

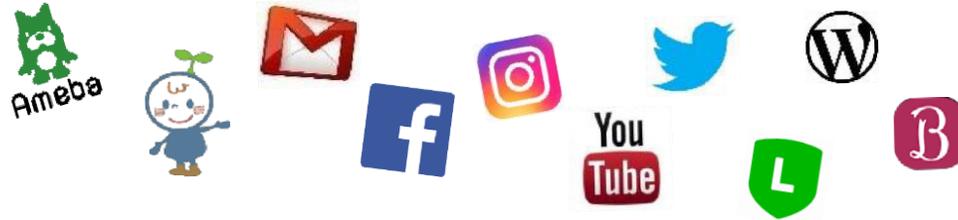
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④本日の参加目的、聞きたいこと

【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



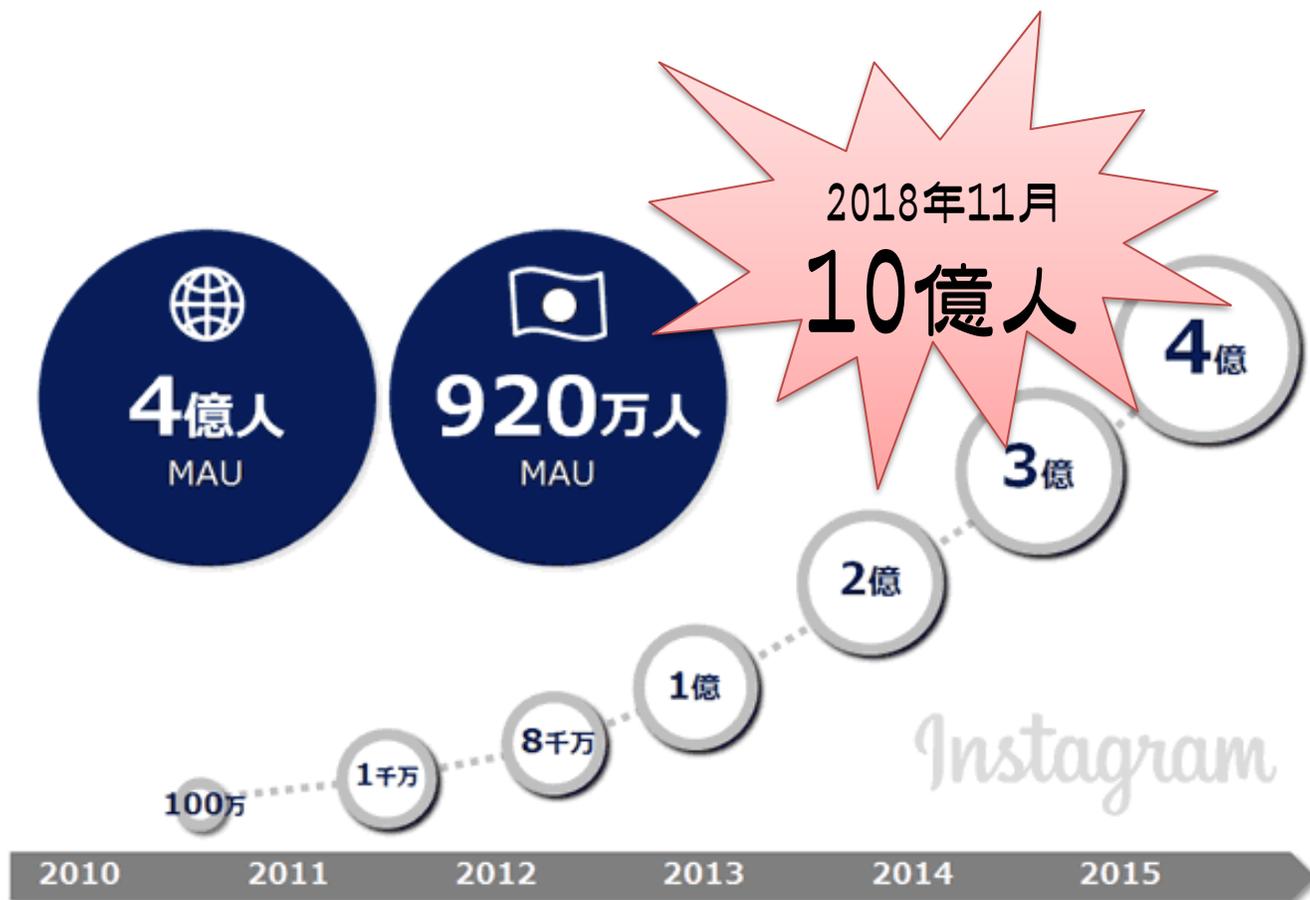
あり方は一つ!
やり方は様々!

インスタ集客**実践部**

【部の目的】

インスタを通して
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」に変化

【Instagramの国内利用状況】

- ユーザー数
2019年 **3300万人**
- 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
10代 60% 20代 40%
30代 37% 40代 33%
50代 26% 60代 15%

◆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。未加工はありえない！
また文字も2000文字まで書けます！一つ一つの写真の背景のストーリーなども書くとGOOD♪





～正しいハッシュタグのつけ方～

◆正しいハッシュタグのつけ方



よくある例

投稿TOP部分に
ハッシュタグを沢山入れる

▶ **ここをタップされると他人の
投稿へ送客してしまう可能性が！**

投稿TOPは「店名」や「ブランド名」など
自分に100%繋がるハッシュタグにする。



◆正しいハッシュタグのつけ方



【正しい手順】

- ① TOP投稿のハッシュタグは2, 3個でOK。タグなしでもOK
- ② 投稿完了後、すぐにコメントを2つ書く
- ③ 1個目にハッシュタグを20~30個入れる
- ④ 2個目は「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」



◆正しいハッシュタグのつけ方

コメントを 2つ書く理由

TOP画面上からコメントの1個目が見えなくなるようにするためです。見えなくなる部分に、キーワードとなるハッシュタグを入れ込みます。

【ワンポイント】
2つ目のコメントをタップしてもらい、すぐに問い合わせが出来るようにします。





◆正しいハッシュタグのつけ方

コメント1個目に ハッシュタグを入力

コメント1個目のハッシュタグも本投稿に有効です。
素早くここにハッシュタグを30個程度、入力！
みんなが検索するであろうキーワードを意識してつける。

【ワンポイント】
スマホのメモ帳などにハッシュタグを作っ
ておき、コピペすると◎





◆正しいハッシュタグのつけ方

コメント 2 個目は
「お問い合わせはコチラ▶+@ID」

コメント 2 つ目は重要です！
ここからプロフィールページに
飛んでもらうことで問い合わせにつながましょう



【ワンポイント】
「お問い合わせはこちら▶（スペース）@自分のID」
IDはアカウントページの一番上に表示されています。

◆正しいハッシュタグのつけ方

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。URLの文字列が入るだけです。

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！

「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」でプロフィールページへ！





～ハッシュタグを作ろう～

◆良客が集まるハッシュタグ



【集客のカギ】

ハッシュタグを30個！

- 地名 (店舗系なら)
- 業種
- 悩みのキーワード
- ターゲットが使うタグ

▶ 早速作りましょう！



sumifuku.jun #コンサルタント#..
コーチ #カウンセラー #ヒーラー
#セラピスト #ネイルサロン #ア
ロマサロン #プライベートサロン
#エステサロン #ヨガ #ピラティ
ス #トレーナー #インストラクタ
ー #おうちサロン #足つぼ #ヘッ
ドスパ #お教室 #セミナー #整体
#引き寄せ #起業 #売上アップ #
集客 #自分ブランド構築 #住福純
#ブランディング #個人事業 #リ
ザーブストック #福岡



◆良客が集まるハッシュタグ



【住福の場合】

【独自系】

自分を表すもの

- 1、住福純
- 2、自分ブランド構築

【書換え系】

その時の投稿に合うもの

- 26、YouTube
- 27、SEO対策
- 28、リザーブストック
- 29、ブランディング

【人気&検索系】

人気があるキーワードや、ターゲットが使うキーワード

- | | |
|----------------|--------------|
| 3、コンサルタント | 15、インストラクター |
| 4、コーチ | 16、おうちサロン |
| 5、カウンセラー | 17、足つぼ |
| 6、ヒーラー | 18、ヘッドスパ |
| 7、セラピスト | 19、お教室 |
| 8、ネイルサロン | 20、セミナー |
| 9、アロマサロン | 21、整体 |
| 10、プライベートサロン | 22、引き寄せ |
| 11、エステサロン | 23、起業 |
| 12、ヨガ | 24、売上 |
| 13、ピラティス | 25、集客 |
| 14、パーソナルトレーニング | 26、WordPress |



～ビジネスアカウントへの切替え～



◆ビジネスアカウントへの切替え

アカウント切り替えで

- ・「アクセス解析」が見れる
- ・「問合せ」関連ボタン設置
- ・「広告」が使える

【ワンポイント】
ビジネスアカウントへの切り替えは
Facebookページのアカウントがないと不可





◆ビジネスアカウントへの切替え

インスタ内での広告が可能

【ウェブサイトアクセス】

- ・詳しくはこちら
- ・他の動画を視聴
- ・購入する
- ・予約する
- ・アカウント登録
- ・お問合せ

【電話または来店】

- ・今すぐ電話
- ・道順を表示

※FB広告に似ています！

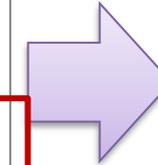
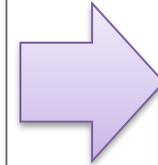
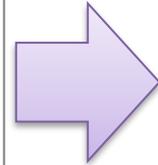
【ワンポイント】

カスタムオーディエンスで
地域、趣味・関心、年齢層、性別を
絞ることが可能なので効率的！





◆ビジネスアカウントに切替え！



アカウントページ右上のオプションボタン→設定→アカウント→ビジネスアカウントに切替える



～アカウントページの魅せ方～



◆アカウントページの魅せ方

見やすさや導線を意識！

特徴を捉えて簡潔にポイントを伝える！

キャッチコピーを必ず入れること！
分かりやすさとインパクトを重視しましょう。
書くことは基本的に箇条書きでOK。

【ワンポイント】
アプリで改行が上手くいかない時は
パソコンで作業してみてください。





◆アカウントページの魅せ方

リンク先は一つなので

- Lit Link
- LinkTree
- Knowow などを設置！

【ワンポイント】

上記システムは複数のリンクを表示できるサービス。メルマガや体験、イベント、募集中のサービスなど並べましょう。





～投稿について～



◆【見られる率がアップ】する方法

積極的に動画を撮る！

動画で、
料理の熱々感を伝える。
マッサージの気持ちよさを伝える。
腹筋や背中トレーニングのやり方を伝える。

写真以上に【感情が動く】のが動画です！

【ワンポイント】

人の印象を決める要素「メラビアンの法則」
に則ると、動画の重要性が分かります！

内容

・言葉の意味

7%

聴覚

・声の質
・大きさ
・速さ
・口調

38%

視覚

・見た目
・しぐさ
・表情
・服装

55%

【メラビアンの法則】



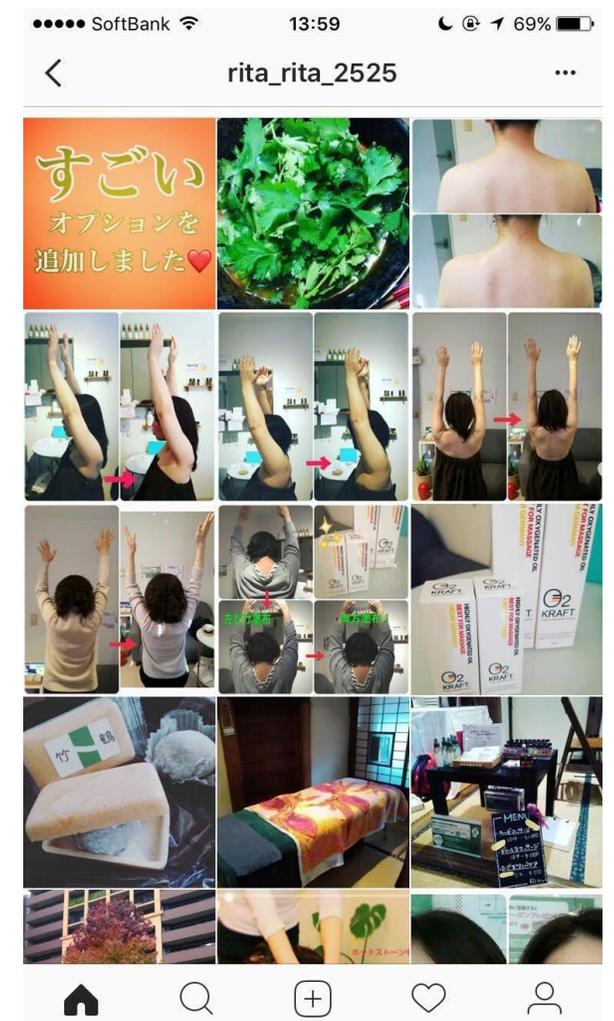
◆【見られる率がアップ】する方法

文字バナー投稿を活用！

写真ばかりの中に一つ文字バナーがあると、とっても目立ちます！

毎回文字バナーにする必要はありませんが、特に見てもらいたいタイミングで文字バナー投稿をすると、見られる率がアップします！

【ワンポイント】
文字バナーはスマホアプリやパワーポなどで作るといいです！次ページ参照！





◆【見られる率がアップ】する方法

横スライドを活用！

文字で惹きつけ興味を沸かせる！

①写真と文字



②文字



③文字



④動画or写真



インスタ集客



◆ ストーリーズが熱い！

- とにかく“単純接触頻度”を増やせる！
- ラフなショットで全然OK！気軽に簡単に投稿できる！
- 24時間で消えるが「ハイライト」機能で残すことも可能
- 関連性のあるハッシュタグも3つほど入れる！

◆住福のやり方



◆通常投稿（タイムライン）

基本的に濃いめのことを書く

ブログやメルマガのコピペでもOK頻度は月に2～3回ほど。

◆ストーリーズ

発信の9割はストーリーズ。プライベートもガンガン上げる。

お客様の声や成果報告も流し、ハイライト機能で残す！



～フォロワーの増やし方～



◆フォロワーの増やし方

大きく3つあります。(アメブロと同じ)

- ユーザー間での交流から → 攻め
- 検索 (ハッシュタグ) → 待ち
- 紹介 → 待ち



◆フォロワーの増やし方

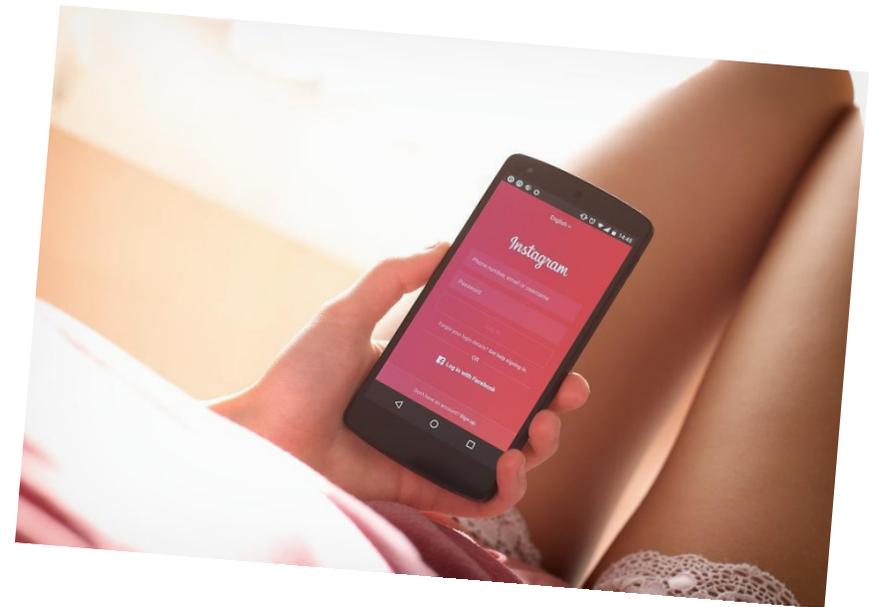
ユーザー間での交流から獲得！

①ポスト（投稿）

②いいね！

③フォロー

どれくらい
いけばいいの？





◆フォロワーの増やし方

どれくらい増やしたいかで作業量も変わる。

【増やす人数】

【フォロー/いいねの数】

月100人	→	1日	5人
月300人	→	1日	20人
月500人	→	1日	30人
月1000人	→	1日	60人

どんな人に
いけばいいの？

◆フォロワーの増やし方

興味がある人に
効率的に！
アプローチ！

【誰のフォロワーか】

- ①同業者のフォロワー
- ②同業界の会社や雑誌のフォロワー

【タグから考える】

- ③自分と同じハッシュタグ
- ④自分に興味がありそうな人が使うタグ

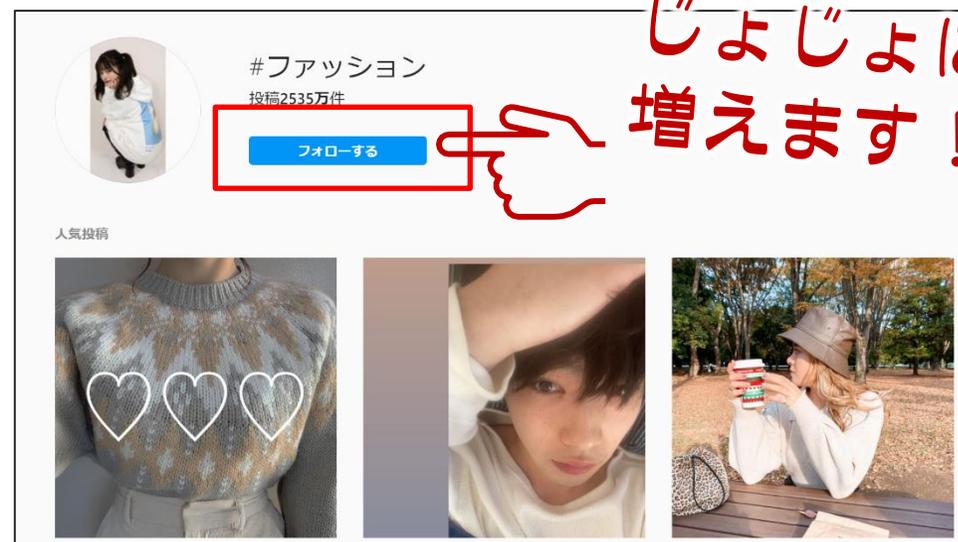
フォロワーや
いいねが少ない人
(最新・最近の投稿)
が狙い目

◆フォロワーの増やし方（簡易編）

こういうの苦手な方は…

①見込み客が見ている
ハッシュタグをフォロー

②タイムラインで流れてくる
投稿に「いいね」をおくっておく





～アカウントの追加方法～



◆ アカウントの追加方法

「登録はこちら」のあとは、手順に沿ってアカウントを追加ください。



ターゲット層に分けて アカウントを使い分けるのも大事！



左は
オールジャンル
右は
専門ジャンル

※フォトグラファーや美容室などは
ギャラリーとしてもインスタ活用！



～おさらい～
特に重要な3点

① ハッシュタグのつけ方を見直そう！

よくある例

投稿TOP部分に

ハッシュタグを沢山入れる

▶ **ここをタップされると他人の投稿へ送客してしまう可能性が！**



◆正しいハッシュタグのつけ方



【正しい手順】

- ① TOP投稿のハッシュタグは2, 3個でOK。タグなしでもOK
- ② 投稿完了後、すぐにコメントを2つ書く
- ③ 1個目にハッシュタグを30個程度入れる
- ④ 2個目は「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」

② ビジネスアカウントに切り替えよう！

アカウント切り替えで

- ・「アクセス解析」が見れる
- ・「問合せ」関連ボタン設置
- ・「広告」が使える

【ワンポイント】

ビジネスアカウントへの切り替えは
Facebookページのアカウントがないと不可
LitLinkやLinkTreeも活用しましょう！



③ いいねやフォローを送ろう！

【増やす人数】

【フォロー/いいねの数】

月300人 → 1日 20人

月500人 → 1日 30人

どんな人に
いけばいいの？

- ① 同業者のフォロワー
- ② 同業界の会社や雑誌のフォロワー
- ③ 自分と同じハッシュタグ
- ④ 自分に興味がありそうな人が使うタグ

質疑応答タイム



1日1課題形式で報告

「今日〇〇やります」

「完了しました。」

を日々積み重ねる！

◆今後のスケジュール

【部としての期限】

1か月間（～4月30日）

毎日インスタ関連のアクションを！

◆今後のスケジュール

【売上アップのチャンスを逃さない！】

6月後半～7月はチャンス月です。
ドンと見込み客リストを集めましょう！

【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！

以上

おつかれさまでした。

【4月開催 毎回am10—12時】

~~4/5~~—インスタ集客—実践部

4/12 無料オファー作ろう会

4/19 LINEステップ作る部

4/27 仕事と家事を両立！

キッチンから時短革命

料理の段取りカレックスン

ここだけ
火曜日です！



【5月開催 毎回am10—12時】

5/10 6カ月計画作ろう会

5/17 パートナーシップ高める部

5/24 なんでも相談できちゃうグループコンサル

5/31 売上伸ばす部 Summer ステージ1

