

1日1時間コツコツ作業で
月100人集客！

インスタ集客の教科書

いまやInstagramを制するものが
ビジネスを制するといっても過言ではありません

- ◇インスタで集客したい
- ◇インスタを使って収益を上げたい
- ◇インスタを使って収入の柱をつくりたい

そんな願いはインスタ運用をマスターすると手に入れる事ができます



1. なぜインスタグラムなのか
2. 自分の今の現状を知ろう
インスタ運用チェックリスト

1日1時間コツコツ作業

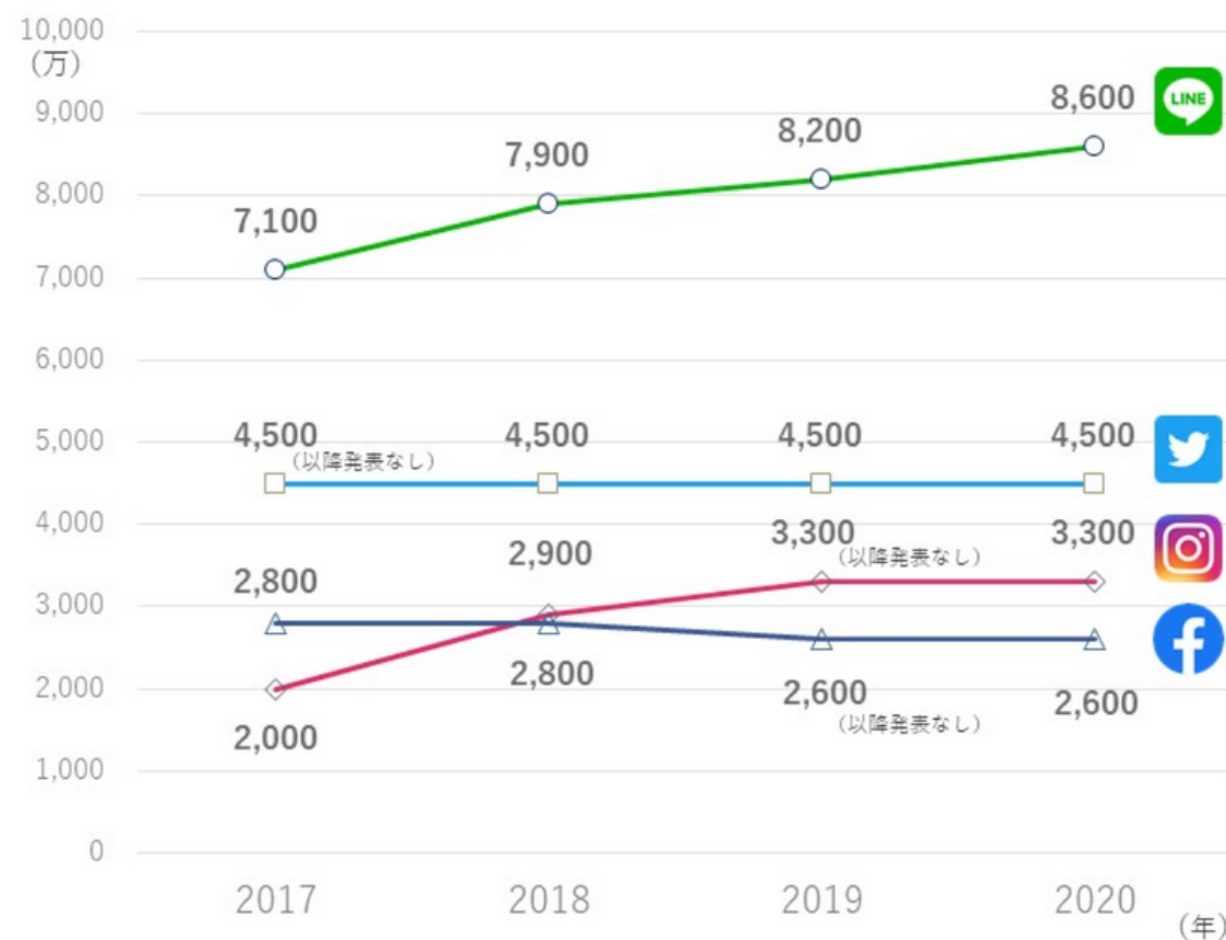
3. アカウント設計
4. プロフィールの作り込み
5. 投稿
6. フォロワーを増やす
7. 分析する

目次

1.なぜインスタグラムなのか？

Instagramについて正しく理解できていますか？

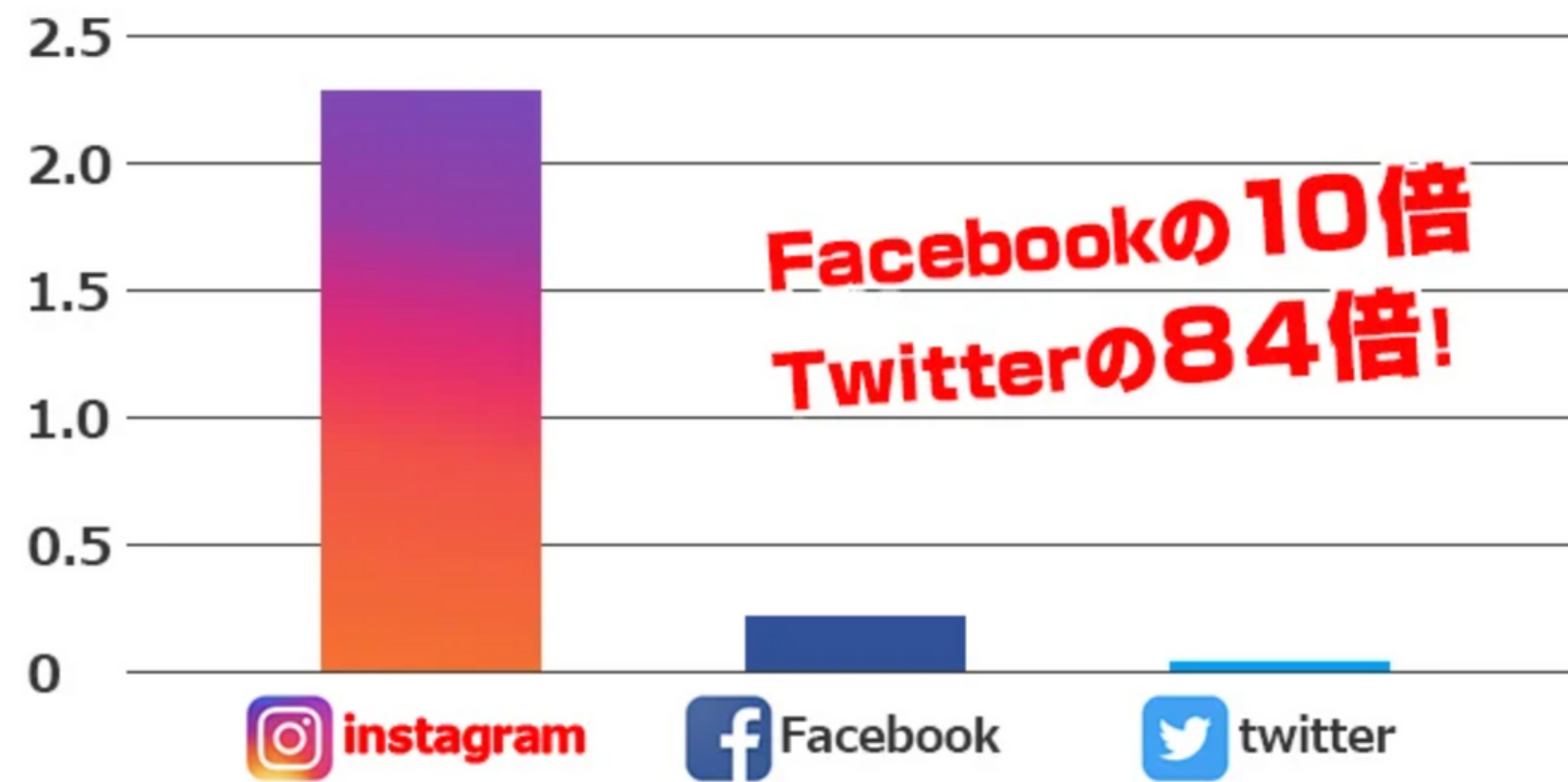
国内主要SNS | MAU数の推移（年別）



インスタグラムのユーザー数は、LINE・Twitterに比べて少ないと言われていますが、2020年時点で3300人を超えています。

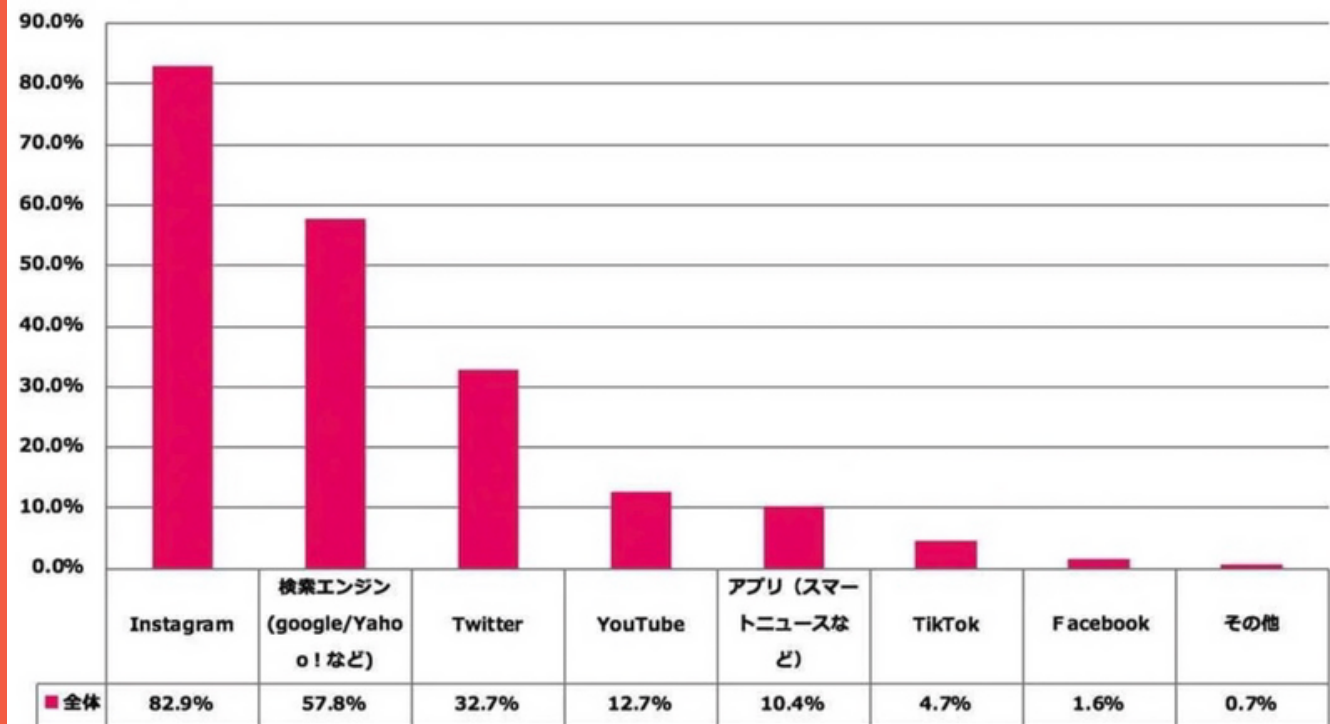
各SNSのエンゲージメント率(反応率)は、インスタグラムが圧倒的1番なのです。実際に、インスタグラムで商品を見た後、46%もの人が実際に商品を購入するアクションをとっている」というデータが出ています。

エンゲージメント率の比較



「ググる」から「タグる」時代

あなたは遊びに行く場所を検索する際に、
どの「検索ツール」を使っていますか？
(複数回答) N=450



©SHIBUYA109ENTERTAINMENT Corporation ALL Rights Reserved.

※ご使用の際は、出典元がSHIBUYA109 lab.である旨を明記くださいますようお願いいたします

ユーザーが「おしゃれな写真」を見たり、投稿するためにInstagramを活用していた時代はすでに終わっています。

今やInstagramは詳細なオリジナルデータを発見しコレクションする場所になっています。検索率でいうと、Googleをすでに抜いているのです。

ユーザーのInstagramを使用する目的はGoogleなどの検索エンジンから得られる第三者的な客観的データではなく、

タグするという行為によってインスタグラマーを中心とした主観的なクチコミ（オリジナルデータ）を発見することです。

そして、Instagramの保存機能で興味のあるコンテンツをフォルダ分けし、コレクションしています。



まずは自分の今の現状を知ろう インスタ運用チェックリスト

①成果から逆算して運用目的を設定しているか

- ✔ Instagram運用の目的とゴールが明確になっているか
- ✔ 目的を達成するまでの期限とスケジュールを決めているか
- ✔ Instagram運用によって得られる効果を把握しているか
- ✔ 目的を達成するまでの全体像を理解しているか
- ✔ 効果を測定するための指標を設定できているか
- ✔ 設定した目標に対して適切なKPI設定が行えているか

②Instagramについて正しく理解できているか

- ✔ 他のSNSと比較して、Instagramの特徴を把握しているか
- ✔ ユーザーがInstagramを使う理由を正しく理解しているか
- ✔ ユーザーのInstagramの使い方を想定できているか
- ✔ ユーザーの行動を理解できているか
- ✔ ユーザーの深層心理（インサイト）を捉えることができているか

③正しいアカウント設計ができているか

- ✓ そもそもニーズのあるジャンルを選んでいるか
- ✓ 「誰に・何を」発信するのが明確になっているか
- ✓ 競合アカウントと差別化をすることができているか
- ✓ アカウントのコンセプトを一言で表すことができているか
- ✓ 名前やプロフィール文にベネフィットを入れているか
- ✓ 投稿一覧やハイライトの世界観が統一されているか

④アルゴリズムに基づいた運用をしているか

- ✔ フォロワーが増えるロジックを理解しているか
- ✔ Instagram運用でハッシュタグばかりに注力していないか
- ✔ プロフィールアクセス率とフォロワー転換率は低くないか
- ✔ 保存率とホーム率が重要な指標であることを理解しているか
- ✔ ストーリーや投稿は既存フォロワーに上位表示されているか
- ✔ 投稿がフォロワー外にもリーチしているか

⑤適切な運用施策を行っているか

- ✔ 保存率が高い投稿を作成しているか
- ✔ 滞在時間が長くなるような仕掛けを作れているか
- ✔ ストーリーでフォロワーと定期的に接点を持てているか
- ✔ インスタライブで双方向的なコミュニケーションを取れているか
- ✔ ユーザーが参加したくなるような企画を設計できているか
- ✔ 各施策を目的別に使い分けて行えているか

⑥日々の運用で正しくPDCAを回せているか

- ✔ アカウントの重要数値を日々記録できているか
- ✔ 数値をもとに、ボトルネック（よくない点）を特定できているか
- ✔ 保存率やホーム率を見て次の打ち手を決めているか
- ✔ 新規のフォロワーだけでなく、濃いファンも獲得できているか
- ✔ 認知の拡大だけでなく、売り上げに直結させられているか
- ✔ Instagram運用に知見がある人の元で改善作業をしているか

いかがでしたか？

6つの観点から大切なインスタ運用の大切なポイントを
リスト化しました。

アカウントを作っただけで放置と同じような状態であったり
一番よくないのは

運頼みでリーチやフォロワーを伸ばそうとすることです。

インスタ運用における悩みや課題点を言語化して
今の自分の状態を客観視してみましょう

～1日1時間コツコツ作業～

まずはアカウント設計をがっちりと

アカウント設計

1 インスタグラム運用の方向性を決める

自分の「価値観」「好きなこと」「得意なこと」を考えて方向性を決める事から始まります。

2 リサーチ

自分が発信したいジャンルで既に影響力がある人を5人、お手本として決めてその5人の強み・弱みを書き出そう。

3 コンセプト設計

「誰に」「何を」伝えたいのか。

それは「なぜ」なのか、メリットを意識して言語化しよう。

4 ペルソナ設計

どんな人に届けたいのか、まずは1人のお客様をイメージしてターゲットを定めましょう

～1日1時間コツコツ作業～

プロフィールの作り込み

プロフィール

フォロワーを増やす上で、プロフィールは1番大切な要素です。
まずはじめに見られる場所がプロフィールだからです。
なので、先ほどリサーチしたお手本5人と差別化したコンセプトを考えましょう。

魅力的なプロフィールにするには

プロフィールはいわば、「お店の看板」です。
お店の一番最初に目に入る看板で何のお店なのかわからなかったらスルーですね。
さらに魅力を感じなければ誰も入店してくれません。
プロフィールはそれと同じなのです。
最もわかりやすく効果的なのが、
「〇〇の人のための△△専門家」
(〇〇=悩み、△△=メリット)を入れるといいでしょう

～1日1時間コツコツ作業～

投稿しよう

投稿の種類と特徴

種類	特徴	適した投稿
フィード投稿	静止画や動画を10枚まで投稿可能 (組み合わせ可)	商品紹介、スポット紹介など、扱ってる 商材の投稿など
リール投稿	15～60秒の動画を投稿可能	商品紹介、ハウツー投稿、イベント告知 など
ストーリーズ	・24時間で自動的に消える ・アーカイブに残るので、ハイライトに することも可能	期間限定配信、外部リンク誘導、フィー ド・リールなどのシェア、ユーザー投稿 のシェアなど
Instagramライブ	最長4時間の生配信ができる	商品紹介、店舗紹介、フォロワーとの コミュニケーションなど
GTV	1分～最大60分の動画を投稿できる	Instagramライブのアーカイブなど

投稿

情報
コンテンツ

エンタメ
コンテンツ

共感
コンテンツ

気づき
コンテンツ

コンテンツをつくる際は、以下のポイントのうち、どれか1つを組み込むように意識するといいでしょう
そうすることで、エンゲージメントの高い投稿づくりができ、ネタにも悩まなくて済みます。

「私にメリットあるアカウントかも」と思わせるコンテン。
フォロワー獲得には1番効果的です。

「おもしろい」「すごい」と思わせるコンテンツ

ユーザーとアカウントの共通ポイントを明確にして、「～したい！」などの願望を入れる

行動喚起を促す目的で「～しなければならない！」と思わせるもの

文字投稿のポイント

- ① 1枚目の画像は、「目立つ」ようにしましょう。
- ② 「誰に」発信していて、これを見ることで「どのような」メリットが得られるのかを明確に。
- ③ デザインの世界観を統一して、アカウントに一貫性を持たせましょう。

※色は2～3色がおすすめです



キャプション（文章）作成のポイント

- ① 「誰に」「何を」「なぜ」伝えたいのかを明確にします。
- ② この投稿を見ることで、ユーザーがどのような未来になるのかを伝えます。
- ③ もし見なかった場合、どんな損をするのかも伝えられるといいですね

※300～500文字を目安に考えましょう



キャプション（文章）作成の注意点

集客できてないアカウントは、「商品説明」ばかりしている特徴があります。

ユーザーが興味あるのは、あなたの商品ではなく、「自分の未来」なのです。

なので、「あなたの商品を使うことでどんな未来になるのか」を伝える文章作成を心がけましょう。





ストーリーズ毎日 1～3 投稿

ストーリーズは主にフォロワーさんに表示されるので新しいフォロワーが増えるわけではありませんがフォロワーが多いだけでは意味がありません。なので、フォロワーが1000人を超えてきたら、ストーリーズにも力を入れてください。収益化するためには、フォロワーに熱量の高いファンになってもらう必要があるからです。ストーリーズは、心を動かすきっかけになります

デザイン作成

デザインをする際は、「CANVA」というアプリを使います。
(PC、スマホどちらでも可)

初心者でも直感的に5分でデザイン作成できるアプリです。



ハッシュタグ戦略

ハッシュタグをつけることで、検索されやすくなります。
むやみにタグをつけるとリーチされづらくなるので、関連性の高いものを使用しましょう。「自分がターゲットならどんな言葉で検索するか？」という視点でつけましょう

ハッシュタグの付け方

ハッシュタグの種類

5千～5万件：スモールタグ

5万～15万件：ミドルタグ

15万件～：ビックタグ

自分のアカウントフォロワー数

～5千人：スモールタグ10個、ビックタグ5個

5千人～：スモール、ミドル、ビッグタグ5個ずつ

～1日1時間コツコツ作業～

フォロワーを増やす



フォロワーが増える仕組み

パターン1 あなたへのオススメ(発見)

あなたが感心ある投稿をAIが自動的に表示してくれる機能です。

投稿者をフォローしてなくても表示されるので、自動的に見込み客が集まります。



フォロワーが増える仕組み

パターン2 ハッシュタグ検索

ユーザーがキーワードを検索し、出てきた投稿の中から気になるものをクリックして読み、面白ければそのアカウントをフォローする流れです。



フォロワーが増える仕組み

パターン3 拡散

同ジャンルのインフルエンサーと信頼を構築し、拡散してもらうことで、拡散が期待できます。



フォロワーが増える仕組み

パターン4 フォローバック

見込みになりそうな人をフォローし、相手に届いた通知から自分の投稿を見てもらい興味があればフォローしてもらえます。初めはこの方法が1番現実的かつ効果的です。

アプローチについて

フォロワーは、待ってるだけでは増えません。
認知していただくためにも、自分からフォローしていく必要があります。
ただし、誰でもいいわけではないので、「見込みのお客様」に
アプローチするようにしましょう。

具体例

- ① 「自分と同じジャンルでフォロワーが5000人以上いる人」
を5人ピックアップします。

(リサーチの際のお手本5人でOKです)

- ② 「①の人にいいねしてる人」をコメント＋フォロー
していきます。

※①をフォローしてる人ではありません

※コメントは簡単なものでOKです



フォロワーバック率を計算する

- ① 「本日のフォロワー数－前日のフォロワー数」
- ② 「①÷本日のフォロワー数×100(%)」

フォロワーバック率は20～30%をめざします
30%以上の場合は、引き続きフォローを継続し、
20%以下の場合は、別の人をフォローしましょう。
※それでも20%以上にならない場合は、
プロフィールやアカウントの世界観に問題が
ある可能性が大きいです。

～1日1時間コツコツ作業～

分析をする

インサイト分析

インサイトとは？

インスタグラムが公式に提供してる分析ツールのこと。

- ・フォロワーにどのような人がいるか
 - ・どのような投稿が伸びてるか
 - ・逆に伸びなかったご投稿はなにか
- 上記を比較検討して分析することで、
エンゲージメントを高めるヒントが見えてきます。

インサイトを見る為にはビジネスアカウントの
設定が必要です



インサイト分析



インプレッション数

すべての投稿が表示された合計回数

リーチ数

投稿を見てくれたユーザー数

エンゲージメント数

「いいね」「コメント」「保存」など
アクションをしてくれた数

プロフィールアクセス数

プロフィールの閲覧数

フォロワーの特徴

性別、年齢、位置情報や
アクセスの時間帯がわかる

ウェブサイトクリック数

プロフィールのウェブサイトの
タップ数



仮説検証

インスタグラムで投稿する毎に、

- ・インサイトの数字を確認
- ・良かった点とその要因
- ・悪かった点とその要因
- ・本日の目標と実行

仮説検証を繰り返すことで、アカウントを改善していきます。

集客のためには**フェブサイトのタップ数を増やす**事が最重要になります

インスタマスター講座ミニ勉強会参加者特典プレゼントPDF

著作権

2022年2月発行

発行：ほりうちかずみ

本教材、および収録されたコンテンツ、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツ、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれるコンテンツを一部でも書面による許可（ライセンス）なく複製、改変する事、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても一般に提供する事はご遠慮ください。