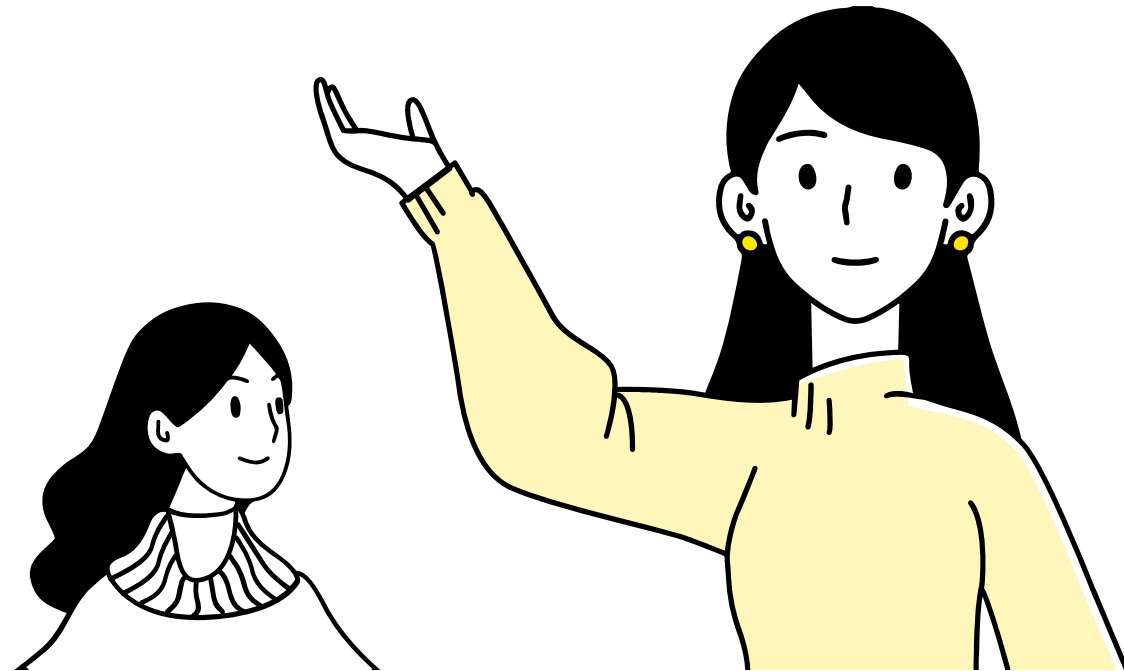
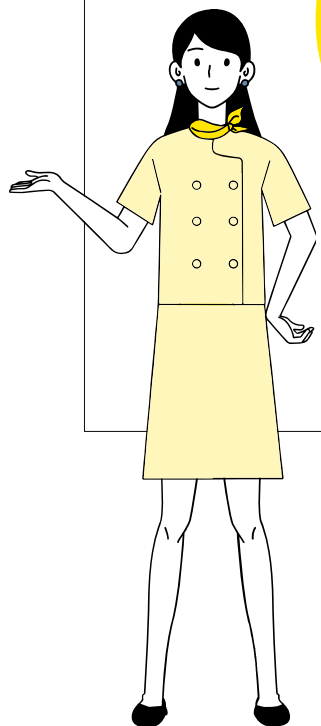


トノエル式

インスタグラムで集客 良質なフィード投稿を 量産するための分析方法



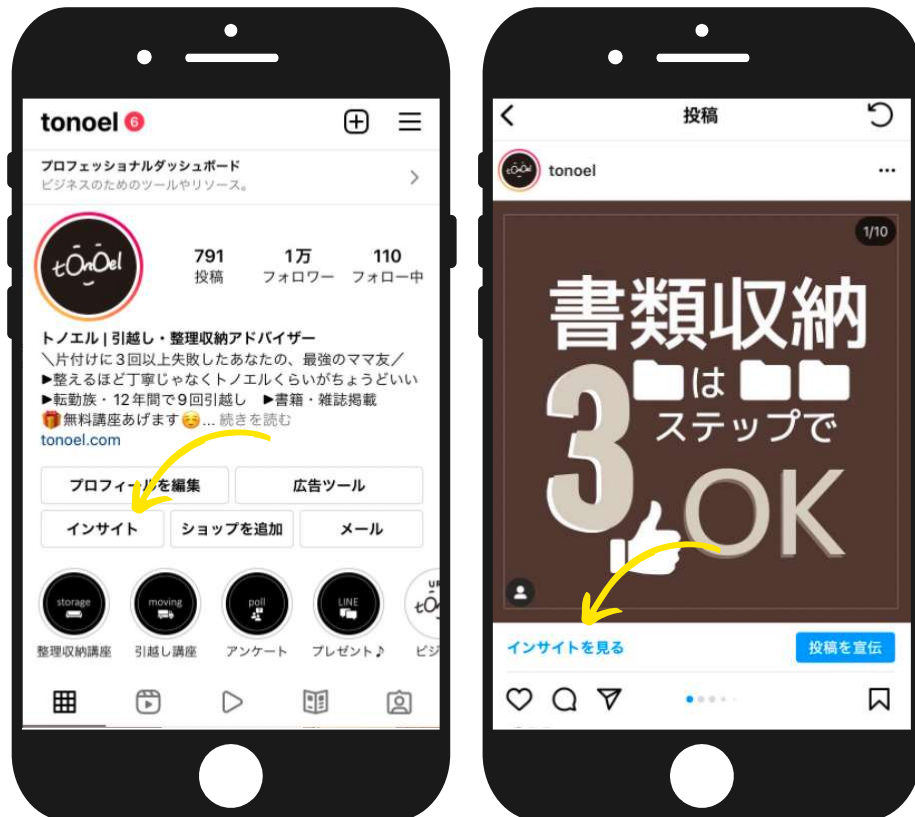


インサイトを
チェックしよう

まずはInstagramを
ビジネスプロフィール（無料）に変更します
インサイトを見る癖をつけましょう

分析はマーケティングの基本！
どんな投稿が人気があるのか知って
似たような投稿を増やしましょう

インサイトの確認方法



- まずはビジネスアカウントにします
- 無料なので必ずしましょう
- ビジネスアカウントにした後の投稿のインサイトが閲覧できます
- プロフィールトップとフィード投稿の画像下にインサイトのボタンがあります

インサイトでわかること（抜粋）



- いいね！の数
- インプレッション数：すべての投稿が表示された合計回数
- ウェブサイトのタップ数
- コメント数
- フォロー数
- プロフィールの表示数
- リーチ：投稿を見た人数
- 保存数
- 投稿でのインタラクション：いいね！・コメント・シェアなどの回数の合計
- 保存やインタラクションが多いと発見で表示されやすくなるとか…

フォロー増が目的なら「フォロー数」をチェック

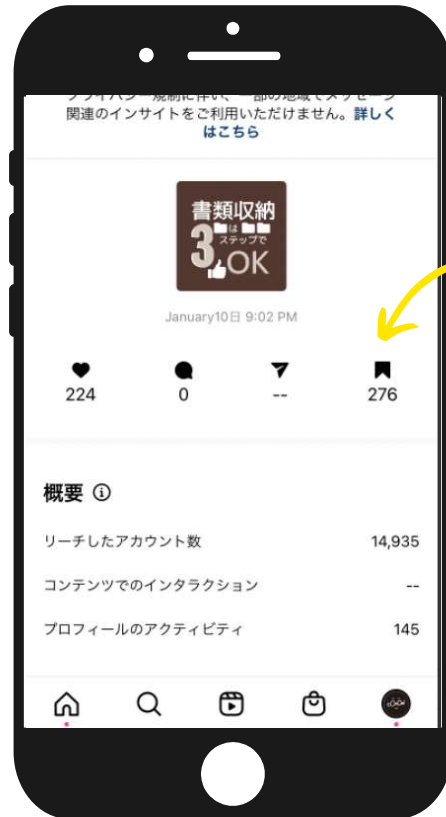


- フォロー数が多い投稿はどんな投稿か
- どんな表紙か？
- どんな内容か？
- キャプションは？
- ハッシュタグは？

……目的に合わせてチェックしよう

- よかった投稿に似た投稿をしてみて→チェックして…
- これを繰り返していくうちにより良い投稿になっていくはず
- そうする中で、あなたに求められているサービスも明確になるはず

インサイトの事例紹介（良かった例）



- 比較的たくさん見てもらった投稿
- 保存数が多かった
- ハッシュタグからの流入が多い

↓

【良かったこと】

- 困っている人の多いキーワード「書類収納」
- 簡便さ
- 数字

インサイトの事例紹介（いまいちな例）



- この1年でいちばん見てもらえなかった投稿
 - いいね少ない
 - コメント・保存 0
- ↓
- 【良くない理由】
- 裏アカつくった日に立て続けに3投稿した最後の投稿
 - 興味ない人のほうが多いのに、いきなり宣伝した（怖いよね）

何の変哲もない投稿なのに良かった例



【良かった理由】

- 他者の企画のオンラインイベント（16名参加）でミニ講義
- キャプションに工夫
- コメント欄に「伝」って書いて♡
- 同時にストーリーズで「質問箱」をした

※フォロワー600名程度