

# 第3章 Instagram 集客の実践 を積む



魅力的な画像を撮影するポイント



スルーされない投稿テクニック



「ハッシュタグ」が集客の肝！



PDCAを回して仕掛ける！



アカウントを成長させる3つの方法



広告配信で集客を加速する！



ショッピング機能の導入条件は？

# 魅力的な画像を撮影するポイントは？

## Instagramは統一感が命！

1投稿で満足せず、  
9枚のバランスを考えましょう。

1. 訴求ポイント：何を見てほしいかを意識
2. 撮影：スクエア前提のアングル
3. 加工：統一感が大事



## 訴求ポイント： 何を見てほしいか

1. **何を訴求**したいのかを明確に  
(ワンピースがメイン)
2. 撮影小物も活用  
(季節感あると尚良し)
3. 成功しているアカウントの**マネ**  
(モノの置き方や背景色など)

→全て自分で1から考えると時間がかかるため、  
最初はマネから入ってみましょう！



# 撮影： スクエア前提のアンブル

## 1. スクエア表示を想定しながらの撮影が必須！

縦長や横長の画像を準備しても  
スクエアの状態が表示されるのが前提のため  
構図は考えましょう

## 2. 自然光を上手く活用する

フラッシュを使うと白光大りすることも。  
自然光であれば、柔らかく自然な雰囲気。  
時間帯や季節によって光量が変わるので注意！

## 3. 余白を大事に

iPhoneなどで撮影する場合には「グリッド」を  
活用できるとキレイに撮影できます！  
グリッドの交差点に被写体があると、  
センスいい感じになります。



# 加工作業： 統一感が大事

## 1. フィルターは統一する

投稿毎に加工を変えると全体の統一感がなくなるので、好みのフィルターを決めておくとグッドです

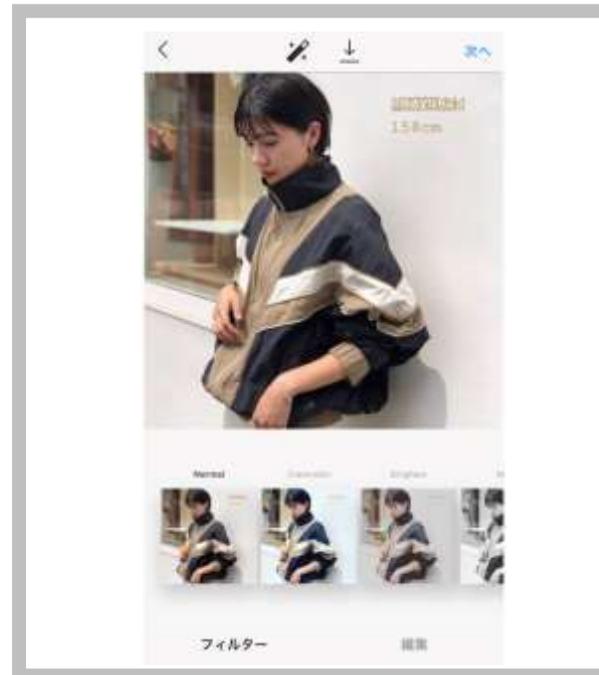
## 2. 色味調整も統一感を大事に

機能が多数あるので、色々試したくなりますが…  
不要な影を無くす等「整える」程度にした方が  
自然な仕上がりになります

## 3. インフルエンサー御用達の加工アプリ 「VSCO」もオススメ

直感的な操作でだれでもカンタンに使えます。  
無料の範囲内でも、十二分にオシャレな仕上がり！

※iPhoneやInstagramに搭載済みの  
フィルターでも、まったく問題はありません！



# 便利なツールも！

## 1. 撮影時間なんて無い！

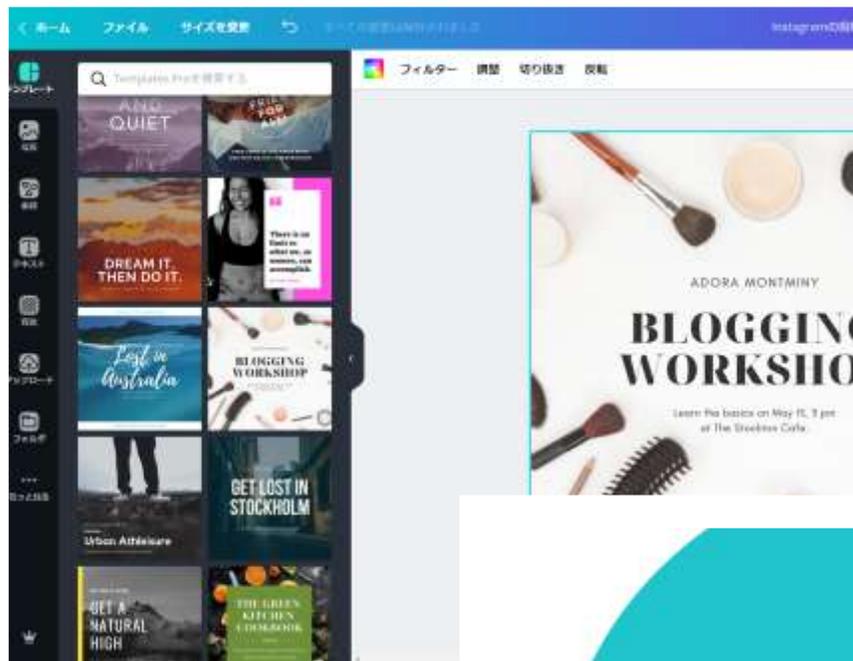
撮影するリソースが無い方でも、  
CanvaがあればOK！  
テンプレートや画像が豊富です。

## 2. 文字を入れた投稿をしたい

最近では**文字入れ投稿の流行も！**  
Canvaならばカンタンに  
文字入れ加工が可能です。

無料プランもあります。

最大限活用しちゃいましょう。



「Canva」は  
テンプレートが  
豊富な神アプリ



「Canva」

<https://www.canva.com/>

## スルーされない投稿テクニックとは？

1. 投稿タイミング：20時～22時辺りがベター
  - ・ユーザー数が最も多い時間帯と言われています
  - ・商品、ターゲット、目的に合わせて、曜日&時間の調整を！
  - ・インサイトを見て分析もしてみましょう
2. 投稿頻度：1日1回～2日に1回がベター
  - ・フィード投稿：数よりも「質」が大事です
  - ・頻度が高すぎると、鬱陶しく思われ「フォロー解除」も
  - ・頻度が低すぎると、フォロワーから忘れられる恐れ
  - ・投稿スケジュールを作って継続しましょう
  - ・ストーリーズも併用するのがベスト！
3. 画像と文章のバランス：画像と文章はマッチしていますか？
  - ・行間は詰めすぎない、文字を書きすぎない



# コンテンツの 方向性は 大きく分けて 3つ！



知識・お役立ち系

- なるほど！
- ためになる！
- 参考になる！



オモシロ・幸せ系

- ウケる！
- ほっこりする♡
- これ流行ってるよね～



努力・憧れ系

- 私もがんばろ！
- 前向きになる！
- この人みたいになりたい！

ユーザーが求める情報×自分が提供できる情報

# 「#ハッシュタグ」が集客の肝！

✓「# ハッシュタグ」=情報を求める人が、**検索するキーワード**

例) #コーデ

✓ユーザーがあなたにたどり着くためには、**ハッシュタグ**が必要

※1投稿に**最大30個設置が可能**

✓画像・テキスト・「#」の三位一体で、投稿は力を発揮

**タグの数だけ、見てもらえるチャンスが広がります！**

# 「#ハッシュタグ」が超重要な3つの理由

1. 「#」だけが、**検索対象として認識**される

※キャプションやコメントは、検索にひっかからない

2. 良い「#」 → **見られるチャンスが拡大!**

3. ユーザーがあなたを発見するには、「#」が**近道**

※@メンション・スポットタグの手段もあるけど、ハッシュタグ検索の可能性が多い

# 「#」だけが検索対象として認識される

- ✓赤枠：ハッシュタグ
- ✓黄色枠：キャプション
- ✓青枠：コメント

検索画面に表示されるかは  
「#」の有無にかかっています！

キャプション&コメントに  
「無印良品」と沢山入っていても  
検索画面に表示されることはない



# #ハッシュタグとは何なのか

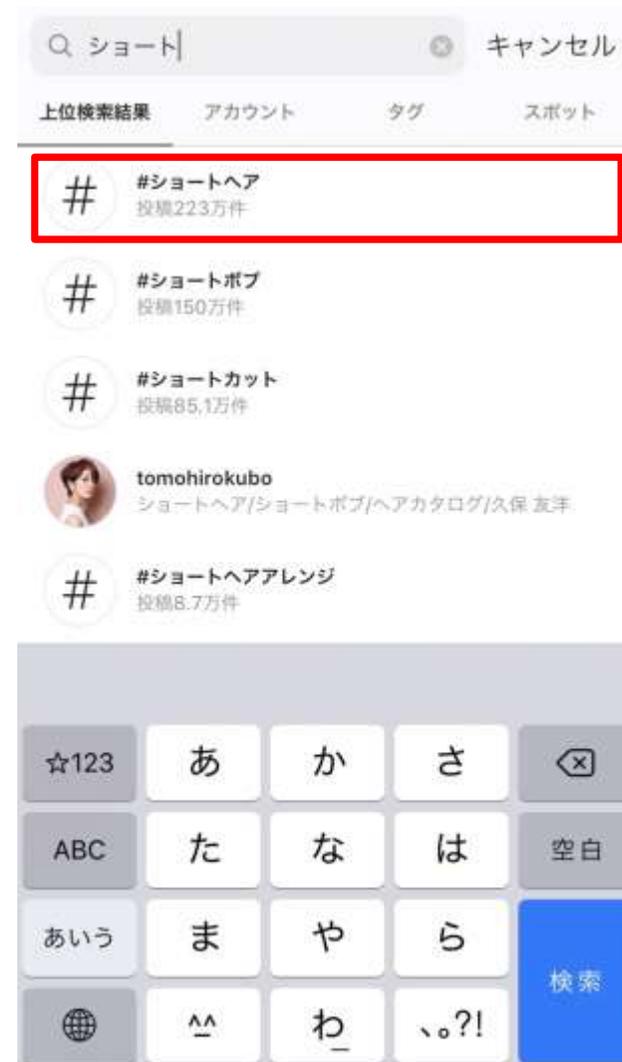
例) 髪型をショートヘアにしようかな~と思ったとき

「ショート~」まで入力すると、自動的にハッシュタグが登場！

思わずタップしますよね??

みなさん、こんな経験があるのではないのでしょうか。

これがハッシュタグとの出会い！



# #ハッシュタグとは何なのか

「#」をタップし、この画面に来たあなたはどこを見ますか??

1. **赤枠**をパーツと見ていきますよね?

無印良品のコレってなに?!

2. **青枠**をタップする人もいるかも?

直近に投稿されているものはどうかな?



# 良い# : 見てもらえるチャンスが拡大！

だれもが最初に目にする**赤枠「人気投稿」**に入ることができれば...  
自分のフォロワー以外の**多数ユーザー**に見てもらいやすい！

じゃあ、どうやったら人気投稿に入れるの??

- ✓24時間以内の投稿に対して**エンゲージメント率の高さ**が必要！
- ✓投稿に**関連する「#」**を使う！
- ✓自分の**力量に合った「#」**を活用！



# エンゲージメント率の高さが必要！

エンゲージメント率 = ユーザーとの**親密度**（交流の多さ、交流度合い）

1. 保存数（ユーザーが保存しておきたいと思う程に**有益**な投稿）
2. コメント（ユーザーが**つい交流したくなる**楽しい投稿）
3. いいね（ユーザーが思わずいいねしたくなる投稿）

「いいね」することが、ユーザーにとって最もハードルが低い

# 投稿に関連する「#」を使う！

ブラシや生活雑貨の投稿に対して

- #車
- #口紅
- #腕時計

こんな「#」が入っていたら変ですよ？

画像とあまりにも不一致だと

**インスタのアルゴリズムに認識してもらえません**



# 自分の力量に合った「#」を活用！

投稿に関連した「#」なら何でもいいわけではないのです...  
あなたに最適な「#」を探しましょう！

なぜならば...ライバルが沢山いるから

「#」の探し方は、まずは**投稿件数をチェック！**

「#ショートヘア」が激戦区なのは、わかりますよね

※既に激戦区であるところに、無名の新参者が参入しても難しい訳です

超ビッグ

ビッグ

ミドル

スモール



# 「#」投稿件数の目安数値

- ✓超ビッグ : 10万件～
- ✓ビッグ : 5万件～10万件
- ✓ミドル : 5,000件～5万件
- ✓スモール : ～5,000件（できる限り5,000件に近い方が良い）

※あなたのアカウントがフォロワー1万人以下であることを想定しています

ライバルが多いからと言って、スモールばかりで勝負していても流入はなかなか増えづらい！

なぜならば...

**投稿件数が少ない = 検索需要も少ない傾向**だから

自身のフォロワー数増加に合わせて、使用する「#」をチューニングしていきましょう！

超ビッグ

ビッグ

ミドル

スモール



# 沢山の「#」を探す7つの方法

1投稿あたり最大30個の「#」が入れられますが、毎回30個も探すのは大変。

自分の頭に頼りすぎない探し方を**7つ**お伝えします！

1. 関連#を活用する！
2. 人気投稿にいる人が使う#をマネる
3. ターゲットが検索することを想定した#を使う
4. 地名#を使う！
5. 日本語#を使う！
6. ターゲットが興味ありそうな関連#を使う
7. 検索ツールを使う



# ①関連#を活用する！

例) ショートヘアに対する「関連#」

- #ショートヘア女子 (2.6万件)
- #ショートヘアー女子 (9,381件)
- →これらはイイ感じの投稿ボリューム
  
- #ショートヘア (251万件) : 投稿件数多すぎる



## ②人気投稿にいる人が使う#をマネる！

人気投稿に上がっている = インスタ側が選んだ正解

エンゲージメント率の高い投稿が出来ているということ！

1. 人気投稿を見る
2. 使用している#をチェック
3. 自身に関連する#をピックアップ
4. #投稿件数をチェック



### ③ターゲットが検索することを想定した#を使う

ターゲットが求めているのは、「ギモン解決」。

- ✓ # 痩せる方法
- ✓ # 無印良品収納
- ✓ # 一人暮らしインテリア

逆に、自分が見込み客を探しに行くときには...

- ✓ 痩せたい
- ✓ 飲みたい

などの願望系#を検索しに行くとグッド

※投稿を見て欲しい時の#と見込み客を探す#は異なる



## ④ #地名を入れる

- ✓自身が経営するお店などがあれば、地域を入れる（#新宿カフェなど）
- ✓自身の活動拠点の地域を入れる（#新宿）
- ✓自身の活動拠点周辺の地域も入れる（#渋谷）

## ⑤日本語の#を入れる

日本人の方がターゲットであるならば...  
日本語の#を使いましょう！

わざわざ、英語で打つ人は少ないですよ。

✓ #diet

✓ #hairstyle

## ⑥ターゲットが興味ありそうな関連#を使う

必ずしも、自身が取り扱うテーマだけに絞った#でなくても良い

例) 「#オンラインヨガ」を検索して来ている人に対して

- ✓ランニング系#
- ✓メイク美容系#
- ✓プロテインサプリ系#

ただし投稿とまったく関係のない#を使うのはNG!

## ⑦ # 検索ツールを使う

無料で使える # 検索ツール「ハッシュレコ」

自身がチェックした「関連#」以外に  
**別の視点**が見つかる可能性もあるかも？！

※投稿件数は自身でチェックする必要あり



# ユーザーがあなたを発見するには 「#」が近道

見ず知らずのユーザーが、あなたにたどり着く方法は主に5つ！

1. **ハッシュタグ**（興味関心を介して、あなたを発見）
2. **タグ付け**（友人知人を介して、あなたを発見）  
※相互のフォロワーには見られるが、良い「#」があればさらに拡がりを加速できる可能性も
3. **@メンション**（友人知人を介して、あなたを発見）  
※相互のフォロワーには見られるが、良い「#」があればさらに拡がりを加速できる可能性も
4. **スポット検索**（地域を介して、あなたを発見）  
※スポット検索でも「人気投稿」に入るにはエンゲージメント率が求められるため、結局「#」による集客が必要になる
5. **人を介してあなたを発見**
  - ・憧れの人があなただをフォローしているから → 私もフォローしよう
  - ・憧れの人が同じ → 仲間だと感じてフォローする

@メンション・スポット登録・人を介してたどり着いてもらう方法も良いのですが、集客のキモとなるのは、やはり「#ハッシュタグ」ですね！



# ハッシュタグのからくり

## <投稿数の多いハッシュタグ>

- ・メリット：人気が高く、見る人が多い
- ・デメリット：回転が早い為、投稿がすぐに埋もれる

## <投稿数の少ないハッシュタグ>

- ・メリット：絞られたニッチな情報を探す人  
→「見込み客」になる可能性大！
- ・デメリット：的が絞られるので、見る人が少ない

ビッグワードとスモールワードの組み合わせで、競合アカウントと差別化を狙っていきましょう！

人気投稿（トップ）に入ることが出来れば、集客数がブチ上がりますよ！！

※インスタグラムでは、人気投稿に載るか載らないかによって、集客数が変わってきます。

※私の事例にはなりますが…人気投稿に入った際、いいね数が10倍近くに跳ね上がりました。

#結婚式 = 800万件



「結婚式」に関すること

#2021春婚 = 1.5万件

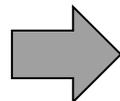


「2021年春」の結婚式

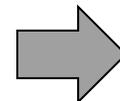
## 「結婚式」を例に



=ビッグワード



=ミドルワード



=スモールワールド

# ハッシュタグのボリューム ゾーンをうまく活用

- ビッグワード
- ミドルワード
- スモールワード

※上記を調整し、「自分独自」の#を作って  
1~3個程度入れるのもオススメ

# 自分独自のハッシュタグとは？

よしだれいかさんは、

服の投稿に「#よしだ\_服」というハッシュタグを付けています。

※これは彼女のオリジナル。

「よしだ」と「服」というワードを  
読者にさり気なく印象づけるという、  
ブランディングのテクニックです。



# ハッシュタグ の入れ方



私のオススメは…

←投稿欄には、

- ・自分独自ワード1~2個
- ・ビッグワード1~2個

程度に抑えます。

←コメント欄に、残ハッシュタグを入れます！

理由：投稿欄にハッシュタグ30個すべてを入れると、うるさすぎるのと販促感が出やすいからです。

# #を使うときに意識する事

- ✓人気投稿に上がる#を見つけるために、色々な#を使ってみましょう！
- ✓傾向が掴めてきたら、同じ#を使うことも増えてくる

その際に、**#順番を入れ替えること**をお忘れなく！

同じ#を使い続けることで、

- ✓インスタ側にスパムと勘違いされる
- ✓自動ツールを使っていると誤解される

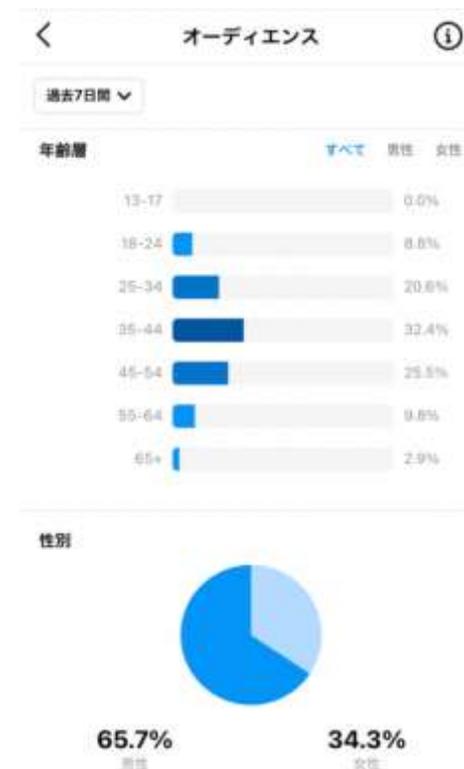
ハッシュタグは定期的にメンテナンスし、投稿を洗練したものにしていきましょう

# PDCAを回して、勝負を仕掛ける！

ビジネスアカウントで見られるインサイト

1. リーチしたアカウント数：何人が見たか  
→プロフィールへのアクセスを重視  
・どの曜日にアクションが多いか
2. コンテンツでのインタラクション  
：どんな投稿がウケているか  
→保存数やエンゲージメント率が大事
3. 合計フォロワー：フォロワーの内訳  
・年齢層、性別  
・地域、アクティブな時間帯

数値を元に仮説を立て、PDCAを回し続けることで自分にあった「発信軸」が見つかっていきます！



# 計測できるものは改善できる！

1. リーチしたアカウント  
・プロフィール閲覧は1週間で何名？

※プロフィール閲覧者がいつもより多いのに、フォロワー増えない場合  
→プロフィールの改善が必要

2. オーディエンス  
・フォロワーは1週間で何名増えた？

※フォロワー増えたのに、いいねとかストーリー閲覧少ない場合  
→コンテンツの改善が必要

3. コンテンツ  
・保存数はどう？

※「保存数が多い」⇔「ユーザーが見返したいと思える程いい投稿」  
Instagramのアルゴリズムに好影響を及ぼし、発見ページに掲載される可能性あり（フォロワー以外にも見てもらえる）



# アカウントを成長させる3つの方法

## 1. 成功者のパターンをマネする！

- ・ハッシュタグ
- ・フォローしている人
- ・何に「いいね」しているか
- ・プロフィール、アイコン
- ・テキスト、文章構成
- ・フォローとの交流方法

※完全コピーではなく参考にするつもりで！

## 2. 投稿をやめない、諦めない！

- ・継続力が必要です
- ・結果に一喜一憂せず、改善を続ける

## 3. 自ら「見込み客」にアプローチする！

- ・いいね、コメント等アクションをする
- ※自分がされて嬉しいことを先に行う姿勢  
→見込み客を探すコツは次ページに。



自分に反応してくれた人に対して、反応に行く等、工夫できることは多数ある！



見込み客探しの  
コツは…

遠回りを  
すること！

---

あなたの事業に興味がありそうな人は、**どんな人かを徹底的に考える**（ex:自社サービスが不動産関係の場合）

- ・年齢は？性別は？（ex:男性20代～30代）
- ・自社サービス以外に、興味関心のありそうなことは？（ex:ゴルフ・腕時計・子供の教育）

---

あなたの事業に興味を持ちそうな人が、**投稿しそうなジャンルは？**

- ・「ゴルフきた！」「新しい腕時計買った！」等の投稿を見に行きましょう
  - ・その投稿に対して、いいねやコメント等のアクションを試みましょう
- ※まずはお客さまにちゃんと興味を持ちましょう！興味を持ってほしかったら、先に相手に興味を持つ。

---

フォロワーが多い人に、「**いいね**」をしている人がいませんか？

- ・有名な人を狙うのではなく、有名人にいいねをしている人に、アプローチしましょう
- ※いいねをしている＝「**アクティブ（最近インスタを触っている）**」なユーザーですよ

---

見込み客があなたのサービス以外に「興味を持ちそうなこと」を考えて、その単語で色々と検索してみましょう

とにかく**遠回り**をして、継続的に連絡を取れる友達を増やす感覚でいきましょう！

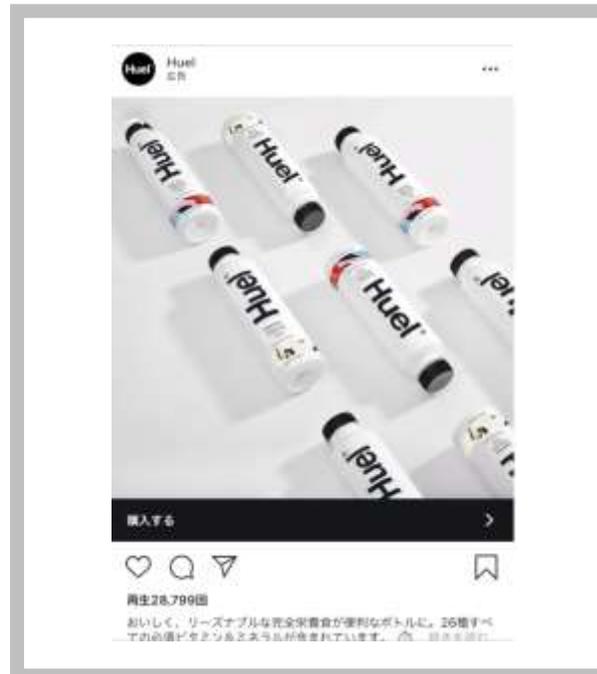
# 広告配信で集客を加速！

Instagram広告：  
「潜在顧客※」にアプローチしやすい！

※あなたの商品をまだ知らないけど、  
あなたの商品に潜在的に興味がある人

Instagramを開く時：リラックスタイム

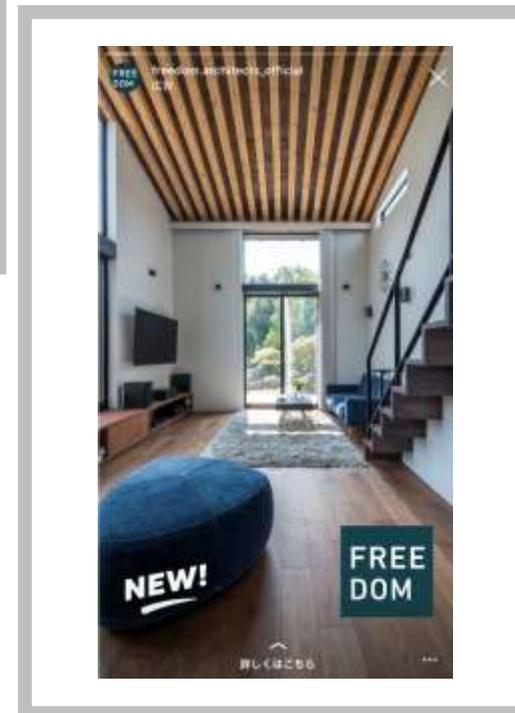
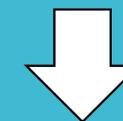
- ・ 広告を見たいわけではない
- ・ フィードに馴染むオシャレな広告ならば  
割とカンタンに受け入れてもらえる



↑  
フィード広告例  
オシャレで宣伝色がない

ストーリーズ広告例

Instagramに馴染む

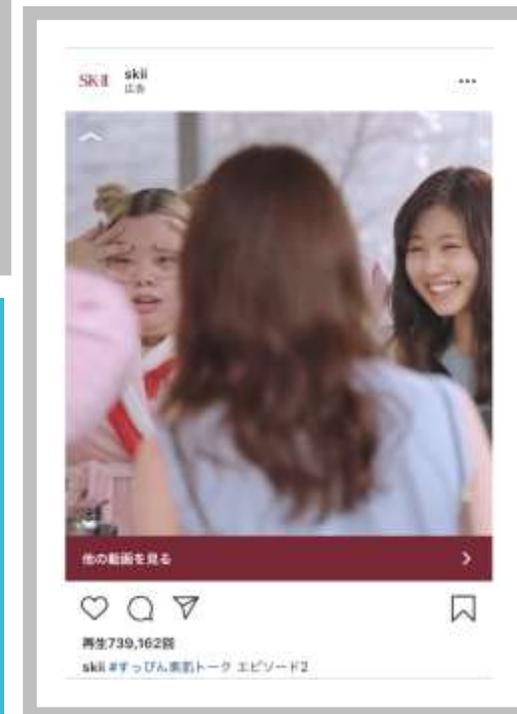
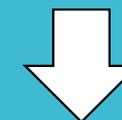


# Instagram広告の特徴

1. **宣伝色の強い広告はNG!**  
※ゆえに潜在顧客にアプローチしやすい
2. **ターゲティング精度が高い**
  - ・ 都内在住
  - ・ 女性
  - ・ 25歳～29歳
  - ・ スポーツに関心、などの設定が可能
3. **低予算から配信可能**
  - ・ 最低200円から実施可能
  - ※Instagram推奨は最低500円～
  - ※マスメディアでは考えられない金額
  - ※個人でもカンタンに出稿できます



【動画広告例】  
続きを見たくなる面白さ  
→幅広い層に届きやすい



【キャンペーン広告例】  
オシャレで宣伝色弱め  
→アウトドア好きに響く

## ショッピング機能の導入条件

- Instagramがビジネスプロフィールになっている
  - Facebookビジネスページを持っている
  - InstagramとFacebookをリンクしている
  - Facebookに商品登録がされている
  - 主に有形商品を販売している
- ※Instagramヘルプセンター参照

上記の条件を満たした上で、**Instagramの審査**を通過する必要があります！



# お客様をつくるとは？

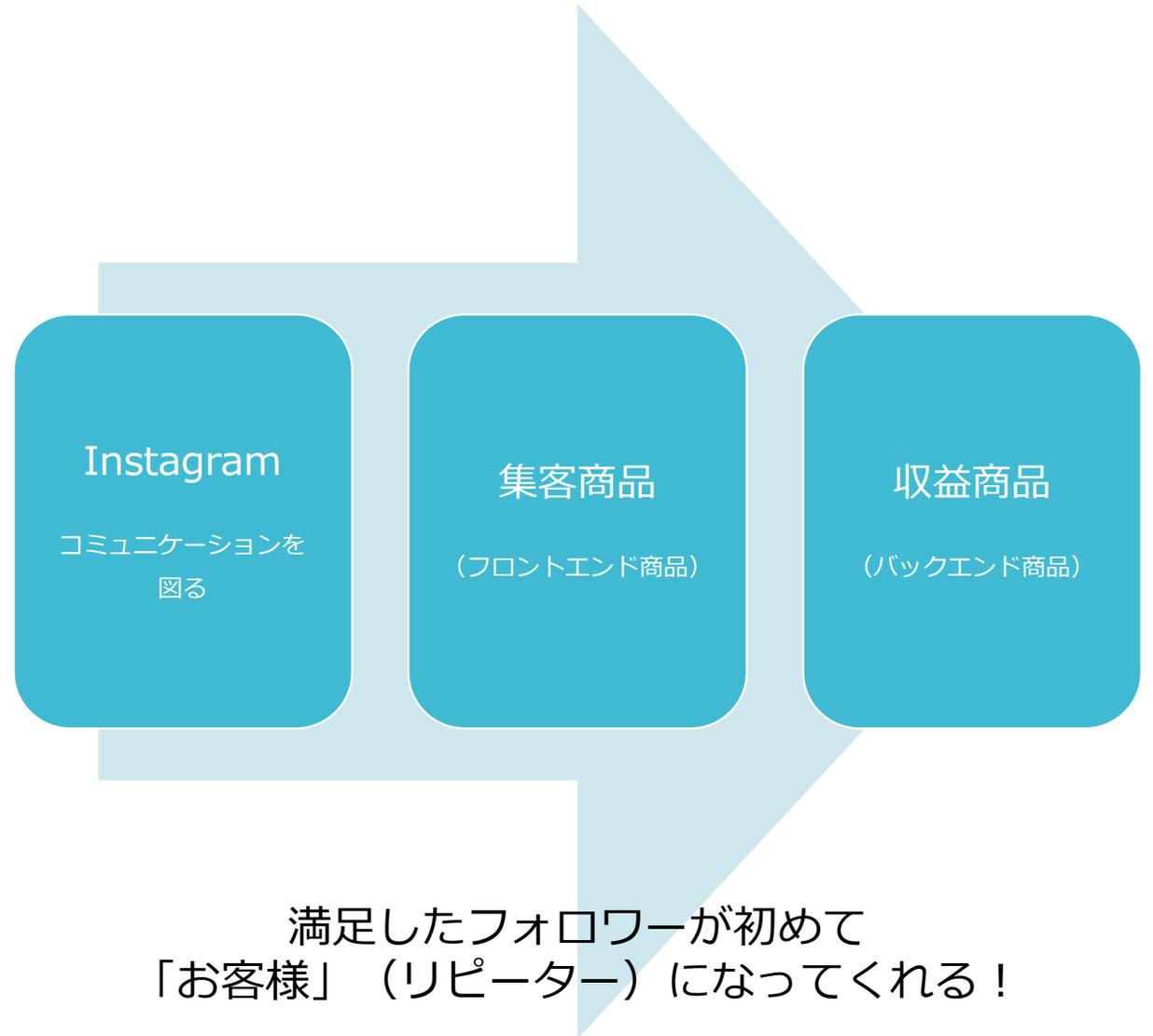
- Instagram：コミュニケーションの一環

※一見さんに対して、「売りたい物」をいきなり販売しても避けられる恐れ大

- Instagram：信頼構築！

※お友達だと思って、**販促感ナシ**で接するのがベター

※集客したいからこそ、売り込まない姿勢が大事！



# マーケティングとは「変化」

1. 誰の (target)
2. どんな悩みを (worry)
3. どのように改善するのか (solution)

この軸をしっかり整え、改善を継続さえすれば、うまくいきます！  
インスタグラムに限ったことではありません。

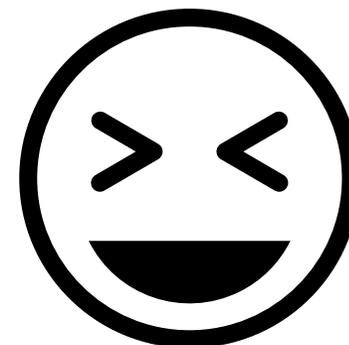
やるべきことの基本は、どちらも変わらないですね！



worry



solution



CHANGE!!

# 大切なこと

ビジネスの成功は、まずは  
たった1人の熱狂的なファンを創ることに尽きます

# さいごに

「Instagram」で、だれもが世界に向けて  
カンタンに情報を発信できる時代になりました。

Instagramで集客するのは、0円から始められます！

運用を外注する企業も多いですが、金額はピン切りです。

参考例：業界最大手：150万円／月間15投稿 業界最安値：30万円～／月間15投稿

✓ **世の中をつくっているトップ1%の人は、反応させる側の人間**

ブームに乗る人 < ブームに乗せる人 < ブームをつくり上げられる人  
→反応させる側の人間になった者勝ちということです！

成功するシンプルな秘訣は、**「今スグやってみる」**こと。

ぜひあなたの力で試してみてください！

わたしの経験が、あなたのお力になれますように。

最後までお読みくださり、ありがとうございました！

## リールについて

インスタ新機能として追加された  
「リール」については、こちらをご覧ください！

▼インスタグラム集客に関して記事を更新中

[Insta Pics | 少ないフォロワー数でも売れるインスタ運用](#)