- ③Live日の共有 & 仲間のLive視聴は積極的に！

インスタLiveコラボ部

◆今後のスケジュール

【部としての期限】

1か月間(～8月31日)

単独ゲリラLive也大歓迎(^)/

【情報をシェアしましょう】

こんなやり方にしたらよく増えた。

こういう投稿をしたらいいねが多い。

色々工夫してシェアしましょう！

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【8月開催 毎回am10—12時】

5日—インスタ-Liveコラボ部

12日 お盆Weekのためお休み

19日 動けない自分を変える！思考転換セミナー

26日 色鮮やかな子供の心理を読み解く！
ママのためのカラーで子供の心をケアセミナー



【9月開催 毎回am10—12時】

2日 AIで診断アプリ作成セミナー(ファストスコア作成)

9日 集客の自動化が出来る！ステップメール作る部

17日(火) AIでランディングページと画像作成セミナー

24日(火) バックエンドに繋がるセミナーの作り方

