

売上アップを実現する SNSの上手な活用術

どんな人を 担当者にすべきか

SNSを上手に利用すれば、たとえフォロワー数が少なくとも、コストをかけずに新規顧客を獲得し、売上アップにつなげることができます。その活用術を紹介します。

株式会社SYK

掲載(予定)テーマ

執筆 喜多野 修次
監修 山崎 弘章



- vol.1 SNS をビジネスに活用しよう!
- vol.2 SNS の特徴とターゲット
- vol.3 SNS マーケティング導入の準備
- vol.4 **どんな人を担当者にすべきか**
- vol.5 どんなコンテンツを投稿すればよいのか
- vol.6 Twitter 活用術①

vol.

04

自社SNSは 運用担当者に任せよう

SNSを自社で運用していく場合には、社長本人ではなく、できるだけ広報担当者やSNS運用スタッフに任せることをおすすめします。

社内にSNSのプロフェッショナルがいなくても大丈夫です。以下の手順に沿って運用すれば、認

知拡大、新規の集客、採用につながる運用が実現できます。

まずSNSの運用担当者については、普段からSNSを使っている人のほうが吸収も早いので、できる限り社内で若いメンバーもしくはプライベートでSNSを利用している人に任せるのがよいでしょう。

しかし、社内リソースが不足している場合などは、外部のSNS

運用会社に外注するのも選択肢の1つです。

SNS運用担当者が担う PDCAとは

SNS運用は、数値計測も大切です。1週間ごとに15分でもよいのでミーティングを行ない、フォロワー増加数などの各種指標や伸び率を分析・確認していくことがSNSマーケティングの効果を高めることになります。

ミーティングの際には、次の5つの指標をもとに伸び率を毎週確認するようにしましょう。なお、本稿ではInstagramを運用する際のポイントを紹介します。

- ① 1週間のフォロワー増加数
- ② 1週間のインプレッション数および増加率
- ③ 1週間のプロフィールアクセス数および増加率
- ④ 1週間のウェブサイトURLクリック数および増加率
- ⑤ 1週間の投稿ごとのいいね数

以下、この5点の指標をもとにPDCAを回し改善していく手順を紹介します。なお、各数値は、Instagramの「インサイト」という箇所をクリックすることで確認することができます(左図)。

- (1) 1週間のフォロワー増加数

目安として、月間10000フォロワーの増加を目指したいので、1週間で3000フォロワー増を目標に運用していきましょう。少なくとも2000フォロワー増以上を狙っていきたいところです。

もし2000フォロワー増を下回る場合は、見込みの層にアプローチできていないことが原因として考えられます。

見込みのターゲット層にアプローチしていくため、フォロワー、コメント先を変えて1週間テストしてみしましょう。

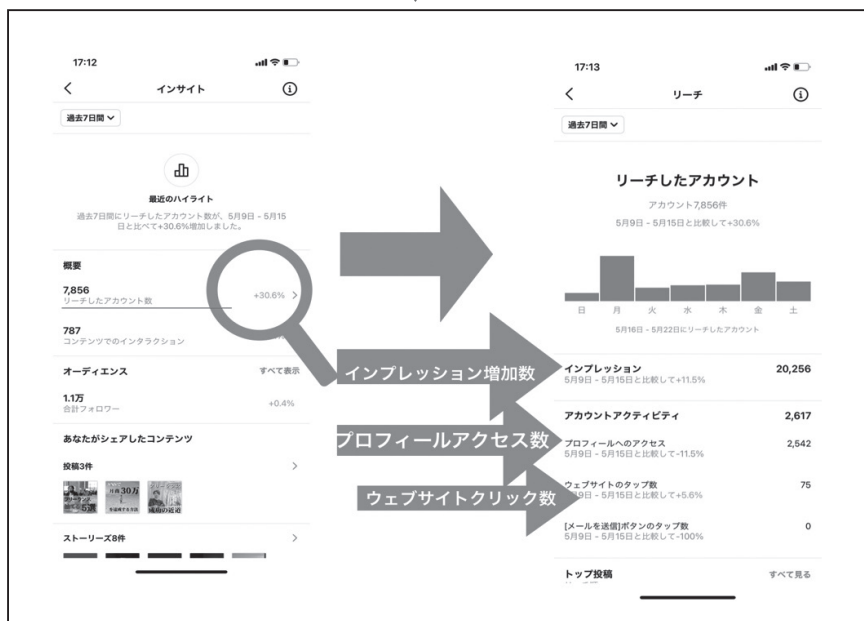
それでも改善が見られない場合はアカウントの投稿の統一感や、タイトルがターゲットに響いていない可能性があるため、投稿デザインとタイトルを魅力的なものに改善していく必要があります。

- (2) 1週間のインプレッション数
- 指標としては総フォロワー数の2倍のインプレッションを目標に運用していきましょう。

たとえば、現在フォロワー数が3000人であれば1週間で6000インプレッション以上が好ましいことになります。

先週と比較してインプレッション数が減少している場合は、フォ

Instagramでの指標の確認方法



ロワーとの接触回数を高めていく必要があります。

Instagramのストーリーの頻度を増やしたり、投稿のタイトルをより魅力的なものに改善していく必要があります。

(3) 1週間のプロフィールアクセス数および増加率

1週間の自社アカウントのプロ

フィールへのアクセス数は、フォロワー数が10000人を超えた段階で意識すればよいでしょう。

指標としては、次のアクセス数が見安になります。

- ・1000〜5000フォロワーの場合……1000〜2000アクセス
- ・5000〜1万フォロワーの場合……3000〜5000アクセス

合……3000〜5000アクセス

・1万フォロワー以上の場合……5000アクセス以上を維持

前週よりもアクセス数が少なくなった場合は、フォロワー先やコメント先を変える必要があります。

フォロワー数の改善と同様の手順を追っていきます。

(4) 1週間のウェブサイトURLクリック数

SNS経由の自社ウェブサイトへのアクセス数については、プロフィールアクセス数の3〜5%が目安になります。

この基準に満たない場合は、プロフィール文からのURLへの誘導案内の文言を改善する必要があります。

基本的にプロフィール文の最後にURLが表示されるため、「今だけ」をメルマガ登録またはLINE登録でプレゼント中」といった案内をつけるとクリック率は上がります。また、プレゼント（無料オファー）タイトルを魅力的なものにすることで、クリック率は自然と上がっていきます。

(5) 1週間の投稿ごとのいいね数

投稿のいいね数は、業種によってかなり大きく異なるため、絶対的な指標が存在しません。

1週間の投稿のなかで、どの投稿がいいね数が多いのかについては、ある程度把握しておきましょう。いいね数が多い投稿はそれだけ好反応であるという1つの判断材料になるので、いいね数が多い投稿にタイトルや内容を寄せていくことが大切です。

きたの しゅうじ フリーランスを経て、(株)SYKを設立。100アカウント以上のSNS運用実績をもとに、SNSマーケティングのコンサルティング・運用代行サービスを行なう。著書に『SNSで人を集める!』など。