

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！



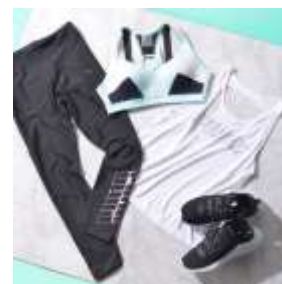
ショッピング機能の導入条件は？

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グル

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
スクエアの状態に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

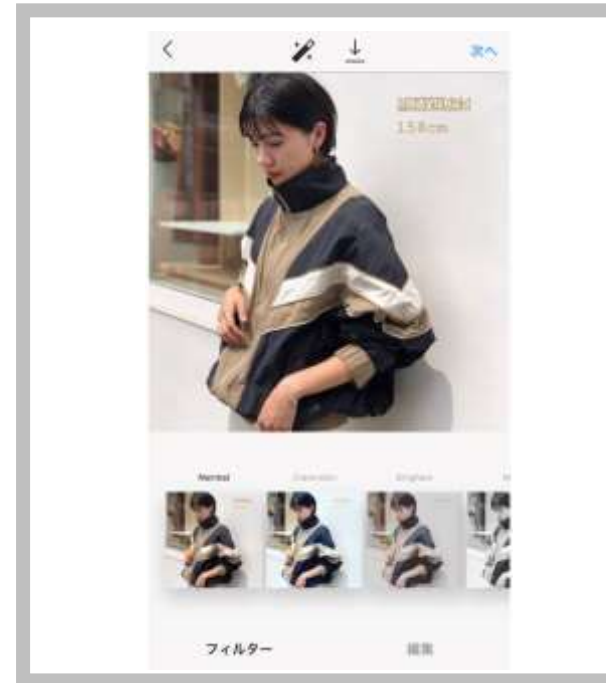
2. 色味調整も統一感を大事に

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！

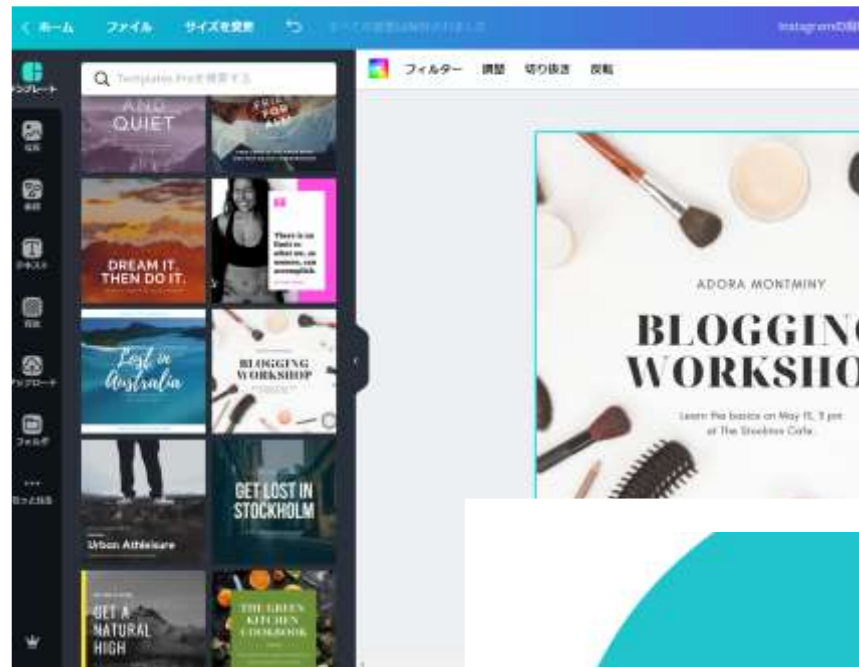
撮影するリソースが無い方でも、
CanvaがあればOK！
テンプレートや画像が豊富です。

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！



共感・オモシロ系

- わかる～！
- これ、私の事だ
- ウケる！



努力・憧れ系

- 私もがんばろ！
- 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

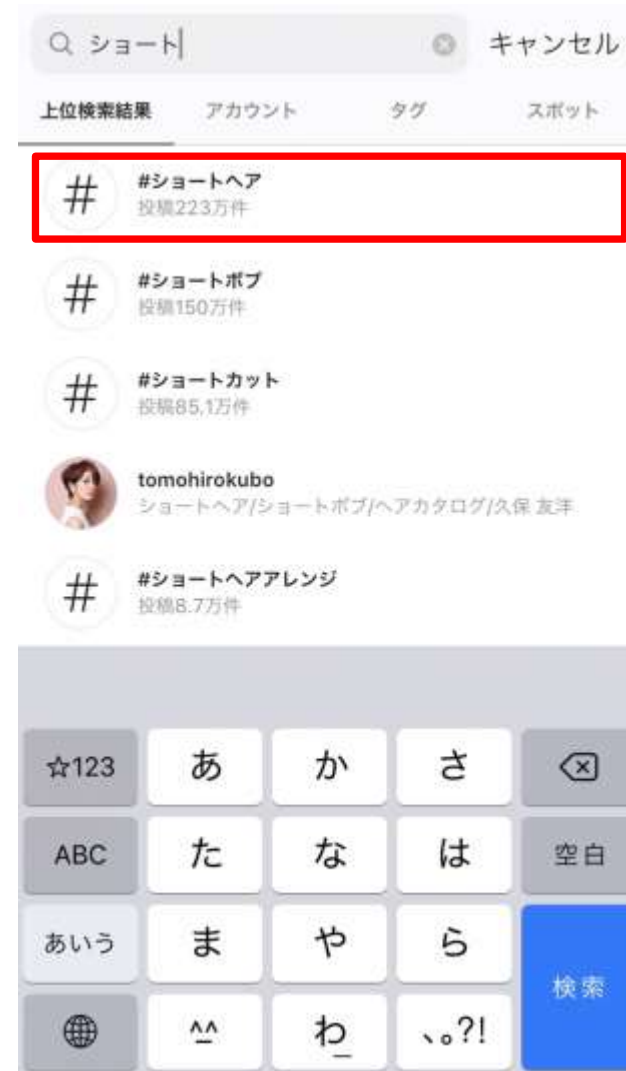
例) 髪型をショートヘアにしようかな~と思ったとき

「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！



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AI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ね。

✓ #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
 - ・憧れの人があるあなた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

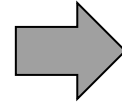


「2021年春」の結婚式

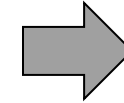
「結婚式」を例に



=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

#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、色んな#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

【超大事】 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

エンゲージメント率が高くなると...



発見画面に掲載される可能性が高まる！



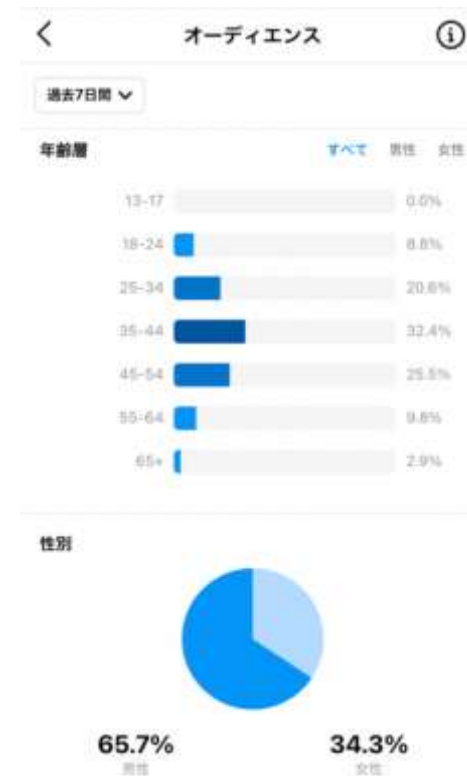
新規ユーザーへの露出が爆発的に増える

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
- ・フォロワーとの交流方法

※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してみましょう

※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

- ・ 広告を見たいワケではない
- ・ 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



【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

【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



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？

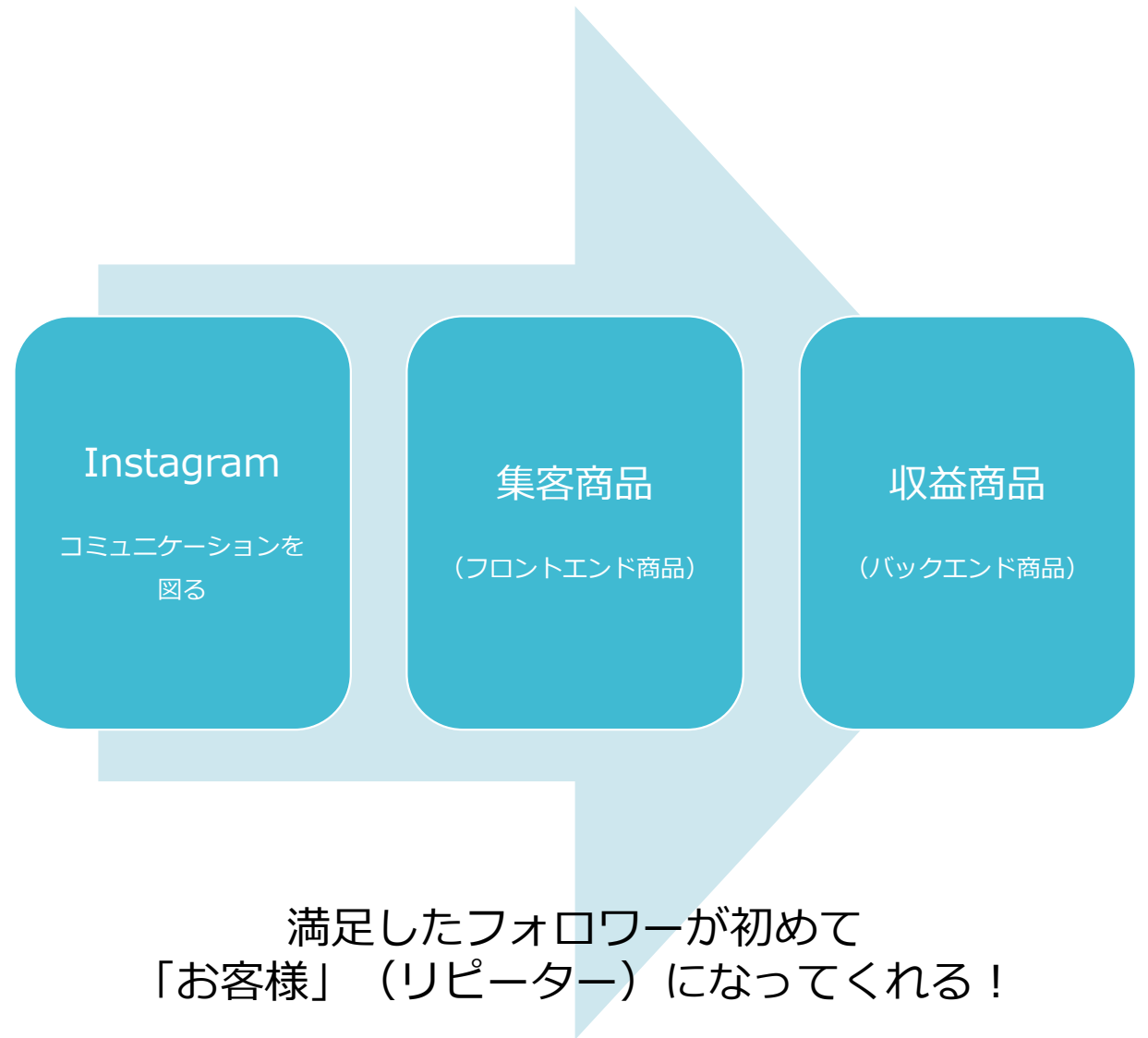
- Instagram：コミュニケーションの一環

※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。

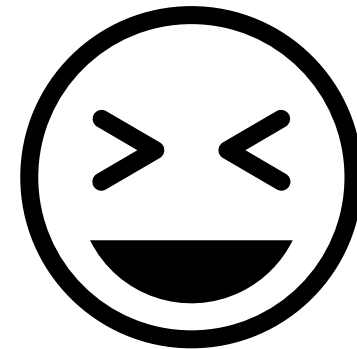
やるべきことの基本は、どちらも変わらないですね！



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](#)