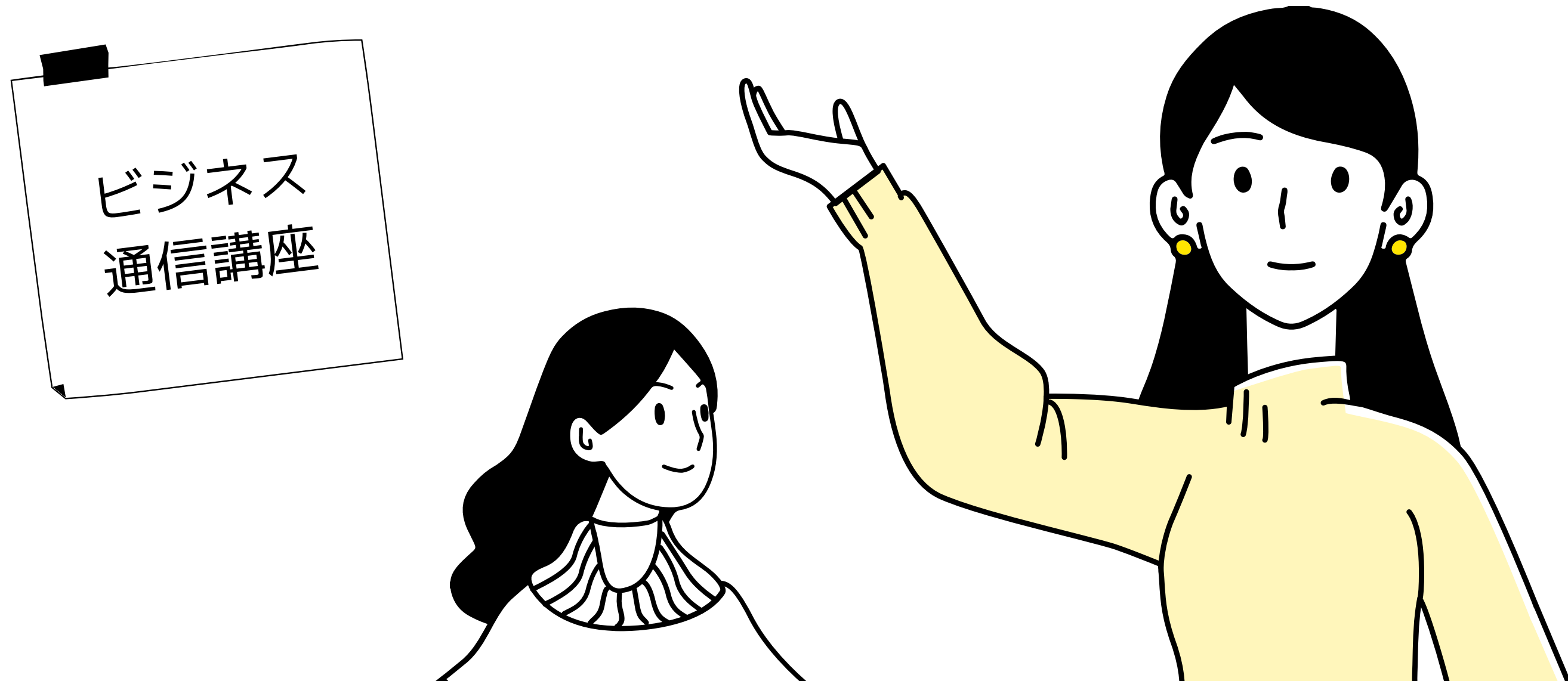
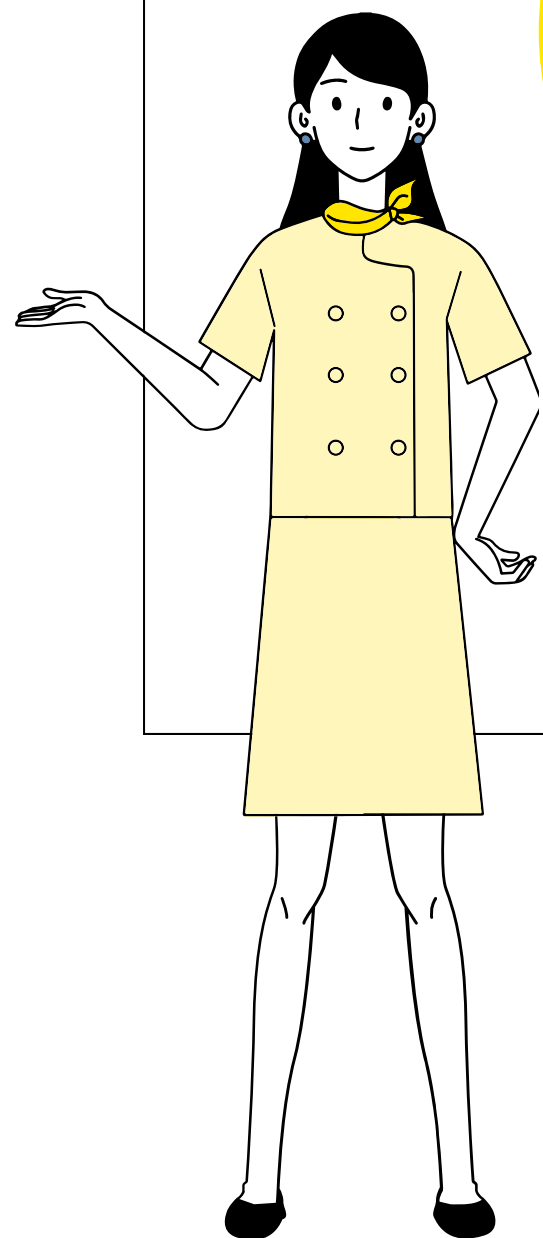


トノエル式

トノエルの仕組み インスタグラムで「集客」





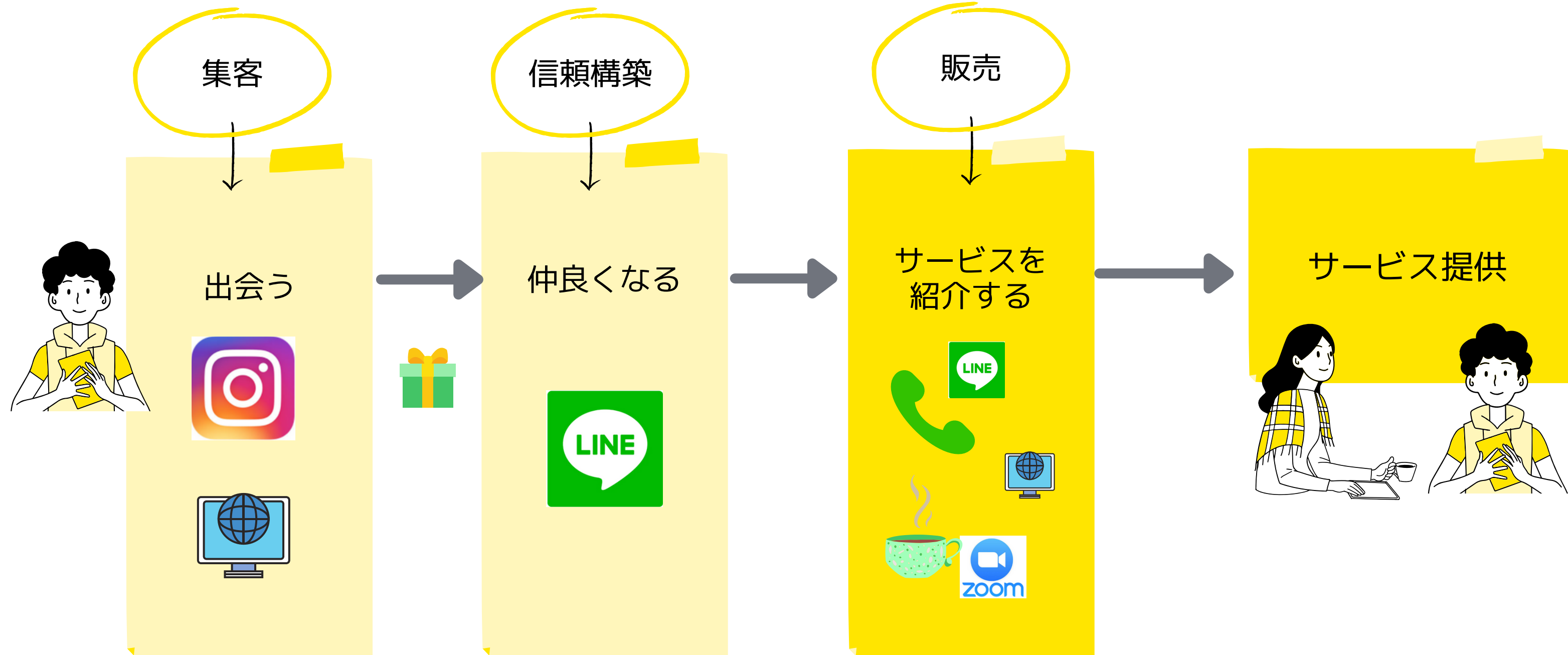
それでは
トノエルの
集客の方法を
ご紹介します

「集客」 = 未来のお客様との出会いの場

まずは自分自身の存在を
知ってもらう必要があります

どんなにいいサービスがあっても
誰にも知られていないと
誰の役にも立てませんよね

トノエル式 集客→信頼構築→販売の流れ

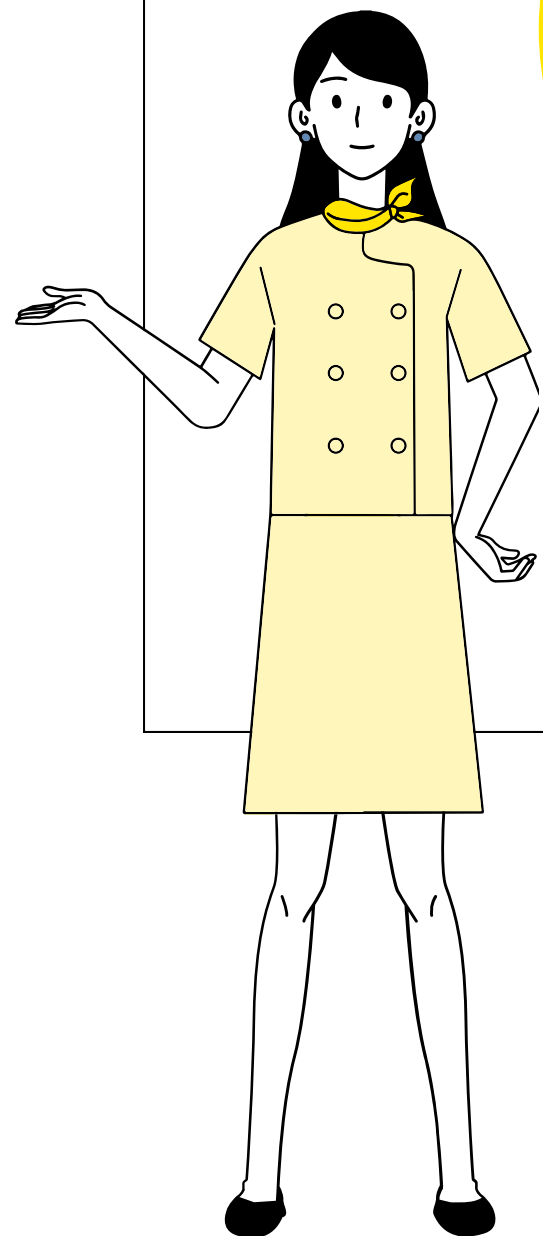


トノエルの集客は「インスタグラム」中心



【運用の歴史と目的】

- 2015年9月にインスタグラムの発信をスタート
- 整理収納アドバイザーの資格取得前（1級取得は2016年4月）
- 顔出し・名前出しなし
- 4ヶ月弱でフォロワー1,000名
- 1年でフォロワー4,000名になったところでキャラ変更（黒歴史）
- 2年半ほどでフォロワー10,000名
- それ以降は積極的にフォロワー増加を狙わずのんびり運用している
- 現在の運用目的は「LINEへの誘導」と「裏アカへの誘導」と「存在を忘れられないため」



インスタの
ベストな運用方法は
常に変化しています

2015～2016年に効果的だった
フォロワー取得方法は現在はNGなので
紹介を控えます

各媒体のアルゴリズム（何がOKで何がNGか）は
公開されていないので
推測して→試して→分析して→直して…をしていくしかない