

売上アップを実現する SNSの上手な活用術

競合他社のSNS 分析術

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.13 YouTube 活用術①
vol.14 YouTube 活用術②
vol.15 その他の SNS 活用術
vol.16 競合他社の SNS 分析術
vol.17 効果測定と運用見直しのポイント
vol.18 フォロワーとのコミュニケーション術



vol.

16

競合他社のSNSの 見つけ方

SNSで集客するにはノウハウの習得が必須ではありますが、それ以上にフォロワー数が伸びている競合他社のアカウントを見つけて、その利点をモデリング(模倣)することが大事です。

競合他社のSNSを見つける方法は、至ってシンプルです。

① SNSで検索

まずは、「TwitterやInstagram」YouTubeなどのSNSの検索窓で、自社の事業に関連するキーワードを入力します。

たとえば、SNSマーケティングを支援する企業であれば、「インスタ集客」「SNSマーケティング」「SNS売上UP」などの関連キーワードで検索すると、競合するアカウントがたくさん出てきます。

もしも、関連キーワードの検索であまりヒットしない場合は、別の切り口でキーワード検索を繰り返してみてください。なかにはYouTubeだけでなく特定のSNSのみ運用する会社もあるため、粘り強く検索しましょう。

ヒットしたもののなかから競合他社のアカウントをピックアップする際には、同じジャンルで自社SNSよりも再生数やフォロワー数が伸びているアカウントであることを基準としましょう。

まったく同じジャンルでなくとも、関連するジャンルのアカウントも参考になるので、ピックアップすることをおすすめします。

例外的に、自社SNSよりフォロワー数が少なくてもデザインが秀逸だったり、コンセプトが魅力的だったり、これから伸びる可能性のありそうな優良株のSNSアカウントについても目星を付けておくとういでしょう。同アカウントがどのような戦略で伸びていくのかを観察することができ、参考になります。

② 検索エンジンで検索

次に、GoogleやYahoo!などの検索エンジンで、同様にキーワード検索を行います。SNS上での

検索では抽出できなかった競合他社を見つけられるケースもあるためです。

検索エンジンで検索を行なうと、多くの場合、検索結果のトップには、広告(リスティング広告)が表示されます。この広告をクリックして、その会社を調べてみるのをおすすめです。費用を投じて広告を出稿しているわけである程度売上が見込める事業である可能性が高いためです。

そのリスティング広告やリンク先のページのヘッドやコピー、お客様への悩みの訴求などの文言1つひとつが、SNSで投稿する際のタイトル付けなどの参考になります。リスティング広告は、広告のプロが作成していることもあり、ネタの宝庫ともいえます。

リスティング広告は長く出稿し続けているものほど、安定して売上を確保できている可能性が高いため、そうした視点で継続的にリサーチすれば、自社が広告を出稿する際にも参考になるでしょう。

また、競合他社は最低でも5社以上、可能であれば10社ほどピックアップすることで、集客に成功しているアカウントの共通点が見えてきます。

競合他社のSNSの具体的な分析方法

ピックアップした競合他社のSNSを分析する際のポイントは、次の4つです。

- ① 投稿タイトル（による訴求）
- ② 投稿テーマ
- ③ 投稿デザイン
- ④ アカウントのコンセプト（プロフィール）

この4点を顧客の目線で見ることが重要です。どれが最も興味を引くかなど、周囲の意見も集めてみるとよいでしょう。

④ アカウントのコンセプト（プロフィール）はいまいちでも、① 投稿タイトルの付け方は上手など、参考にできるポイントはアカ

ウントによってまちまちです。

自社が参考になりたいポイントや採り入れやすいポイントを見つけ、競合他社のいいところ取りをすることが重要です。

すべての点において完璧なアカウントなどありません。競合他社のアカウントを複数見つけて、各アカウントごとに得意とするポイントをモデリングしましょう。

自社SNSへの落とし込みの勘どころ

分析した先の4点を、自社SNSの運用に落とし込みます。

その際、丸パクリは避けなければなりません。特に① 投稿タイトル、② 投稿テーマ、③ 投稿デザインについては、どのように自社S

NSに落とし込めばよいのか悩ましいところですよ。

そこで、当社が推奨する「モデリング方法」を2つ紹介します。

(1) 色合いを変える

たとえば、図1のアカウントは図2のアカウントから着想を得て② 投稿テーマをモデリングしていますが、③ 投稿デザインは他のアカウントから着想を得ています。こうすることで、1つの特定アカウントを完全に模倣しているわけではないため、自然な形で自社のオリジナルアカウントとしてブランディングできます。

このケースの場合、ターゲットは両アカウントとも同じですが、モデリングアカウント（図2）とは「テーマカラー（色合い）」を

完全に変えているため、オリジナルアカウントとしての地位を確立できています。

(2) 業種・ジャンルを変える

また、異業種をモデリングアカウントとするのも一法です。

たとえば、図3のペットにまつわる情報を発信するアカウントは、業種は違えど、図2のアカウントから① 投稿タイトルの着想を得ています。

具体的には、「○○のポイント10選」「○○○7選」などのタイトルによって訴求する部分を参考にモデリングしています。

まったく異なるジャンルのアカウントを参考にすることで、より自然な形でオリジナリティを出すことができます。

図1 自社SNSへの落とし込みの例1

知らない？ ファン化集客に 欠かせない発信の 3ポイント	インスタ伸ばしたい方 必見！ 保存率爆上がり 投稿作りの 5ポイント	まずは見るべき フォロワーを伸ばす チェックリスト
再生回数伸ばす リール投稿の アルゴリズム 3選	リーチ数2.6万超え バズる投稿を作る 3STEP	インスタ開設90日で 5000フォロワー増やす 5つの秘策
月1000フォロワー増加 ハッシュタグ戦略 #	月100人集客 インスタ集客するための 3つの改善ポイント	40,50代のSNS高手でも 月100人インスタ集客 具体的な 1日のアクションプラン
使い分けできて？ 投稿とストーリー	26歳年商4桁 月商7000万に なるまでに	4億社長が教える 年収を10倍UP ビジネスプラン

図2 モデリングアカウント

投稿の 保存数 7選	たった1週間で1000フォロワー 永久保存版 月間100人の 見込み客を 集める5 Step	誰でも簡単に / 5万回再生リール動画 リサーチ 方法
少し意識するだけで / 投稿の保存数1000超え 僕が 実際にやった インスタ5つのポイント	たった1週間で / 1000フォロワー 月間100人の 見込み客を 集める3 Step	これで周りと差をつける / ストーリー戦略 超 オシャレにする GIF検索3選
そのままだとヤバイ / フォロワーが 伸びない人の 5つの特徴	初心者さんでも簡単 / バズるリールを作る おすすめ 神アプリ3選	投稿を爆発的に伸ばし 保存数を増やす インスタ テクニック5step
1万回再生突破できる / リール投稿	マジでやばい / 月間100人集客できる / インスタ集客術	

図3 自社SNSへの落とし込みの例2

段ボール箱が 楽しい理由！	夏バテの症状 と対策6選	ブラック 干渉な人間 あるある5選
飼っている猫を 人間に気持ち を理解させる 鳴き方5選	可愛らしい猫に お風呂の 正しい入り方	私のおすすめ おもちゃ7選
猫が 物を落とす 4つの理由！	人間に 一目で分かる 痛みのサイン10選	人間の留守中限定！ 私のヒミツの行動5選
猫が 伝えている 12月	3つの危険 梅雨の 時期は	

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ーション・運用代行サービスを行なう。著書に『SNSで人を集める！』など。