



スピ×インスタ



スピ系専用

インスタ集客

入門編

インスタ
初心者OK



プロフィール

永野敏朗(永野歳明)



カバチタレを見て法律家を目指す。
しかし持病のアトピーが悪化して断念。
2年間の闘病生活。

2013年よりオンラインで起業するも
約8年間ほどアルバイト以下の収入。

2021年より本格的に
SNSをやってビジネスが少しずつ軌道にのる

【肩書き】

- ・ 占い師
- ・ 起業家
- ・ 恋愛コンサルタント
- ・ メンタル心理カウンセラー
- ・ 潜在意識開発コーチ

インスタで成果を出すたった1つの法則

小手先のテクニックに走るのではなく
ビジネスの本質をインスタに応用する

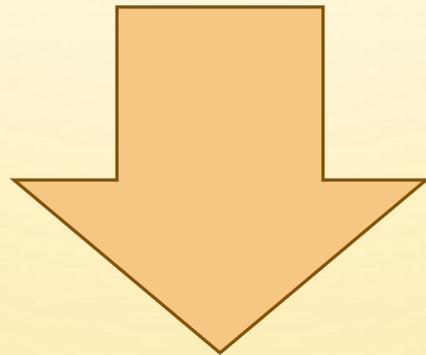
ビジネスの基本は相手理解

相手とは

- ① インスタ
- ② お客様

インスタ攻略のカギは理念を理解すること

インスタの理念(ミッション)とは？



インスタの理念(ミッション)



大切な人や大好きなことと、
あなたを近づける

インスタはコミュニケーションツール
として使って欲しいと考えている。

アルゴリズムは インスタの理念を叶えるために作られています。

インスタは理念に反することを嫌う
例えば「相互フォロー」など

一時流行った、たくさんフォローして後から
フォロワーを解除する方法はインスタが求める本来の
使い方とはかけ離れている。

➡シャドバンリスク

コンセプトで9割が決まる

コンセプトとは

- ①どんな人に(ターゲット選定)
- ②どんなテーマで(テーマ選定)
- ③どんな価値を提供するのか(コンテンツの質)

一人暮らしの情報を発信したい場合

誰に:一人暮らしの人、または一人暮らしするか悩んでる人

テーマ:部屋紹介、掃除片付けのハウツー

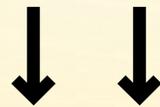
価値:暮らしの問題解決を提案

具体的なコンテンツ:掃除や片付けについて情報発信



ターゲットを絞るほど
ファンになってくれる。

ファンになってくれると
「商品が欲しいから買う」



「あなただから買う」
に変化する

多くの人の売上が
あがらないポイントはここ

ターゲットの絞り方

- ・一人暮らしの大学生
- ・一人暮らしの女子大学生
- ・都会に住む一人暮らしの女子大学生

よくあるダメな例

【絞れてそうで絞れていない例】

- ・おしゃれしたいけどお金がない大学生
- ・家事も育児も両方頑張りたい主婦
- ・ダイエットを頑張りたい主婦
- ・人生を変えたいサラリーマン

だいたいの人に当てはまってしまおう

発信テーマの決め方

① 大きい括りで考える「大テーマ」

② ニッチな括りで考える「小テーマ」

大テーマ	小テーマ
節約	お得情報まとめ、楽天特化、ポイ活、家計管理
暮らし	ひとり暮らし、同棲、無印特化、掃除、収納、ライフハック
インテリア	北欧インテリア、韓国インテリア
旅行	夫婦旅行、全国旅行、海外旅行、ホテル、旅館まとめ
人材	転職、就職、キャリア、アルバイト
金融	資産運用、仮想通貨、株、FX
ファッション	低身長、体型別、ブランド縛り、古着縛り、OL服、刺繍
メイク系	ブルベ、イエベ、パーソナルカラー、〇〇メイク
ヘアー	ヘアスタイル、ヘアセット、小顔ショート、ロング、ポプ
恋愛	同棲、結婚、出会い
育児	離乳食、知育玩具、子育て情報、赤ちゃん情報
美容	パーソナルカラー、部位、韓国コスメ
教育	英語、韓国語、日本
ダイエット	トレーニング、プロテイン、オートミール、痩せレシピ、ヨガ、ピラティス、筋トレ
グルメ	全国、地域、食べ物別
レシピ	スイーツ、低糖質、節約レシピ、時短、200カロリー以下
雑学	美容、芸能、時事ネタ
ネタ系	ギャグ漫画、おもしろイラスト、4コマ漫画
占い	恋愛、性
経験談	浮気男、結婚破談、詐欺経験
アダルト	グッズ、性漫画、女優まとめ
ペット	散歩スポット、育て方、ハウツー
アウトドア	キャンプ、キャンプ飯、サウナ、サウナスポット
健康	カラコン特化、デンタル、ヘアケア

初期は小テーマが中心

大テーマ: ダイエット

小テーマ: 二の腕、太もも、食事ダイエット、

最初は小テーマに絞って発信していく

ゴールを決める

【マネタイズ方法】

- アフィリエイト
- 自社商品
- 広告

最初にザックリとお金の入り口を
決めたほうが良い

インスタを伸ばす秘訣

- ① コミュニケーションを多くとること
- ② 見た目に力を入れること

コミュニケーションを取るコツ

【ポイント】

見込みの人にだけアプローチする。

【方法】

いいね

コメント

ストーリーズリアクション

DM

コミュニケーションを多くとると インスタから評価されてアカウント露出が増えていく

最初はフォロワーを増やさない

【コミュニケーション率を上げる】

フォロワー10000人・いいね100:1%

フォロワー1000人・いいね100:10%

↑この%がよくなるほど
アカウントが育っていく

②見た目に力を入れること

アカウントはお店作り



お店のコンセプトと看板が大事

投稿は本づくり



中身よりも外観とタイトルが大事

知らないで損する顧客心理



美味しいから行列ができるのではなく
行列のお店だから行ってみたくなる

フォロワーが増える目安

1ヶ月：100～200人

2ヶ月：300～500人

3ヶ月：700～1000人/ここまでの運用によってこの先の伸びが決まる

6ヶ月：10000人

先日のインスタセミナー 大盛況でした 😊

短期目標と長期目標をしっかりと設定する

- ・インスタの理念

コミュニケーションツール
大切な人や大好きなことを近づける

- ・インサイトの見方

保存率やホーム率

**嬉しい声を頂きました！
ありがとうございます**

フォローさんともっとコミュニケーションを取ったり、
保存されやすい投稿を分析したいです。
1週間に1回インサイトの確認をします。

分かりやすく教えていただき
ありがとうございました



12:04

LINE登録プレゼントの感想 ありがとうございます。



ボリュームが凄すぎでした 😊

もはや無料のボリュームではなく超有料級ですね

これからじっくり読み込んで実践したいと思います

**嬉しい感想
ありがとうございます。**

本当ですか 🙌

そのように言ってもらえると凄く嬉しいです 😊

オンラインでお仕事をさせていただいているのですが
起業適性度が高くて嬉しかったです 🌸

環境の変化やコミュニケーション能力は自分でも高いと思っていました 😊

たしかに飽きっぽい所など、...

楽しく診断させていただいた
しました 🍷
今後ともよろしく願います 🙌

おはようございます 🙌
とってもステキな感想ありがとうございます 😊

診断楽しんでもらえたようで嬉しいです！

こちらこそよろしく願います 🙌

本日のまとめ

- ① アカウントを作る
- ② ライフハック系+風水の発信でフォロワーを集める
- ③ ライフハック系のアカウントをリサーチして投稿や世界観を参考にする
- ④ 理想は毎日発信:クオリティが落ちそうなら2日1回・3日1回
- ⑤ フォロワーとコミュニケーションを大切にする「コメントを返す・DMを返す」
- ⑥ フォロワーが集まってきたら「お客様の声」をハイライトに保存する
- ⑦ フォロワーが300人超えてきたらストーリーでフォロワーとコミュニケーションを取る

特典はLINEでお渡ししております。



- ・SNSマーケティングの教科書
- ・潜在意識の教科書
- ・自分の強みがわかる4タイプ別才能発掘診断