

フォロワー数0→13,000人に増やした  
SNSマーケターによる

# インスタグラム集客術

2021.11.24 改訂 ナツミ

# コンテンツ 目次



はじめに



自己紹介



第1章：Instagram集客の**基本**を知る



第2章：Instagram集客の**準備**をする



第3章：Instagram集客の**実践**を積む



さいごに

# はじめに

2019年、日本における広告費は、インターネットがテレビを抜きました。  
SNS利用者数は年々増加し、生活インフラの一部になりつつあります。  
数あるSNSの中でも、最も重要なツールの1つが**Instagram**です。

<Instagramユーザー数> ※MAU=月に1度はInstagramを開く人

- 世界 (MAU) : **10億以上**
- 日本 (MAU) : **3,300万人**

<日本人のインスタ熱>

- ハッシュタグ検索回数 : **世界平均の3倍**
- 月間アクティブ率 : **84.7%** (LINEと同等)

**Instagramでモノが売れる時代になりました。**

**この時流に乗らない手はありません！**

# 自己紹介

はじめまして、**ナツミ**と申します。

現在、SNSマーケターとして活動しております。

前職の大手企業マーケティング現場で、SNSをゼロから立ち上げ。

- **Instagram : 0人 → 13,000人**
- **Facebook : 0人 → 14,000人**

上記実績がありますが、試行錯誤した点多々ありました。

そんな自分が経験してきた、**現場での実践的ノウハウ**を元に

**「Instagram集客の方法」**をまとめました。

私のお伝えする情報が、1人でも多くの方に届き

「Instagramを活用したビジネス」の一助となれば幸いです。

# 本書を読むと

数あるノウハウの中から、  
本書を手にとって頂きありがとうございます。

そして、おめでとうございます！

本書を読んで実行していただくと、

- ・ **Instagram集客の基本**が身につきます
- ・ あなたと相性の良いフォロワーとお近づきになれます
- ・ 相性の良い「お客様」だけが増えます
- ・ 集客ができるようになると、セールスは不要になります

なんて**ステキな状態**でしょうか！

# 第1章 Instagram 集客の**基本** を知る



Instagramで集客を行うべき3つの理由



Instagramを集客に活用できる3つの理由



ユーザーの新しい購買プロセスとは？

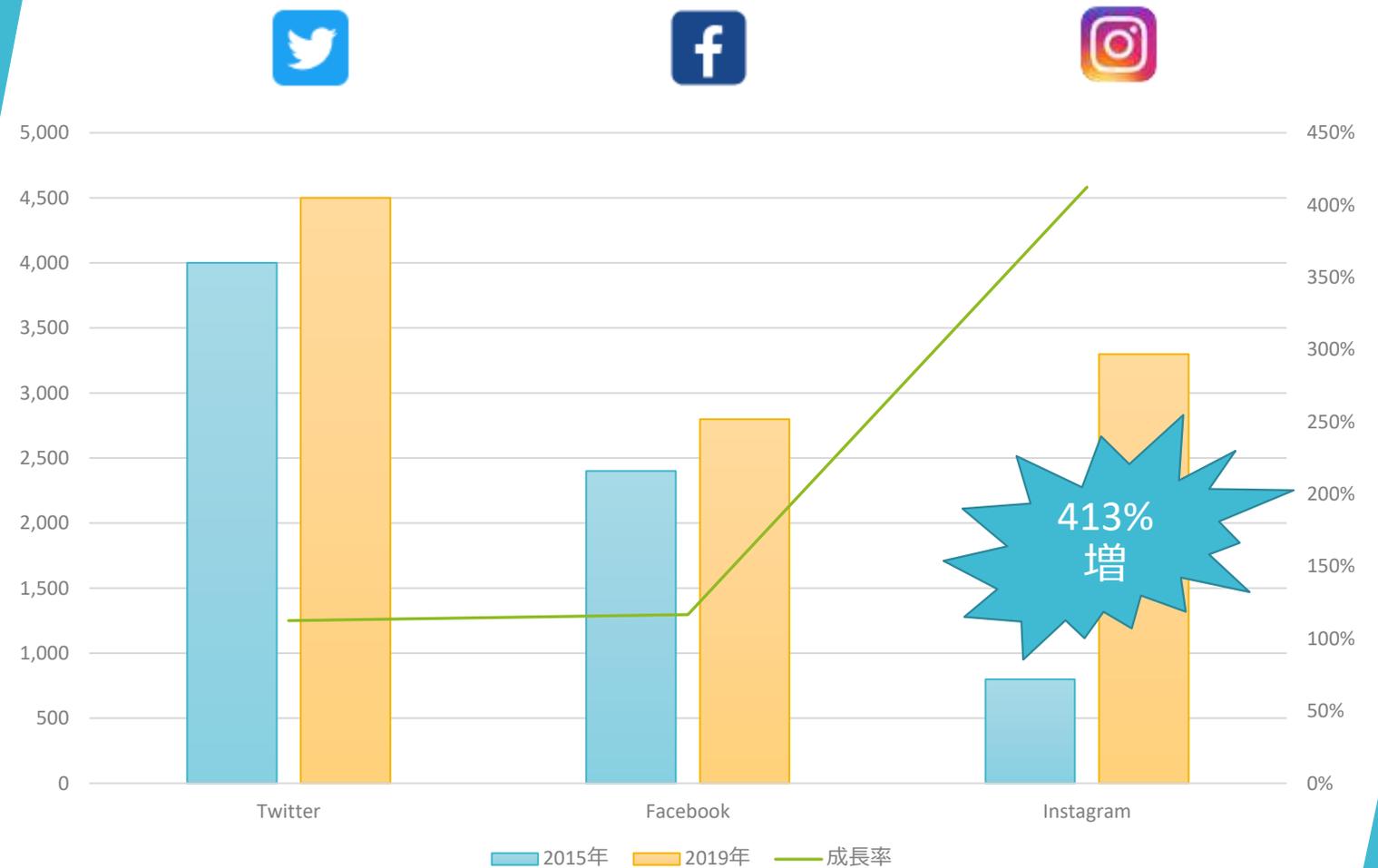


Instagram集客の強み

# インスタで 集客を 行うべき 3つの理由

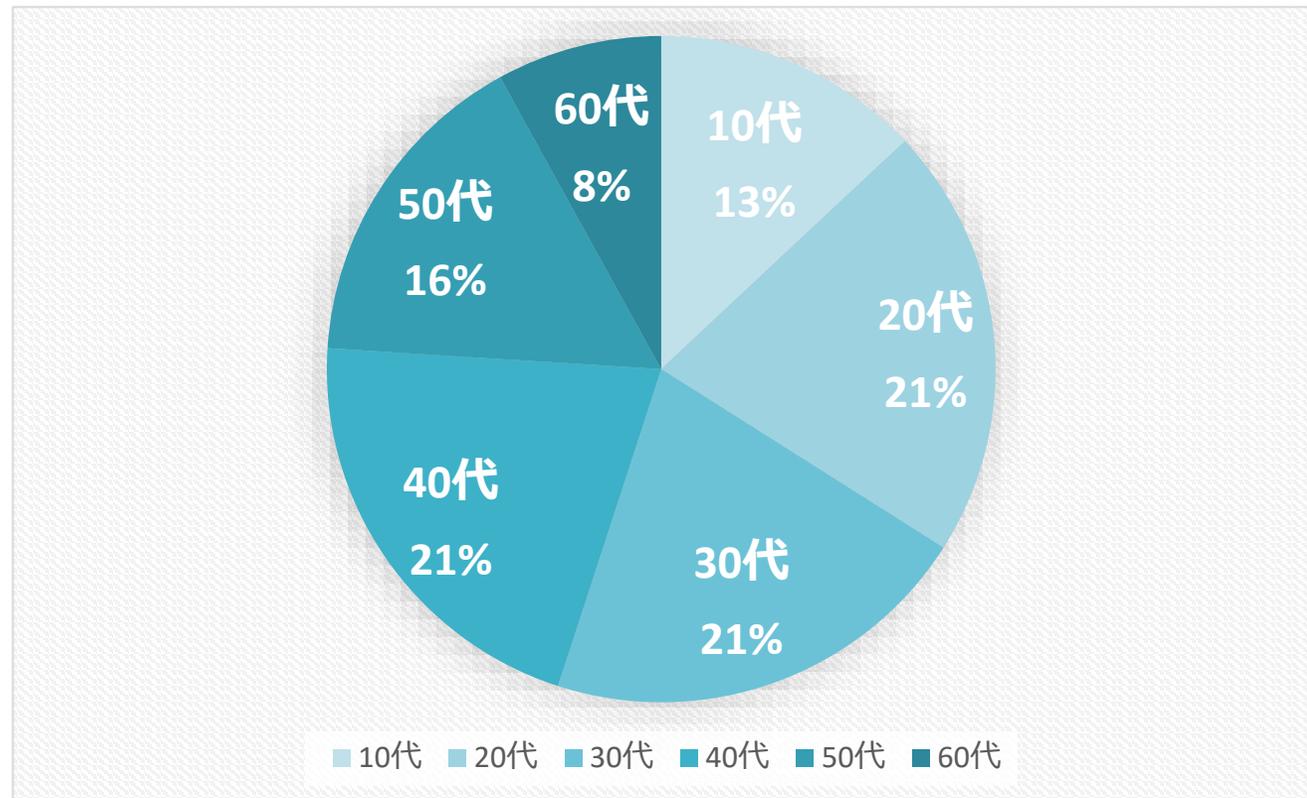
1. インスタグラムユーザーが**増加している**
2. インスタグラムユーザーの**行動が変化している**
3. インスタグラムに**集客を後押しする機能が実装されている**

# インスタ ユーザーの 激増



# インスタ ユーザーの 年齢層に 拡がり

(2019年)



# Instagramを 集客に活用 できる3つの 理由



世界観の表現



情報量の多さ



コミュニティ化

# 世界観の表現

あなたの「世界観」を表現できる場がInstagram

1. プロフィール
2. コンテンツ（画像・動画一覧）

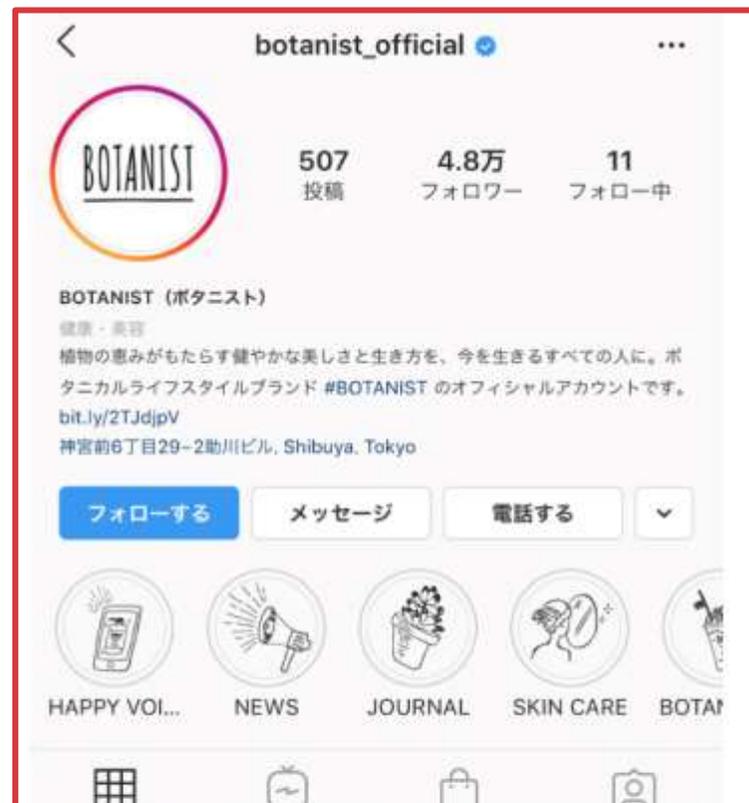
あなたの「世界観」に価値を感じたユーザーがファンになってくれます

**ブランディング**に成功すれば、広告宣伝費削減に。

※「BOTANIST」は成功企業。

※ここがスゴイ▶マス広告を使わずにバズを起こした。

1



2



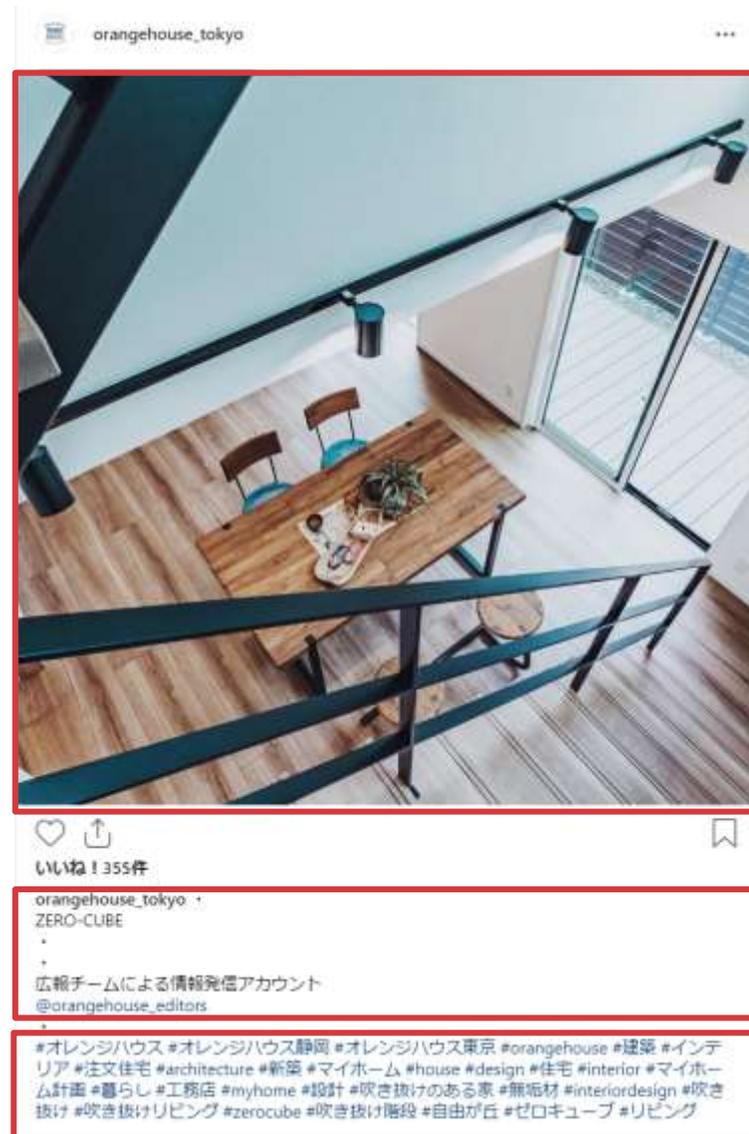
# 情報量の多さ

1度の投稿で沢山の情報を伝達できるインスタグラム

1. 画像 or 動画
2. 文章
3. #ハッシュタグ

ユーザーが求める情報を、

3つの構成で効率的に伝達できる



# コミュニティ化

Instagramには、  
Twitter/Facebookのような「拡散性」はありませんが

興味関心でつながれる「#ハッシュタグ」  
お互いにタグを付合う「タグ付け」「@メンション」

Instagramは、  
あなたと興味関心が近い人と、**コミュニティを作れる**

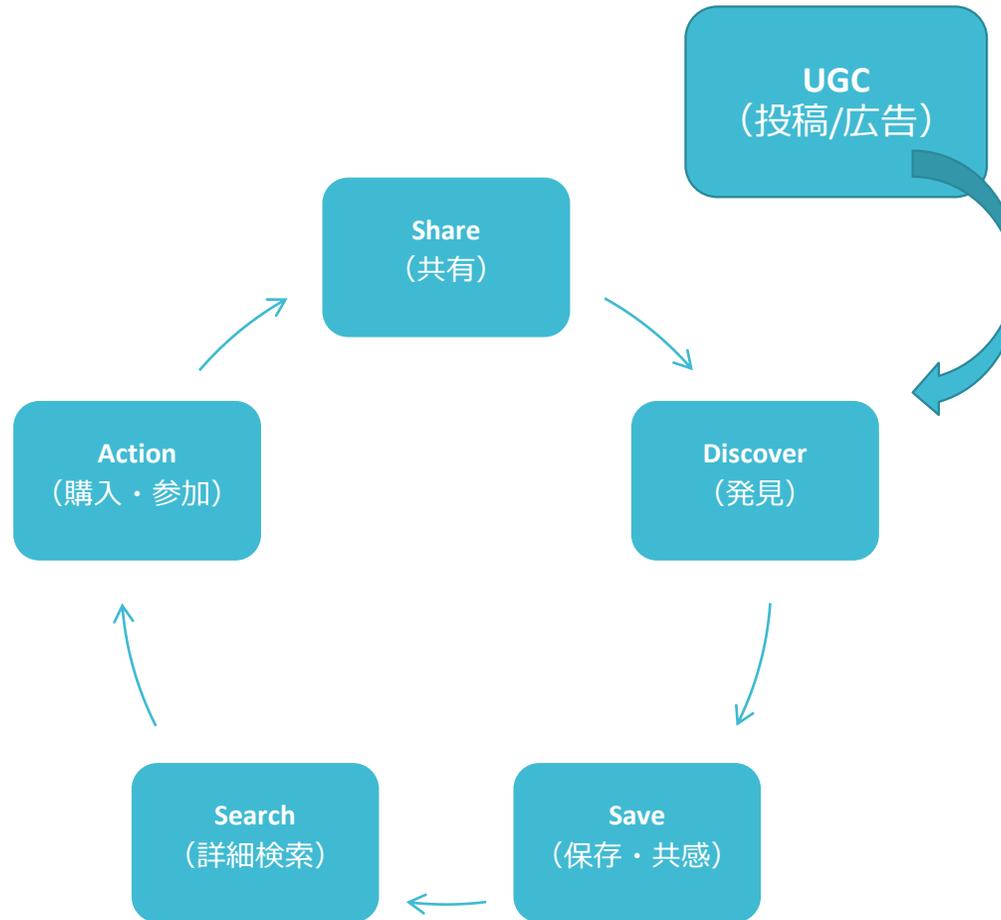
※「古着女子」は成功事例。古着好きが集まるコミュニティ。

※ここがスゴイ▶古着好きユーザー達の投稿をリポストして  
アカウントを構築し、メディア化している。



# 新しい購買プロセスとは？

## 新しい購買プロセス「UDSSAS（ウドサス）」



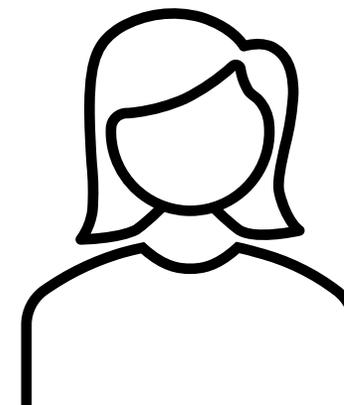
※UGCについては、口頭で解説させていただきますね！

## 1つの例を挙げてみましょう

<ここに1人の女性がいます>

- ・ 会社員
- ・ 20代後半
- ・ 最近、プロポーズを受けた
- ・ 夏のリゾートで、少人数の挙式を挙げたい

→ 「**結婚式**」に関する最新情報を集めたい



幸せいっぱい  
浮かれたA子

# 発見



なんかいい情報ないかな～

発見

保存

検索

購入

共有

フォローしている人の投稿や  
発見タブから  
好みの投稿を“偶然”「発見」

# 保存



とりあえず**保存**しとこ！



保存やフォローにより  
「リアルな情報」を得る

# 検索



店や商品について詳細情報をリサーチ  
「検索エンジン」も活用！

# 購入

早速行ってみよ！



発見

保存

検索

購入

共有

「検索」した情報を参考に  
「購入」や実店舗へ行く等の**アクション**

# 共有

思った以上に良かった～  
備忘録としてシェアしようかな！



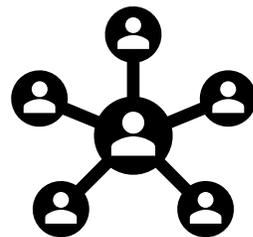
自分が得た「体験」を「共有」

購入しなくとも  
有益な情報を「共有」する事も！

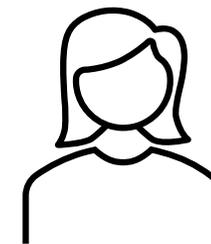
共有



発見



UGC



幸せで  
大満足なA子



わたしの「体験・共有」が  
だれかの「発見」につながる

※興味が絞られた情報が拡散される！

# 購買プロセス を把握し 施策を練る

A子のように、ユーザー 1人1人が  
**あなたのサービスを発信したくなるよう**、仕掛けていきましょう！

- あなたが今まで「シェアしたい」と感じた情報は？
  - あなたが今まで「保存」した情報は？
- そういうところにヒントがあります。

# インスタグラム集客の強み

- ・ インスタグラム集客

特定のターゲット（興味関心の強い見込み客）に

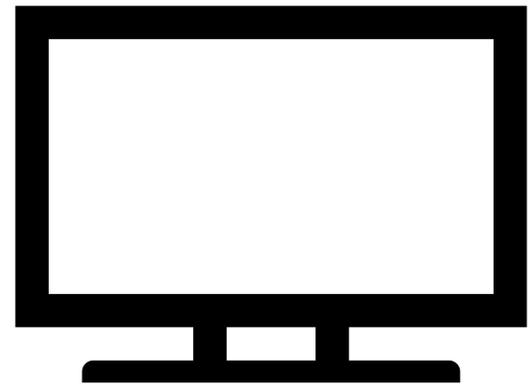
特定の価値を提供しやすい

→コミュニケーションを取りやすい！

- ・ マス広告集客（新聞・チラシ・テレビ・電車中吊り広告等）

出稿金額が多いため、「だれも見える」。

→ゆえに「だれにも刺さらない」というケースも多い。



## 第2章 Instagram 集客の準備 をする



Instagramをビジネスに活用する**目的**は？



フォローしたくなるアカウントの**秘密**とは？



素通りできない魅力的な**世界観**のルール



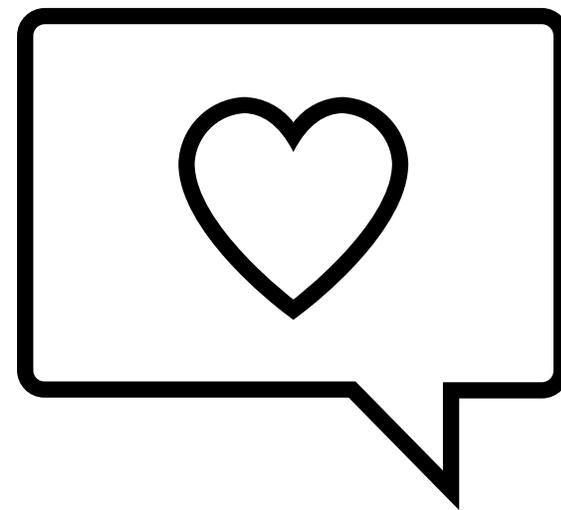
**ビジネスアカウント**への変更はマスト！

# Instagramを ビジネスに活用する目的は？

あなたの商品やサービスを購入してくれる可能性のある  
**見込み客を集める = 友だちを集める**

**これが大前提！**

- ✓ 「フォロワー」を増やすことが目的ではない
- ✓ 「フォロワー」が多ければ良いものでもない



フォローしたくなる  
アカウントの**秘密**とは？

## 一目で刺さる“世界観”

「フォローする価値があるか」  
「フォローする価値がないか」  
ユーザーは一瞬で判断します。

「価値なし」と思われたら、  
どんなに素晴らしい商品があっても  
たどり着いてもらえません！



# なぜ世界観が重要なのか

大前提：世の中の「情報」は、既に飽和状態

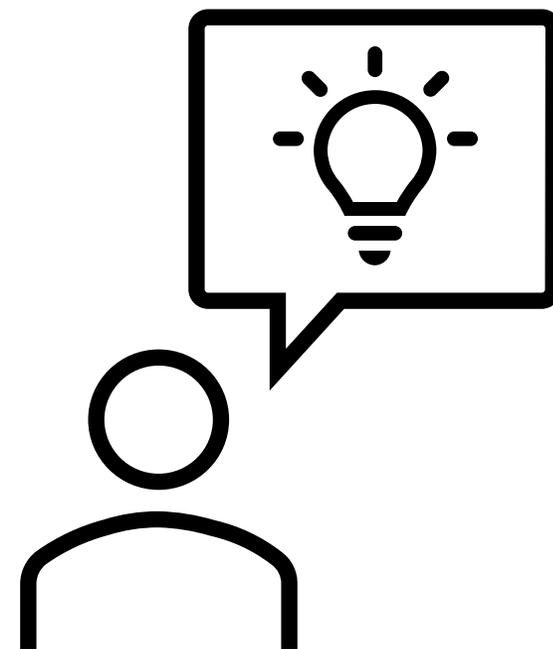
同じようなコンテンツが溢れる中、  
ユーザーが「なんか好き、私のためにある情報だ」と  
共感できないとフォローはしません。

ターゲット「だけ」に響く世界観があれば、成功です

ターゲット「だけ」を反応させるのが、良い世界観

✓ 「見本となるアカウント」を3つ程ピックアップすると良いです

※判断に迷った際の指針にもなる

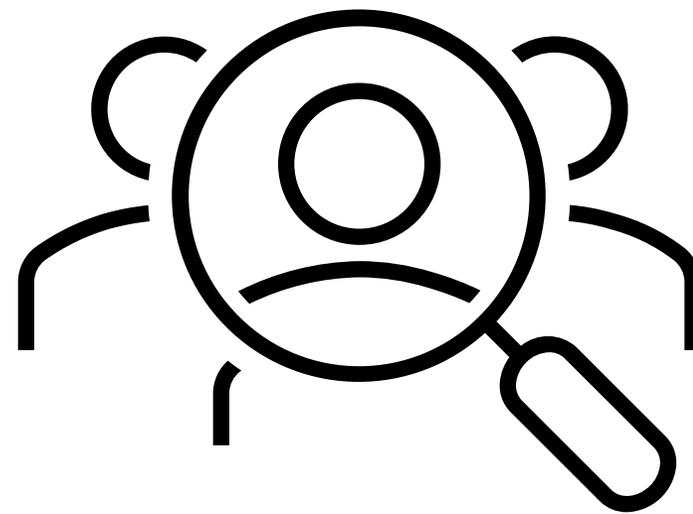


# 素通りできない 魅力的な世界観のルールとは？

「ターゲットを絞り明確にするコト」  
→最も大事なポイントです

「多くの人に届けよう！」と意気込んでも、  
曖昧なメッセージになってしまいます。

投稿は、**お客さまと1対1の対話**だと思ってください。



# 自分のポジショニングを再確認

あなたのビジネスの**ポジショニング**を再確認しておきましょう。

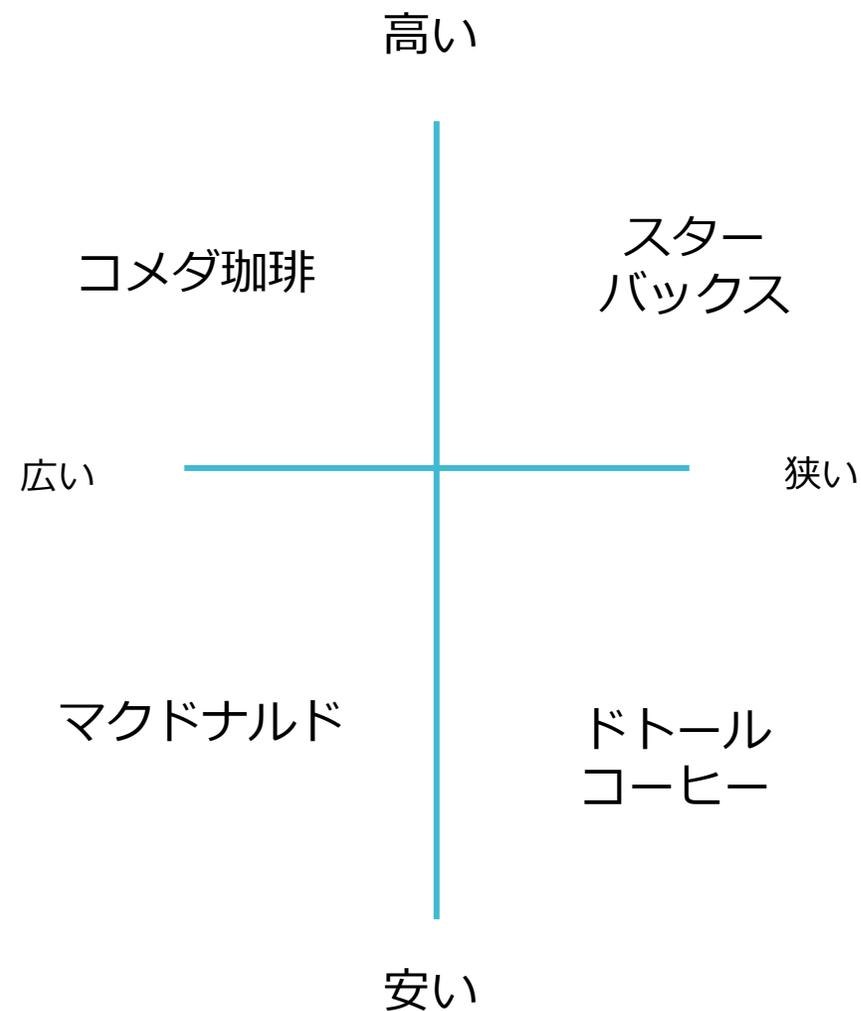
例) コーヒーショップで比較

- ・ コメダ珈琲：落ち着いた時間を過ごしたい【空間】
- ・ スターバックス：ゆっくりオシャレに過ごしたい【空間】
- ・ マクドナルド：子連れでも入れるメニューや席【価格】
- ・ ドトールコーヒー：駅近でさくっと入れる安心感【環境】

→【●●】が顧客が本当に求めているものだと考えると

自身のビジネスで訴求するポイントが見えてきます。

売りはコーヒーではなく、【●●】が本当の売り。



※縦軸横軸は状況によって、変えてみる

# 世界観の 構成要素

## 1. ユーザーネーム

## 2. アイコン画像

## 3. 名前

## 4. プロフィール

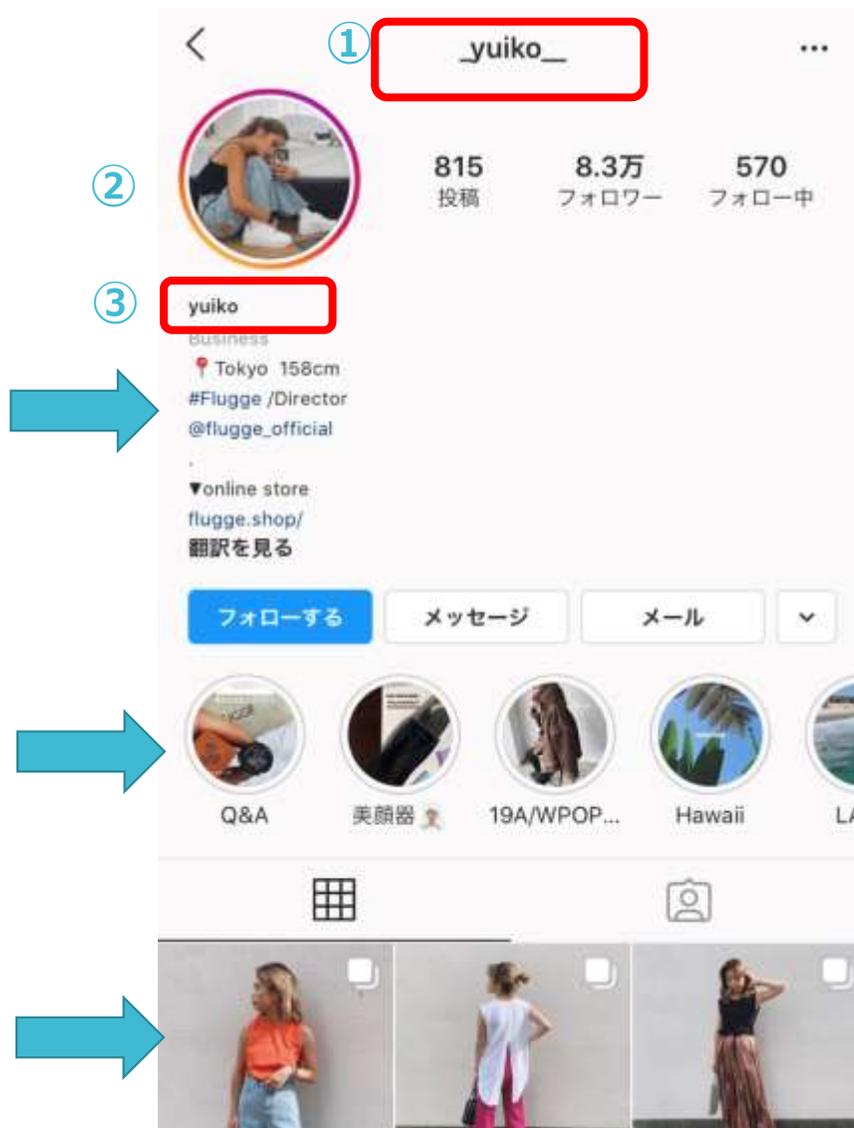
- ・あなたが何をしている人か
- ・どんな情報を提供しているか
- ・5秒で分かる簡潔さが好ましい

## 5. ストーリーズハイライト

- ・最新情報があるか
- ・興味を引くカテゴリがあるか

## 6. 投稿画像

- ・9枚目までの投稿画像で勝負が決まる
- ・最新投稿1~2枚だけ良くてNG



# 1. ユーザーネーム = 超大事！

- 検索したユーザーが最初に目にするのがユーザーネーム  
→ **名前よりも大事**とってください！
- 誰でも分かる**シンプル**な文字列が望ましい  
→ ローマ字のみのため
- 会社名、ブランド名、個人名、サービス内容などを簡潔に表現しましょう！

「名前」は  
表示されない

#サーフフィット  
で検索

検索結果から  
投稿をタップ

最初に  
目にする名前は  
ユーザーネーム



# ユーザーネームが超大事な理由

1. コメント欄でもユーザーネームしか表示されないから  
→ユーザー名が分かりづらいと覚えてもらえない
2. 後から変更するとプロフィールURLが変わるから  
→アカウントが既に育っていて、外部リンクがある場合  
ユーザーネーム変更は控えましょう



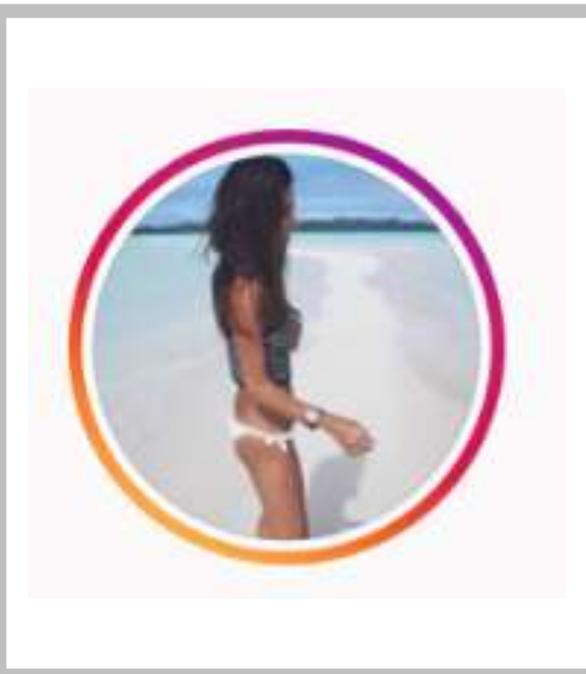
## 2. 目を引くアイコン画像とは？

### 分かりやすい・目立つ

アイコン画像は拡大できない為、  
瞬時に興味を持ってもらう工夫が必要

画像選定のポイント：

- ・どんな投稿をするアカウントなのか
- ・どんなアカウントと認識されたいか



パット見で  
何の人が  
分かりやすい



# 3. 名前

✓自分の名前（本名じゃなくてもOK）

✓発信テーマを名前に含むのも良い

→テーマを入れると検索結果画面に、  
反映されるからです

✓オシャレな文字にしたい時は変換サイトを  
活用しましょう！



←オシャレ文字に変換できるサイト  
「シャポ庫」

<https://www.shapoco.net/plainstyle/>

## 4. アクションボタン

下記ボタンの設置も可能！

✓メールボタン

✓電話ボタン

連絡の取りやすいボタンを

活用していきましょう！



## 4. 魅力的なプロフィールの要素は？

1. **どんなジャンルか、どんな人物か**
  - ・ 5秒で分かる位の簡潔さが理想
  - ・ どんなライフスタイルなのか
2. **権威性**
  - ・ 具体的な数字
  - ・ スゴイと思わせるような見せ方
3. **どんな情報が得られるのか**
  - ・ 自分にとって得のある話「だけ」知りたい
  - ・ ハッキリとわかりやすく
4. **WEBサイトURL**
  - 長過ぎるURLは美しくないので長い場合にはbitlyなどを活用する

「共感」や「有益性」を感じ取ってもらえば  
フォローされやすくなる！



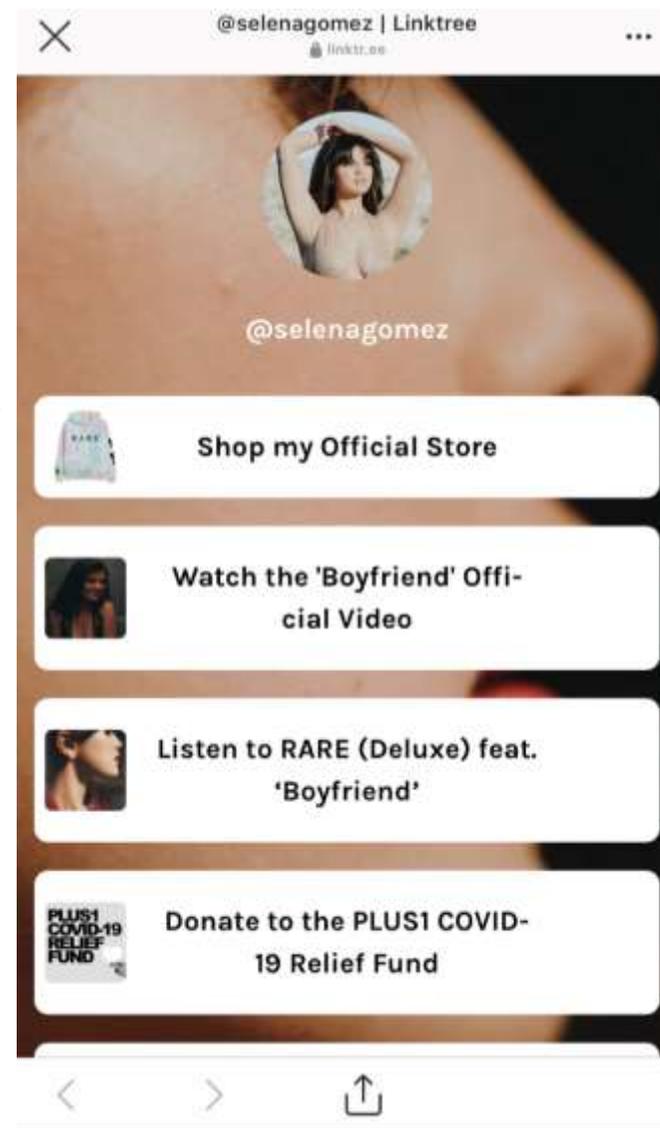
## 4. 複数のリンクを掲載したいときは

「Link tree」という  
サービスを活用するのもOK！

- ・ HP
- ・ You Tube

など飛ばしたい外部サイトが  
多い場合には重宝します。

※ただし、リンクの選択肢が多すぎるのも  
ユーザーを迷わせる要因になるので、  
よくご検討ください！



## 5. ストリーズ ハイライトとは？

- ・ **ハイライト**：24時間で消える「ストーリーズ」をプロフィールページに常時表示できる機能
- ・ ハイライトをタップすると、過去のストーリーズを見られる
- ・ 自己紹介の一部として、最大限に活用していきましょう！  
→色んな切り口で作っちゃおう！

最新  
ストーリーズ



ハイライト



# フォローするまでの5段階ステップ



いい感じ！  
他の投稿も  
気になる！



①投稿チェック  
検索や関連投稿経由で流入

②プロフィールタップ

③過去投稿をパーツと見る

# フォローするまでの5段階ステップ



1. 個別投稿を見て
2. 投稿一覧を見て
3. プロフィールを見て

ユーザーはこの流れで  
フォローするか否かを  
**瞬時に判断**しています！

④プロフィールチェック  
アカウントの人物像確認

⑤フォローを決断！  
やっそこフォローです

# ビジネスアカウントへの変更はマスト！

元の設定は「個人用アカウント」になっている為、「**プロアカウント**」に切替えましょう！

※設定画面から変更可能です

## ビジネスプロフィールに変更する3つのメリット

1. 広告を打つことができる
2. インサイト（数値）を見ることができる
3. 電話、メール、道順などのボタン設置ができる

※詳細は第3章でお伝えします

