

お申し込みが入る！

教室・コーチのための
Instagram
運用の教科書

大野康子
ONO YASUKO

フォロワーが少なくても
大丈夫！

アカウント激変
ポイント10個



目次

<第一章> やってはいけないコーチの

インスタ運用

<第二章> どうやってインスタから

お申し込みが入るのか？

<第三章> バズる理由も！

集客のキモは〇〇にあり

<第四章> アカウント激変

ポイント 10 個

＜第一章＞ やってはいけないコーチのインスタ活用

インスタグラムは、ビジュアルコンテンツが中心の SNS であり、コーチングやスクールを運営している方々にとって、非常に強力なマーケティングツールになりえます。しかし使用法を誤ると、逆効果になることも。

この章では、インスタグラムで避けるべきよくある過ちに焦点を当てていきますので、ご自分に当てはめて、読んでみてくださいね。

1. 相手が関心のない内容載せる事

投稿のネタに困るのか、コーチや先生のプライベートを載せる方もいらっしゃいますが、お客様が関心を持たない内容載せては、アクセスが集まるはずもないです。

レッスンの写真や動画も、同じです。生徒当事者や保護者ならいざ知らず、知らない人たちがレッスンしているのを、楽しんで見る人はいないはず。

投稿には、お客様が興味を持つ内容載せるのが、原則です。

かくいう私も、それが分からずにちっともアクセスが集まらない時期がありました。誰でも通る道なんですよ！

2. 一貫性のない投稿

Instagramアカウントを運用する上で最も重要なのは、「一貫性」です。これには投稿の頻度・世界観、そしてコンテンツの質が含まれます。

不定期な投稿やランダムな内容はフォロワーを混乱させ、関心を失わせる原因になります。一貫したスケジュールで、イメージに合った質の高いコンテンツを提供することが必要なのです。

3. なぜバズるの？

「投稿がバズった」という言葉を聞かれたことはありますか？
インスタでは、特定の投稿ばかりアクセスが増えるということが、あります。なぜ、このようなことが起こるのでしょうか？

インスタで、発見されやすい投稿と言うのは、実は AI がそのように操作しているのです。

AI が優秀なアカウントと見なすと、発見タブに載せてくれるのです。ではどんなアカウントが、「優秀なアカウント」なのでしょう
うか？

インスタグラムはコミュニケーションを目的として作られたツールです。よって、コミュニケーションの多いアカウントは、いいアカウントとは見なされ、発見されやすくなるのです。

逆に、フォロワーとコミュニケーションを取っていないと、本来の目的を達していないアカウントと見なされます。

4. 過度な宣伝

コーチや先生にとって、Instagramを利用する目的は生徒募集や宣伝ですよね。体験レッスンやセミナーの宣伝を入れたくなります。でも宣伝ばかりしていると、嫌がられるのは当たり前。全くしてはいけないという事ではありませんが、宣伝ばかりにならないように、気を付けましょう。

5. 流行りを取り入れる事

インスタって、流行りが目まぐるしい。一時期は指さしリールが流行ったら、みんなやってみましたね。でも、流行りを追いかけすぎるのは、危険。

これも全くやっていけないという事ではありませんが、アカウントの世界観を損ねないように、気を付けてくださいね。

＜第二章＞どうやってインスタから、お申し込みが入るのか？

成約するには、体験レッスンや個別相談にお申し込みをしてもらわないといけませんよね。でもInstagram自体から直接申し込みを受け付ける機能は、ほとんどありません。

そのため、Instagram集客には、外部のランディングページ(LP)やLINEなどの別のプラットフォームへ誘導する導線を設けることが必要になるのです。

1. ランディングページ(LP)への導線

ランディングページは、特定の目的(サービスの申し込み、商品の購入、メールマガジンの登録など)のために設計されたウェブページです。Instagramのプロフィール欄にLPへのリンクをはる事で、興味を持ったフォロワーを直接そのページへ誘導し、LINE登録を促すことができます。

2. LINE への導線

LINE といえば、日本人ではほぼ使っていない人は、いないくらい、一番メジャーなコミュニケーションツールです。1 対 1 のやり取りができるだけでなく、価値観の教育もできるので、「今すぐ教室に入りたい」と思っていないお客様を見込み客に変える事が出来る優秀なツールなのです。

LINE 内で、信頼関係を作り、体験レッスンやセミナーへの誘導が、スムーズにいくようになります。

3. まとめ

Instagram から直接申し込みを受けることは難しいため、LP や LINE など、別のプラットフォームへの導線を設けることが重要です。これにより、興味を持ったフォロワーを具体的なアクションへと導き、集客や販売、登録などの成果につなげることができます。

＜第 3 章＞バズる理由も！集客のキモは〇〇にあり

〇〇に当てはまるのは、何だと思いますか？正解は、「数字」です！

インスタグラム集客において、数字の分析は欠かせない物なのです。最初から魅力的な投稿をできる人って、まずいないです。実際にやってみて、インサイトを分析することで、集客できるアカウントに成長していくのです。

常に数字に注目し、戦略を最適化することで、目標達成に向けた効果的なアプローチを見つけることができるようになります。

まずは週に1回から、インサイトを見て、数字を分析していきましょう。

私の講座では、インスタ数値分析表と言うものを作って、数字を入れるだけで、どこを改善すると売り上げに繋がるのか、分かるようになっています。私が作ったオリジナルな物なので、いづれ売り出そうかなあなんて、考えているんですよ。

＜第4章＞インスタ激変 10 ポイント

10 個のポイントをチェックして、できていない所を実践していきましょう。アカウントの激変間違いなし！

- ① プロアカウントにしよう
- ② プロフィールを改善しよう
- ③ 公式 LINE に誘導しよう
- ④ LP を作ろう
- ⑤ 世界観を作ろう
- ⑥ フォロ活をしよう
- ⑦ フォロワーとコミュニケーションを取ろう
- ⑧ オマージュ先を見つけよう
- ⑨ 定期的に数値を分析しよう
- ⑩ AI に好かれよう

ここまで、読んでいただいて、いかがでしたか？

大好きなお仕事を長く続けたいと思っている方には、是非実践してほしい事ばかりです。

ただ、自己流では時間がかかり過ぎますし、正しいやり方も分かりませんよね。

そんな方向けに、勉強会を開催しています。

私が学んで実践してうまく行った方法を、皆さんにお伝えしていますので、是非ご参加ください。

参加費1万円のところ、LINE登録3日以内の方には、無料で提供させていただきます。

個別相談で、インスタアカウントや集客導線の添削も行っています。

是非ご参加くださいね！

日程や詳細は、こちらからご確認ください。

↓

<https://english-eiken.com/LP/free-2/>