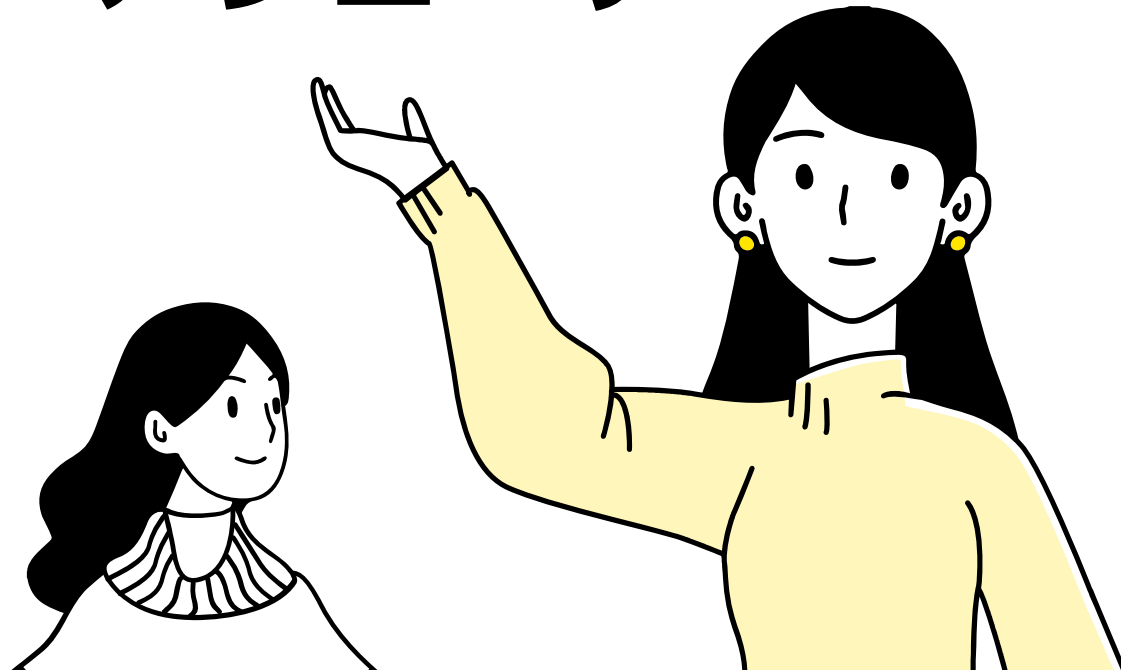
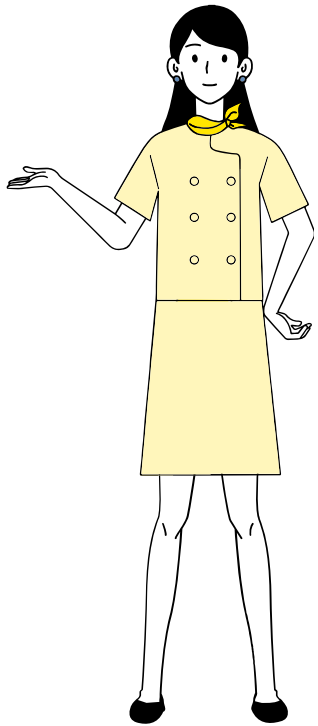


トノエル式

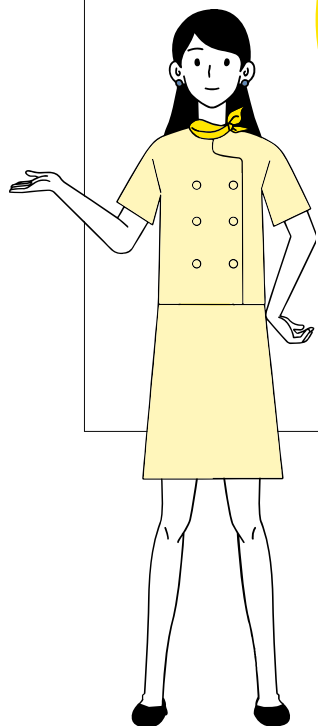
インスタグラムで集客 フォロワーやフォロワー候補に アプローチ



ミッションから考えるインスタの運用方法



- 1 プロフィールはわかりやすく
- 2 フィード投稿はお役立ち情報！世界観を表現
- 3 「タグ」る時代に#タグ付け必須（だけど）
- 4 リール投稿でバズるかも
- 5 ストーリーズで単純接触効果
- 6 フォロワーやフォロワー候補にアプローチ

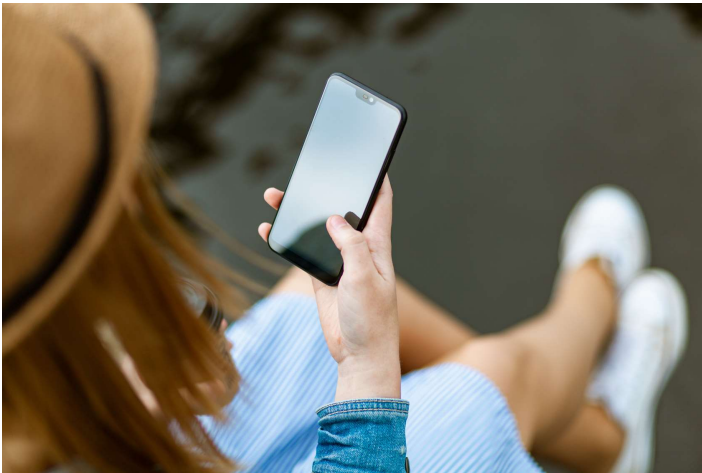


インスタは
関係構築が
めちゃくちゃ重要

インスタグラムのミッション（使命）は
「大好きな人やものとのつながりを深める」

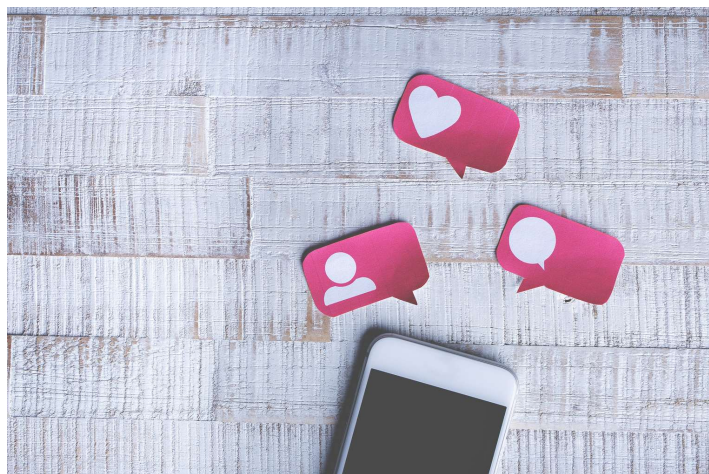
あなたの未来のお客様に
あなたを知ってもらうためのチラシ配りのような
活動をしていきましょう

あなたの未来のお客様はどこにいる？



- あなたをフォローしてくる人でしょうか？
- あなたに「いいね」してくる人でしょうか？
- 「フォローさせていただきました。よろしくお願いします♡」とコメントやDMを送ってくる人でしょうか？
- そんな人たちのなかにも、あなたの未来のお客様になる人はいるかもしれませんが……
- フォロワーが同業者&ビジネスコンサルだらけになっていないか確認してみましょう
- 興味があればフォローバックしてもいいですが、興味がなければフォローバックをする義理はありません

未来のお客様にあなたの存在を知ってもらおう



- あなたがやりたいと思っているサービスによく似たサービスを行っている人（あなたが真似たいと思った人）のフォロワーのなかに、あなたのサービスに興味がある人もいます
- その人のフォローをしているというだけでなく投稿に「いいね」「コメント」している人のプロフィール欄を見に行きましょう
- そこで、同業者でもビジネスコンサルでもない人、ただ単純に投稿やサービスに興味を持っている人を探します
- そして、その人を「フォロー」「いいね」「コメント」をします
- あなたのアカウントを見てもらうためのチラシ配りのような行動をしてみましょう
- フォロワーバック率を確認して相性のいいフォロワー先を探していきましょう

未来のお客様にあなたの存在を知ってもらう



- 発見タブで「#無印収納」「#子供部屋収納」などあなたのサービスに関係のあるワードやタグ検索をします
- 訪問サービスをされる方は、地域を限定して検索する必要があります。例えば「#世田谷区ママ」など、ある程度ボリュームのあるワードを探してみてください
- その投稿でトップに上がっているもののうちあなたが共感できる投稿をしている人を探します
- 投稿に「いいね♡」「コメント」している人のプロフィール欄を見に行き、あなたのペルソナに近い人に「フォロー」「いいね」「コメント」などをします

フォロワーのストーリーズにリアクションしよう



- 他の人のストーリーズを閲覧中にスワイプアップすると、スタンプやコメントを送ることができます
- 送ったものは相手のDMに届きます
- 気軽に短時間でリアクションできるので、仲良くなりたい人や未来のお客様にはどんどんリアクションしていきましょう
- その人との関係値が上がると、相互にフィード投稿やストーリーズで上位に表示されるようになります
- まだ信頼関係がまったく築けていない人にやりまくると、怖がられるかもしれないので、その点は気を付けましょう
- もしかしたらやりすぎるとスパム認定されるかもしれません
- 短時間で大人数に送り付けることのないようにだけ、注意しましょう

あなたを
知ってもらうことは
未来のお客様への
「思いやり」

あなたのサービスを
必要としている人は
どこかにいます
出会う努力をしよう

迷惑かな？
なんて遠慮はご無用
フォロワーが
500人超えるくらいまでは
チラシ配りがんばろう！