



INSTAGRAM

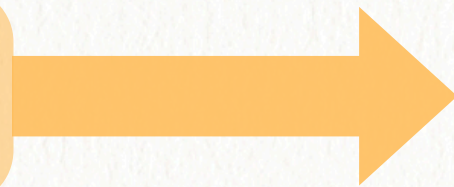
ファン化集客

稲田 あき



商品が売れるまでの流れ

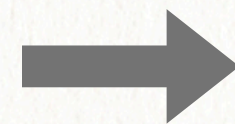
信頼関係



認知



ファン化
教育



集客

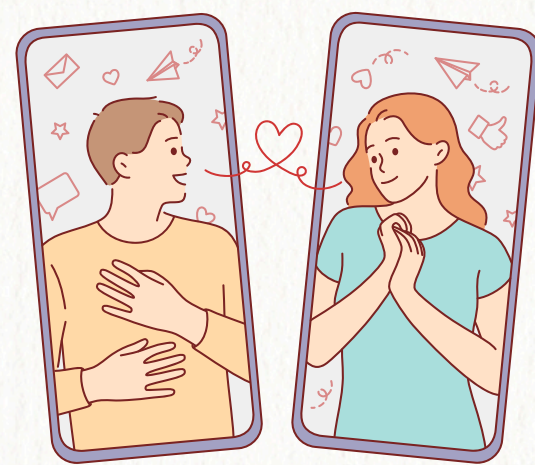


販売

出会い



仲良くなる



デート



プロポーズ





ファン化集客の全体像 土台作り

1回目2回目の講座で・・・

- ・コンセプト、ペルソナ、商品、プロフ設計
 - ・12投稿作成、世界観構築
 - ・公式LINE作成
 - ・無料プレゼント作成
- 



今までの講座内容でいただいた質問

- ・お客様の導線としてはリールやストーリーズからフィードやプロフィールに飛んでくるという話でしたが、講義の順番は逆になっているのは本質的なところから固めて徐々に表面的なところへという順番で学ぶ方が、土台がしっかりするからでしょうか？
 - ・実際に反応が良かった投稿、良くなかった投稿
 - ・説明会や個別相談後のアンケートは手動でLINEメッセージで入力してくださいという感じですか？
 - ・インスタ用の写真を頼む時にどんなカットがあれば使いまわしはききやすいか。どのようにオーダーしたらいいか。ストーリーズやリールの素材動画のおすすめ。撮影の仕方。
 - ・ハイライトに載せる内容
- 



インスタ講座 3 回目

ストーリーズ





ストーリーズとは

24時間で消える短期コンテンツ





ストーリーズの役割

あなたの日常や想いを気軽に発信できる場所

投稿よりもリアルタイムで感じることができるので

フォロワーとの距離も縮まり

あなたから買いたい

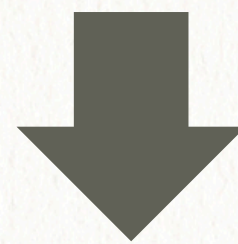
と信頼されるきっかけになります





ストーリーズのメリット

- ・気軽にコミュニケーションが取れる
- ・リアルな声が聞ける
- ・画像や動画で自分らしさが出せる
- ・公式LINEより多くの人に見てもらえる



熱い見込み客ができる





熱い見込み客ができると

ストーリーズ閲覧者に
熱量の高い状態で
お申込みしていただける





結果

成約率が上がり
少フォロワーでも収益化できる





インスタではストーリーズが
めっちゃくちゃ重要！
見てもらえないと意味がない





見てもらうためには
見た目が大事！

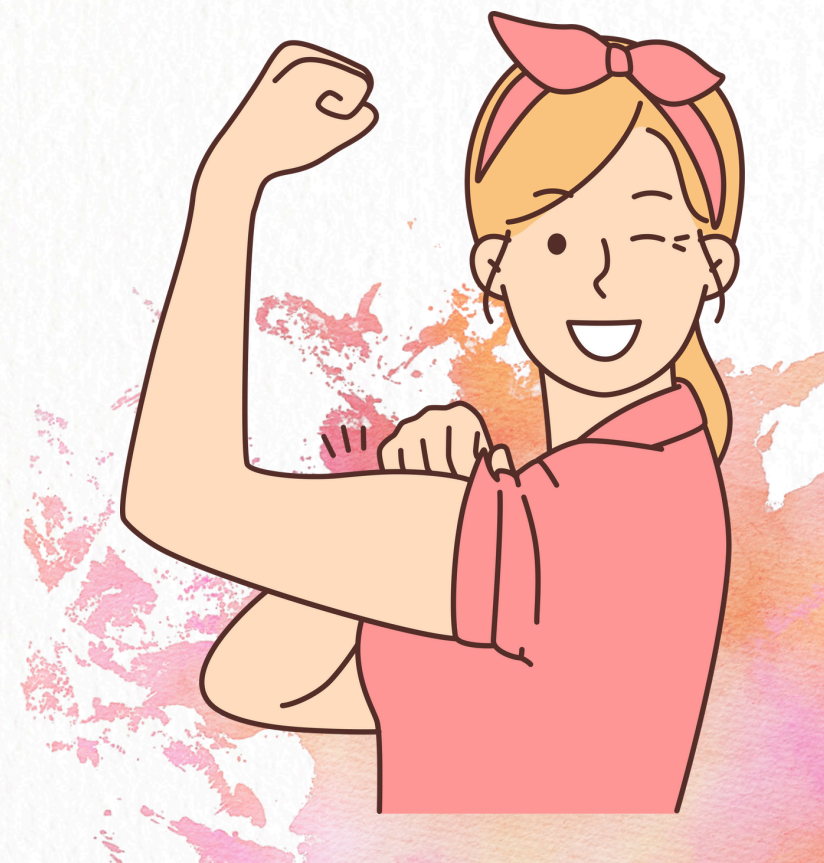


インスタ立ち上げ当初に実施したこと

フォロワーさんに与えたい
自分のイメージを考える

イメージを考える方法

「**強み**」や「**与えたい印象**」を
リストアップし自己ブランディングをする



「この人と言えば、こんな雰囲気」
「この人らしさ」「その人のキャラ」
などをイメージしよう！



この時、難しく考えすぎず、
簡単な単語で考えること！

インスタ立ち上げ当初に実施したこと

こんな質問から考えてみる

- ・ 仲の良い友だちから言われること
- ・ 周りに褒められること
- ・ 自分の強み





私の場合

行動力がある 明るい 元気 素直
優しい 寄り添ってくれる サポート力がある

このイメージが伝わることが
ファンになってもらう上で重要！



インスタ立ち上げ当初に実施したこと

自分のイメージを日々の発信で出せているかを考えることが重要

「自分のイメージ」と
「フォロワーさんが抱いているイメージ」が
一致すると発信しやすくなる！



自分らしさを出していること

1 言葉の語尾を変える

フレンドリーな印象なら

- ・堅苦しい敬語は基本使わない
- ・年上の方でも「敬語＋タメ語」または「タメ語」で接する

きちんとした印象なら

- ・「ですます調」を使う
- 



自分らしさを出していること

2 嘘はつかない

素直でいることが大切！

フォロワーさんは本心で話して
いないことに気づいている！



自分らしさを出していること

3 自分らしくない言葉は発さない

例

「やる気がなくて、何もする気が起きない」
ネガティブは出さない



ファン化集客をするには・・・
応援される人になる





応援される人になるために

自分が誰かのファンになって
どこに惹かれるのかを言語化してみると◎



応援される人になるために

自分が「応援したくなる人」の
どこに惹かれるか考えてみよう！

例

- ・ 失敗を恐れず、いろんなことに挑戦している人
- ・ 自分の信念を持っている人
- ・ 周り、家族や友だちを大切にしている人



フォロワーさんの立場になり
欲しい言葉のプレゼントをする

フォロワーさんが
喜ぶこと・欲しい言葉
を想像する



具体的に
どう活用していくのか？



感想文と共に相手を褒める言葉を意識したストーリー



フォロワーさんの立場になり
欲しい言葉のプレゼントをする

画面の向こうにフォロワーさんが
いることを意識する

「フォロワーさんが欲しい言葉」
＋
「自分が心から思っていること」



アカウント立ち上げ当初の目標にしてほしいのが
「**この人だったら信用できる共感できる！**」
って思ってもらえる状態になるくらい
ファンになってもらうこと

いろんなアカウントがある中で
「あなただから見ている」が最強です！

ストーリーズは**最強の教育ツール**であり
発信者の人柄が特に伝わる場所！





差がつく ストーリーの運用



「なんか嫌だ」を感じさせないデザインを意識する

ストーリーデザインの基本

1

○整列させる

×ごちゃごちゃ



おうちで働きたい！
って思ってるけど

自分には何ができるの？
どうやって収入を得るの？

ビジネスなんてやったことない
普通のママだけど...
って私も1年前はそうだった



「なんか嫌だ」を感じさせないデザインを意識する

ストーリーデザインの基本

2 ○余白を意識 ×余白なし

そんな私やったけど

我が子の成長を見守りながら
おうちで仕事をして
5ヶ月で収益化を叶えた

過去の私みたいに悩んでるママの
少しでも働き方を変えるきっかけに
なってもらえたらと

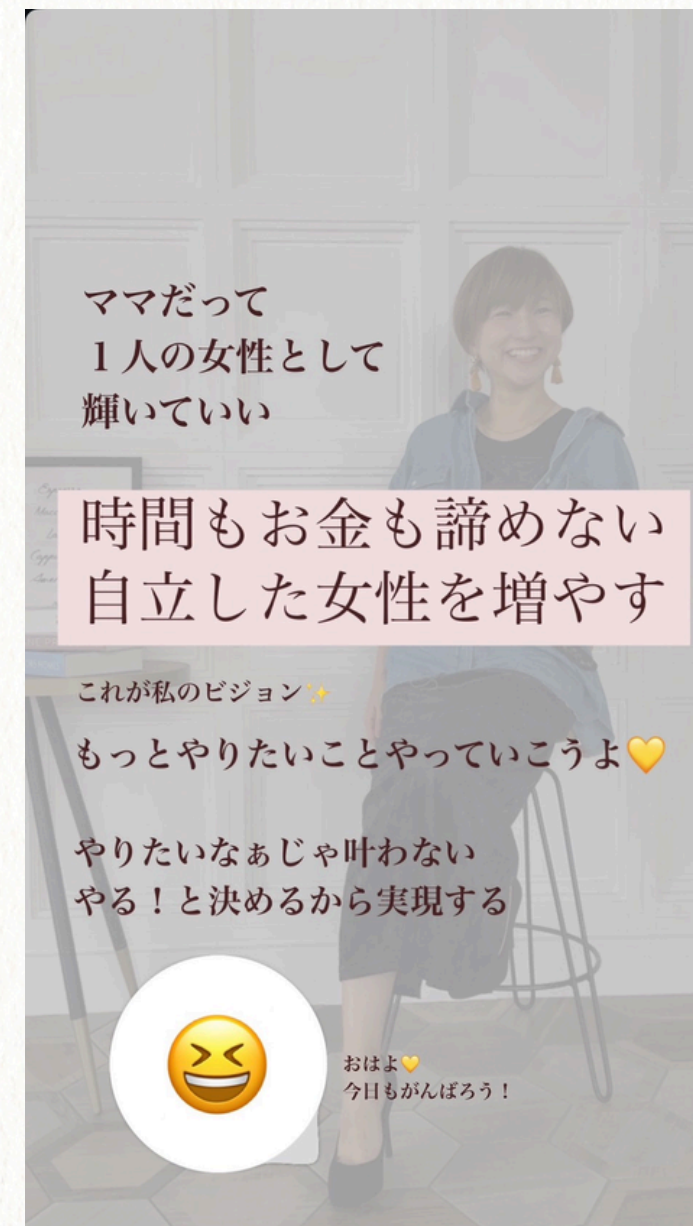


「なんか嫌だ」を感じさせないデザインを意識する

ストーリーデザインの基本

3 ○色は2色くらい
×複数色

ターゲットに好まれる
色を選びましょう！

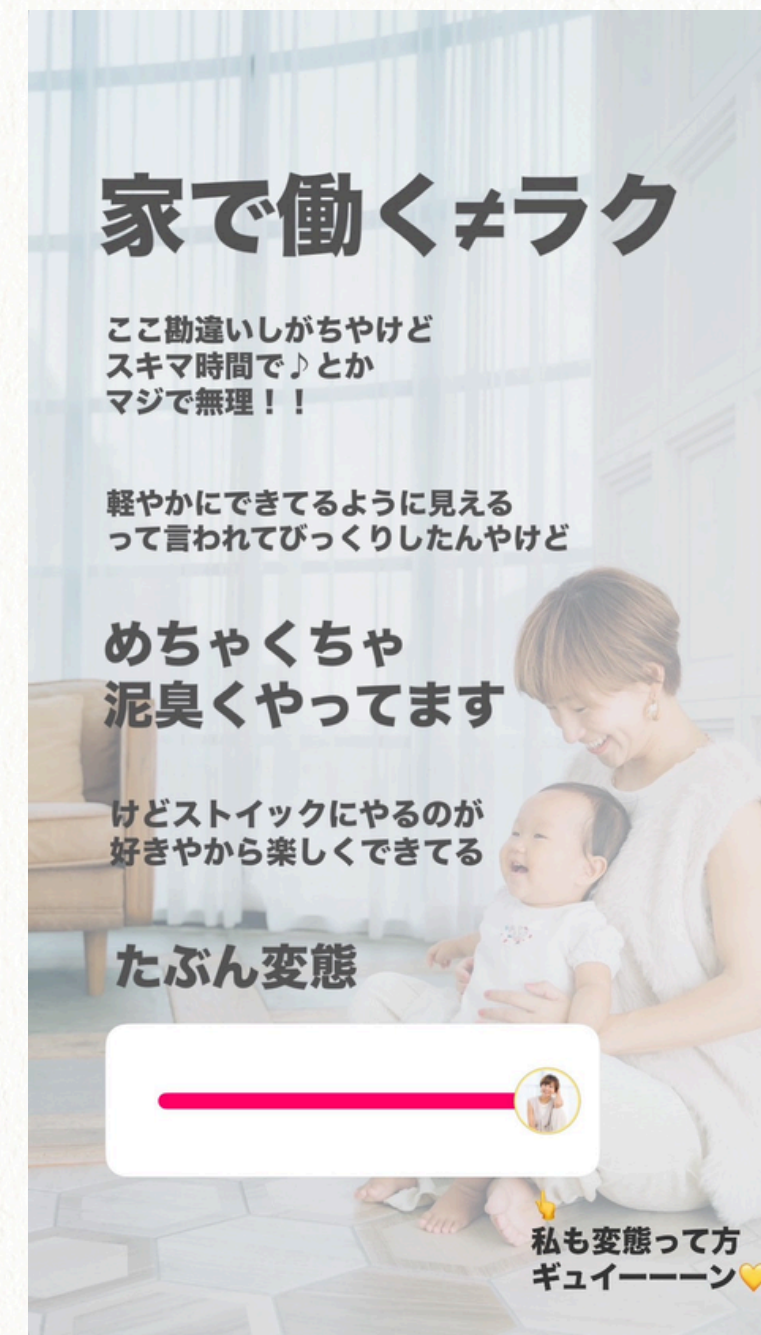


「なんか嫌だ」を感じさせないデザインを意識する

ストーリーデザインの基本

4 ○文字に強弱をつける
×すべての文字が大きい

タイトルは大きく！
他の文字は小さく！



「なんか嫌だ」を感じさせないデザインを意識する

ストーリーデザインの基本

5 ○フォントの使い分けをする
×フォントが全て同じ

背景も使い分ける

「退職願」書くの2回目や

保育士の前に会社員してたんやけど
その会社は新卒で入って
入った瞬間から辞めたいと思ってた

私はこんなこと
したわいわけじゃない

そう思いながらも
やりたいことって何？
やりたいことが見つからない...

玉の輿にのって寿退社!!
って思ってたのに
そんなふうにもならずw



フォロワーさんとの相互のコミュニケーションは前面に出す！

質問箱

フォロワーさんが気軽に悩みを話したり
コミュニケーションを取りやすい

「自分はこういうことを思っている」

語ってばかりではなく

「質問されたから、答えます」

というスタンスで発信する

フォロワーさんにも

理解してもらいやすくなる



フォロワーさんとの相互のコミュニケーションは前面に出す！

DM・メンション

- ・日々丁寧にフォロワーさんとやり取りをする
- ・素敵なメッセージが届いたら
載せてフォロワーさんに共有する
- ・リクエストやフォロワーさんの声から
企画や投稿を作ることも可能

ストーリーの目的と意図を考える

フォロワーさんを**深く理解して**
ストーリーで発信していくことが大切

濃いファンになる前のフォロワー層

「ストーリーで書かれている価値観に共感できたから！
なんか好きだと思ったから」



ストーリーの目的と意図を考える

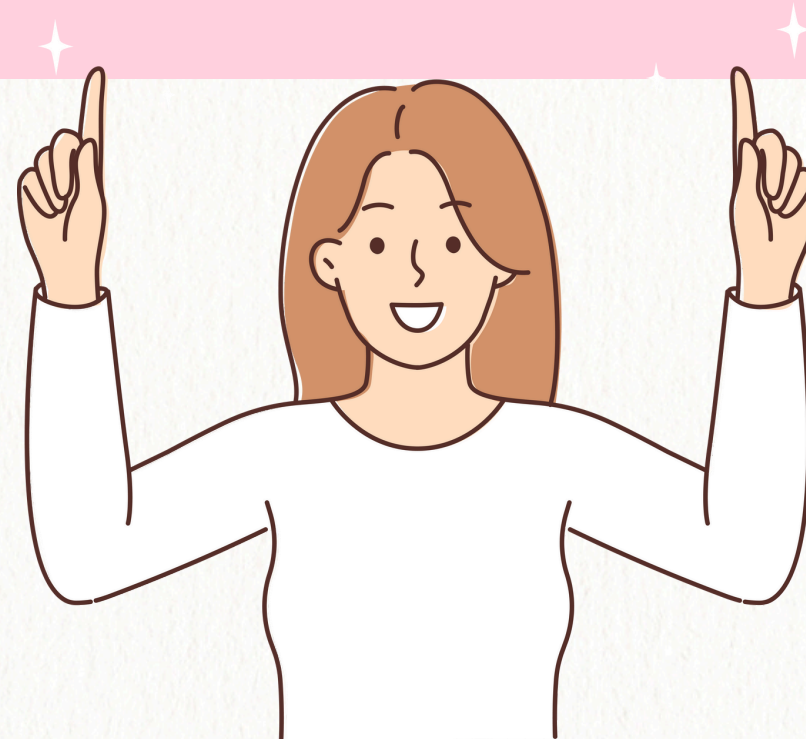
より濃いフォロワー層

日々の発信を見ていく中で「発信者」に
興味がわき、発信者をさらに
深く知りたいと思うようになる



ストーリーの目的と意図を考える

同じ角度ではなく、伝えたいメッセージを
様々な角度からフォロワーさんに伝える



私が思う「本当に大事なこと」

自分の考えをしっかりと伝える

デザインを見やすくしたり
投稿の順番を考えたりして
自分の良さがちゃんと
フォロワーさんに伝わるように工夫する

私が思う「本当に大事なこと」

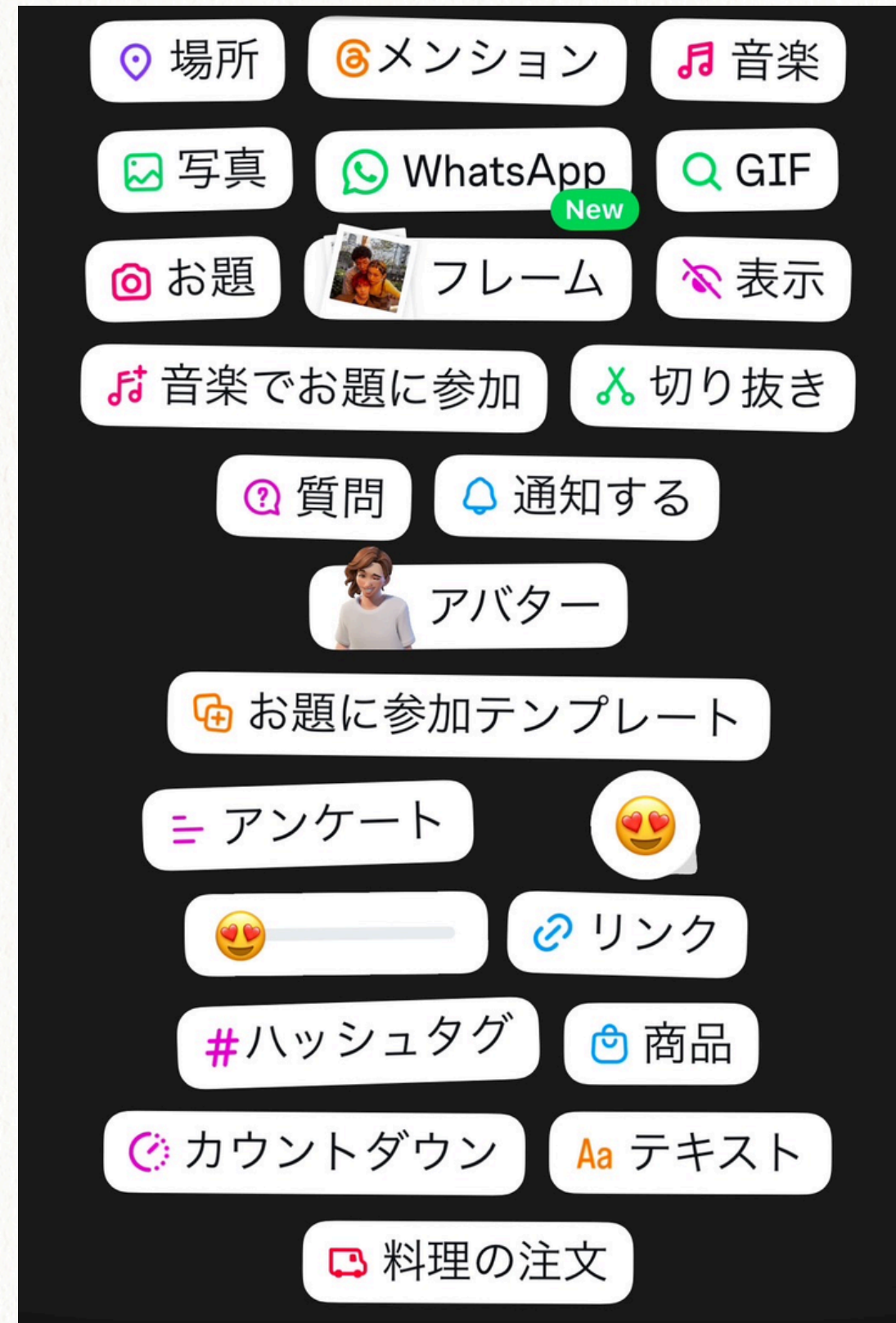
リアルな自分を ブラッシュアップし続ける

SNSの発信は、自分のリアルな一部を切り取って発信しているだけ

だからこそ、自分自身が成長し続けたり
ハッピーでいることが大切で
それがフォロワーさんにも伝わる
言葉に嘘をつかず、
本音で発信することを意識している
リアルな自分も
素敵な人でいたいですね



最新ストーリー機能



最新ストーリー機能

- ・最大のメリットはDMの数が増えること
- ・アカウントによっては、新機能が使えない可能性がある



ストーリーズの種類

- ・ 有益かつ実用的なストーリーズ
- ・ 無益だけど人間味が出るストーリーズ
- ・ 有益で教育に繋がるストーリーズ



プライベートストーリーズのコツは 5W1Hを意識

誰とどんなところへ行き
何をしてどのような感情になるのか
そこから何が言えて
誰に何を伝えて
どうなってもらいたいのか



ストーリーの閲覧率

ストーリーズの閲覧率が伸びても売上は伸びない

▶ フォロワー数が多い＝売り上げに比例しない

▶ フォロワー数が多い（ストーリーズの閲覧率が高い）
＝売り上げに比例しない



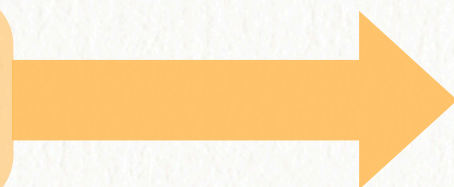
ストーリーズについて事前にいただいていた質問

- ・テキストはつけるものですか？
- ・ストーリーズとリールの違い・フォロワー数や投稿数なども段階別で、ストーリーズやリールフィードの中でどれに力を入れた方がいいかといった行動の指針
- ・相談会募集前の教育・認知する頻度・期間
- ・あきさんが意識してること・大事にしてること
- ・1日の投稿頻度・数・時間帯。ストーリーズでも「問題原因解決問題解決」を意識した方がいいのか
- ・写真を置く位置・白がけの作り方・文字配置バランス
- ・反応・閲覧率が良かった内容を知りたい
- ・ハイライトの活用理由
- ・子どもとの何気ない日常を投稿する場合でも、学びになるものを必ず取り入れないといけないのか。面白いネタがあっても、そう思うと投稿を躊躇してしまいます



商品が売れるまでの流れ

信頼関係



認知



ファン化
教育



集客



販売

リール
フィード
アクション周り

リール
フィード
ストーリー
LIVE
DM
LINE

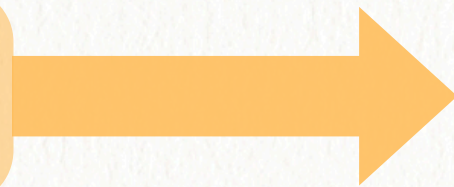
企画
相談会等

ZOOM

どんなにいい商品を持っていても、いきなり売れることはありません。
まずは知ってもらうための認知活動、発信をして信頼構築が大事！

商品が売れるまでの流れ

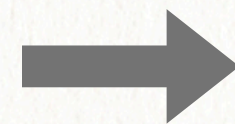
信頼関係



認知



ファン化
教育



集客

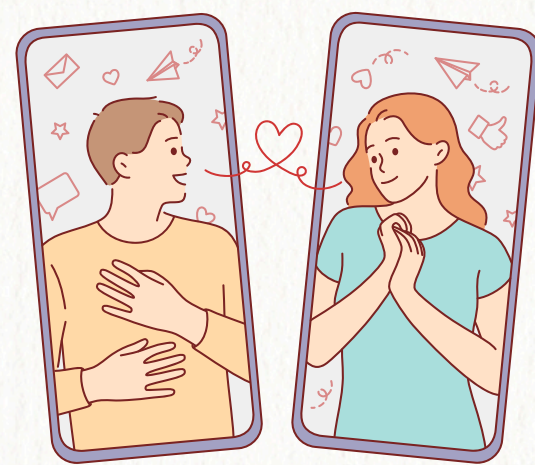


販売

出会い



仲良くなる



デート



プロポーズ

