

## 売上アップを実現する SNSの上手な活用術

# Instagram 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 LINE 活用術①  
vol.11 LINE 活用術②  
vol.12 LINE 活用術③



vol.

09

### Instagramを活用した 集客の流れ

Instagramを集客媒体として売上を上げるには、図1のような導線を構築する必要があります。

物販・小売業では、Instagramからの直接販売がおすすめです。一方で、10万円以上のサービスを提供する場合は、InstagramからメルマガまたはLINE公式ア

### 投稿画像 作成のコツ

カウントを経由して、商品理解を深めてもらってから、クロージングに入る流れがおすすめです。そのためには、「投稿画像」「ストーリーズ」の4点について、押さえておく必要があります。

実はInstagramで集客する際に

は、いわゆるインスタ映えする写真は不要です。

ECや物販などの一部の業種においては、視覚効果が重要であるため、インスタ映えするきれいな写真を使うことが求められますが、それ以外の業種では、基本的に画像にタイトルを入れ込む形での運用が、いま最も集客しやすい投稿方法です(図2)。

画像に文字を入れるメリットは、見込み客(ターゲットコイル)にダイレクトに響く訴求を行なうことができることです。その投稿を見て反応してくれるユーザーは比較の見込みが濃いことがわかります。

たとえば、ダイエットに関するサービスの場合、「ダイエット失敗、ズボラでも30日で4・8kg痩せる方法」というタイトルをつけた投稿に対して「いいね」や「コメント」をくれるユーザーは、ダイエットに何かしら関心があるユーザーということになります。そして、その投稿をきっかけとして自社をフォローしてもらえれば、たとえフォロワー数が少なくとも、見込みの濃いユーザーを囲い込むことができます。

投稿画像に文字を入れるには、

「Phonto」もしくは「Canva」という無料のアプリを利用して、スマホまたはパソコンで3〜5分ほどで、プロ並みの洒落たデザインを作成することができます。

また、画像にタイトルを入れる際のポイントは、次の3点です。

- ① 主語が明確
- ② メリットが明確
- ③ キーワードが明確

この3つのポイントすべてを押さえた投稿を行なうことが理想ですが、少なくとも「①と②」もしくは「②と③」を押さえていれば、集客につながるタイトルを作成することができます。

たとえば、先のタイトルでは、

- ①主語が入っていませんが、②「30日で4・8kg痩せられる」というメリットと、③「ダイエット」というキーワードが明確になつているので、伝わりやすいタイトルということになります。

### 投稿文章 作成のコツ

投稿文に関しては、他のアカウントとの差別化がポイントです。

フォロワー数5000人以上のライバルのアカウントを5つほどリサーチし、ライバルよりも有益

図1 Instagram を活用した集客の全体像

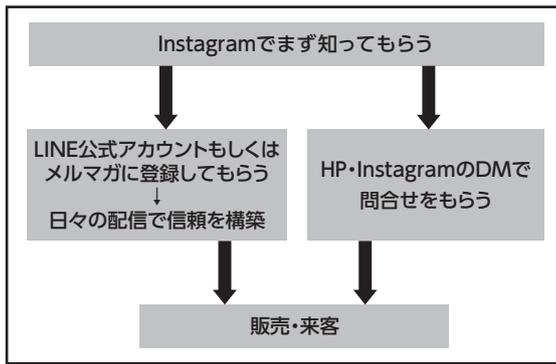


図2 Instagram の効果的な投稿例



きたの しゅうじ フリーランスを経て、株式会社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ク・運用代行サービスを行なう。著書に『SNSで人を集める！』など。

50人〜100人に  
対して、フォロ  
&コメントするこ  
とで、約30%くら  
いのユーザーから  
フォロワーが返って  
きます。もちろん  
相性があるので、  
フォロワー&コメン  
ト先は、ABテス  
ト(2種のユーザ  
ーを比較して成果  
が出ているほうを  
採用)を行なうこ  
とができます。

① 日常の裏側(仕事風景・会社  
の雰囲気わかる動画)  
② 価値観や想い  
③ サービスのメリットの説明  
これらの内容に関する画像や動  
画を用意して、そこに文字を加え  
て発信することで、人間味を伝え  
ながら、商品への理解を得ていく  
ことができます。

かつ具体的にためになる情報をど  
れだけ投稿できるかが勝負です。  
SNSのユーザーは、よりため  
になる情報を常に求めているた  
め、出し惜しみすることなく、ノ  
ウハウを9割出すつもりで投稿文  
を作成するとよいでしょう。  
投稿文字数は、400〜500  
字前後くらいが、おすすめで  
す(人が1分間で読める平均の文字  
数は400字前後のため)。  
また、1つの投稿に対して情報  
を詰め込みすぎても、ユーザーは  
消化不良を起こしてしまうため、  
ポイントが多くても3つほどに絞  
って書くことが重要です。  
Instagramのアルゴリズムとし

て、1投稿あたりの「いいね数×  
閲覧数×保存数」が多ければ多い  
ほど、「人気投稿」や「おすすめ  
機能」に乗りやすくなり、結果的  
に新規のユーザーの目にとまり、  
多いときには1日で300〜50  
0ほどフォロワーが増えることも  
あります。そのため、1つひとつ  
の投稿の質を高めて、週に5日ほ  
ど投稿するのが理想です(難しい  
場合は、週に3日でもOK)。  
フォロワーを増やす  
アクションプラン

Instagramでは、ただ投稿だけ  
行なっていればフォロワー数が増  
えるわけではなく、こちらからも  
積極的にアクションをとる必要が  
あります。それは、自社の投稿や  
サービスに「興味がありそう」な  
ユーザーに、こちらからコメント  
やフォロワーをしに行くことです  
(筆者は「チラシ配り」と呼んで  
います)。これを行なうことで興  
味のあるユーザーはフォロワーを返  
してくれたり、コメントを返して  
くれるため、フォロワーを意図的  
に増加させることができます。  
たとえば、ダイエツト情報を扱  
うアカウントであれば、ダイエツ  
トに関する投稿に「いいね」をし  
ているユーザーに対して、フォロ  
ーやコメントを行ないます。  
目安は週5日運用の場合、1日

とも大切です。  
ストーリーズを  
使いこなそう  
Instagramの重要な機能に、「ス  
トーリーズ」(24時間で消える投  
稿。画像や動画を気軽にシェアで  
きる)があります。  
Instagramユーザーの過半数  
は、アプリを開いたらまずストー  
リーズを見ると言われています。  
ストーリーズは1日3回〜4回  
ほど投稿するのが理想です。接触  
回数を重ねることで、ザイオンズ  
効果(同じ人・モノに接する回数  
が増えれば増えるほど、その人・  
モノに対して好印象を抱くよう  
なる心理現象)が働き、ユーザー  
に自社の存在を覚えてもらうこと  
ができるからです。  
ストーリーズで発信すべき内容  
は、大きく次の3つです。