

売上アップを実現する SNSの上手な活用術

Twitter 活用術②

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.07 Twitter 活用術②
vol.08 Instagram 活用術①
vol.09 Instagram 活用術②
vol.10 Facebook 活用術①
vol.11 Facebook 活用術②
vol.12 LINE 活用術



vol.

07

Twitterに ヘッダーを挿入する

Twitterのプロフィール文とアイコンの重要性については、前回伝えたとおりですが、ヘッダー画像も挿入すると、より効果的です(図1)。ヘッダー画像は、看板的な役割を果たし、権威性と専門性を一目で伝えることができます。ただし、デザイン性が乏しいと

逆ブランディングになる可能性もあるので、デザイナーなどに外注することをおすすめします。

Twitter運用で 毎日やるべき作業とは

Twitter運用で毎日やるべき作業内容は、次のとおりです。

① ツイート(投稿)……1日3〜5ツイート

- ② 新規コメント(リプ)回り……1日100件
- ③ コメント(リプ)返信
- ④ 新規いいね回り……1日100件〜150件
- ⑤ フォロワー……1日30人

① ツイート(投稿)

Twitterの場合、たくさん投稿すればよいわけではありません。多くても1日に5ツイートくらいで十分です。

内容の薄いツイートをたくさん連発するよりも、内容の濃いツイートを1日に3〜5ツイートするほうがフォロワーに拡散されやすい傾向にあります。

② 新規コメント(リプ)回り

自社の見込み客になりそうなユーザーのツイートに対してコメントをすること(新規コメント回り)も大切です。

たとえば、ターゲットが事業主であれば、事業主やビジネスについて発信をしている人のツイートにコメントを入れていき、仲を深めていきます。

簡単なコメントでよいので、1日100件を目指しましょう。

③ コメント(リプ)返信

自社のツイートに対するコメン

トには、できる限り迅速にすべて返信しましょう。自社の見込み客やファンの獲得につながります。

④ 新規いいね回り

他のツイートに対する「いいね」も、1日に100件〜150件ほど行ないましょう。

コメント回りもいいね回りも、こちらからターゲットに積極的にアプローチして自社を認識してもらう作業で、ネット上でのチャシ配りのようなものです。

そのため、毎日のコメント回りといいいね回りをしっかりと継続できるかが、成功の分かれ目になります。

⑤ フォロワー

フォロワー申請については、余力があれば行なうという程度でよいでしょう。

Twitterの特性上、フォロワー数の上限は、1日40件〜50件くらいのため、フォロワー申請を増やし過ぎると、運営側にブロックされる危険性が非常に高いためです。

ただし、フォロワー申請を行なうことでフォロワーが増える側面も大きいので、①〜④の作業を終えたあとで、まだ余力があればフォロワー申請も30人を上限として行なうとよいでしょう。

具体的な ツイート（投稿）内容

Twitterのツイート文字数は原則140文字以内ですので、できるだけ短文で要点をまとめる必要があります。

ツイート内容で、特に重要なものが、「共感」と「お役立ち情報」です。

投稿内容の割合としては、1日3ツイートの場合は、1ツイート分は共感ツイート、2ツイート分はお役立ち情報・ノウハウの開示が目安です。

① 共感ツイート

共感ツイートとは、「想い・価値観の共有」であり、いわゆる自

分自身が大切にしている信念を発信していくことで共感を拾っていく戦略です。

② お役立ち情報

お役立ち情報のツイート例としては、筆者の場合、ビジネスで成果を上げるために必要なポイントを端的にまとめています。

ただし、それだけだと無機質な印象になるため、人間味を出すためにも週に1度くらいはプライベートのツイートをしたほうがフォロワーにも担当者の人間味が伝わり、ファンの獲得につながりやすい傾向があります。

次第に、反応のよいツイートとそうでないツイートが一目でわかるようになります。

図1 ヘッダー画像の例

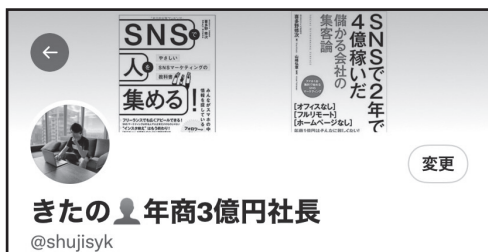
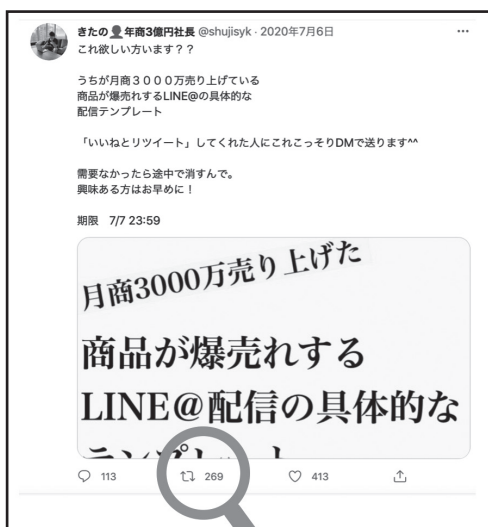


図2 プレゼント企画の例



具体的には、いいね数とリツイート（シェア・拡散）数と、コメント数が総じて多いものが反応がよく、フォロワーからも好評なツイートである傾向が高いです。

反応のよいツイートを1週間ごとに分析し、それに近いツイート内容を練っていくことで、意図的に好反応を得られるツイートを投稿でき、ツイートの拡散によって結果的に新規のフォロワー流入が増える仕組みになっています。

ツイートを拡散する テクニック・ノウハウ

1つのツイートを意図的に拡散させる方法を、2つ紹介します。

① LINE追加誘導の固定ツイート戦略

Twitterではアカウントのプロフィール欄の下に重要なツイートを1つ固定させることができます。この固定ツイートを活用してLINEやメルマガ、問合せHPなどの誘導したいリンクを貼り付けておくことで、高い集客効果が見込めます。

ポイントとしては、必ずリツイートしてもらえそうな施策を講じることです。そのためにはプレゼントを用意して、欲しい人には

リツイートしてもらおうような仕組みにするのが最も効果的です。

② 月に1回〜2回のプレゼント企画

月に1回〜2回のペースでプレゼント企画を行なうのも効果的です。プレゼントは、受け渡しに手間のかからないPDFマニュアルや動画などでもよいでしょう。

プレゼントが欲しい人には必ずツイートをシェアしてもらい、シェアしてくれたユーザーにのみ個別のDMでプレゼントを送るやり方です（図2）。

数百人がツイートをシェアしてくれば、その背後にいる何千人ものユーザーが自社のツイートを目にするようになるので、新規のリーチが増え、結果フォロワーも増えるという仕組みです。

プレゼント企画を成功させるコツは、前日の事前告知と時間制限です。たとえば、前日に事前告知をしており、当日に24時間限定でリツイートしてくれた人を対象に受取期日を定めてプレゼントすることをツイートします。人は期限がないとなかなか行動しない傾向にあるので、いますぐシェアしないといけない理由をつくり出すことが大切です。