



Instagram構築

◆世界観を魅せるブランディングメディア

- ・写真やデザイン、動画、ライブで世界観を伝える
- ・ビジュアルはフィードギャラリー9マスの統一感が必要

◆フィード投稿：写真＋文字の投稿

◆ストーリー：24時間で消える写真や動画を投稿できる機能

◆リール：最長30秒のショート編集動画

◆ライブ配信：リアルタイムの動画配信

◆プロフィール欄

chicca_happy



635
投稿

6,380
フォロワー

1,170
フォロー中



松原ちか | エレガンスライフアカデミー主宰
起業家

◆心・外見・衣食住・時間・コミュカを整えエレガントに人生をランクアップする講座〜7期 **満**
◆集英社 Marisol 美女組公式ブロガー
◆ホテル17年→大手企業管理職→40歳で起業
◆法人研修&コンサル&コーチング
◆年長👩小2👧ママ
◆ストーリーズでリアルライフ発信
↓📺エレガントに生きる動画レッスン

lit.link/chikamatsubara

名前：名前+肩書(何の専門家なのか?)

※ 全30文字→15文字が検索に引っ掛かるので、ここにキーワードを凝縮

※リアルでやっている場合は【地域】をいれておくとよい

自己紹介:箇条書きで見やすく (ビジネス8:プライベート2)

- ・提供しているサービスと実績(誰のどんなお悩みを解決できる専門家か?)
- ・なぜそれをやっているかの想い・WHY
- ・経験、キャリア(学歴や職歴ではなく興味を引く気になる人生経験や権威性)
- ・趣味、好きなこと、家族構成、住んでいる地域・出身地など(親近感)
- ・プレゼント特典の誘導(何が手に入るか明記)

ウェブサイト|誘導したいリンクへ、1つに絞る

※Litlinkの場合は3つ以内が迷わずベター(たくさんあると迷い、離脱する)

写真 | 顔出しがベター

- ・プロが撮影したもの
- ・笑顔・専門性のわかる演出(服、小物など)

◆発信テーマ

発信の目的：あなたのサービスを欲しい!やりたい!と求めていただくため

何を発信するか?：理想のお客様が知りたい情報

理想のお客様だったら何を知りたいと思うか?

どんな悩みがあり、どうなりたいと思っているか?

→ 悩みの解決になるお役立ち情報

→ こうなりたい!手に入れたい!を叶えてくれる情報や

ノウハウ、ツール、コンテンツなど

発信はラブレター♡ 助けたい理想のお客様への一途な愛を届ける

◆お客様の気持ちの変化・ファンをつくる

出会い

理想のお客様に、あなたの存在を気づいてもらう

↓

感心を持つ

もっとよく知りたいと興味を持ってもらう

↓

この人はいつも私の気持ちをわかってくれていて私のためにメッセージを送ってくれてる。とても役立つ情報を教えてくれる、ありがたいな。

↓

フォロワー

今日は何の情報があるかな？

↓

気になる

この人のサービスなら、私の悩みが解決できそう!この人なら信頼できそう!

↓

ファンになる

話をきいてみたい、お話してみたいな。サービスを受けてみたい!

↓

フロントセミナー・個別説明会へ

◆お客様をファンにする発信

基本事項

- ・ 誰に向けてのラブレターか、ターゲットを明確にする(理想のお客様)
- ・ あなたが何の専門家で、誰のどんな悩みを解決できるのか明記する
- ・ お申込方法が明確でひと目でわかる誘導がいつもある

投稿の内容

- ・ 伝えたいことが明確である(1記事1メッセージ)
- ・ 何のために書いた記事(テーマ)で、着地点(結論)が明確
- ・ タイトルのつけかた(あなたのための記事だよ、とつい読みたくなる)

確認・分析

- ・ 投稿が定期的にできているか
- ・ フォロワーとリストが増えているか
- ・ 動きがよかったときは、投稿との因果関係を分析して次に活かす