

インスタ集客PDF解説マニュアル

まずはじめに大きな流れ 3 STEP

STEP1

認知：あなたの存在やあなたの店、商品の存在をインスタで知ってもらう。無料プレゼントをプロフィールに書いてLINEの登録を増やす（集客）

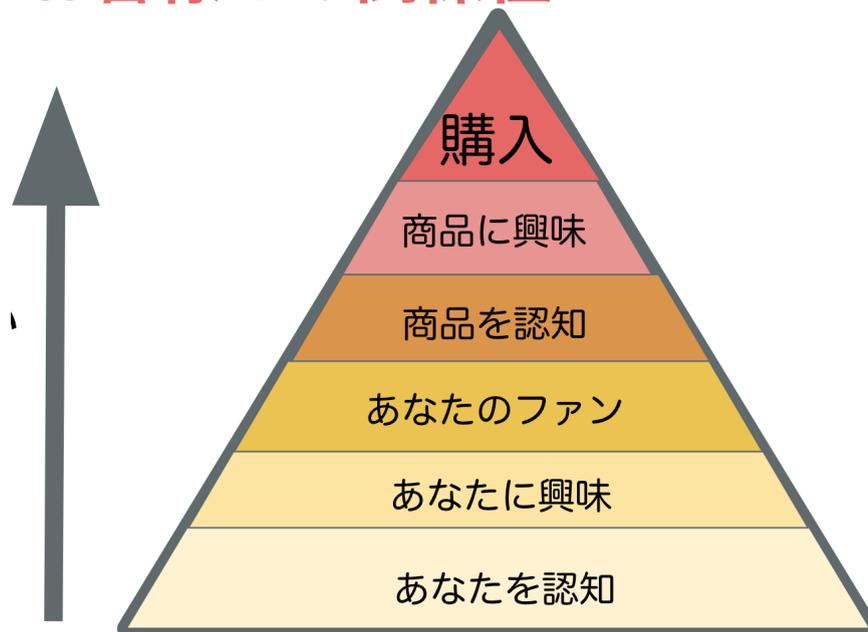
STEP2

関係性構築：LINE@に登録してくれた、見込み客にLINE登録者限定のお得情報やお役立ち情報を配信して関係性を築いていく。

STEP3

購買：ご予約先行受付はLINEから。インスタフォロワーよりも特別感を出す。

お客様との関係性



インスタ集客の極意

①まず、ターゲットを決める

例)家族写真の場合

33才子供2才5才のママ

(パパより依頼をくれるのはママ)

②インスタプロフィール設定

- ・写真：明るい、安心できる笑顔、顔出し。
- ・名前：基本個人名（店名・活動地域を入れるのもよし）
- ・ウェブサイト：LINEに誘導(何か登録特典あればGOOD)
- ・自己紹介：誰のためのアカウント？あなたは何者？あなたはどんな人？何がメリット？フォローする事でどんなメリットがあるかわかるように書く
『○○でお悩みの○○さんの為の○○専門カメラマン』

③ハッシュタグ選定

30個ではなく15個選んでコメント欄に羅列して投稿

*15個の理由は検索時上位表示されやすくなる為

【ハッシュタグの選び方】

ターゲットがインスタで検索するであろうワードを選定する

地域+業種ワード、地域+関連ワード

例：#大阪カメラマン、#名古屋出張撮影、#東京七五三

ターゲットがインスタでつけそうなワードを選定する
地域+属性 地域+イベント 願望

例：京都ママ、京都ママと繋がりたい、女の子ママ、1歳バースデー

ターゲットがインスタで検索するであろうワードをインスタタグ検索して下記の配分で選定する。

スモールワード【10個】

ミドルワード【5個】

計15個選定

※注意

スモールワードとは・・・

総投稿数 5000～50000以下

ミドルワードとは・・・

総投稿数 50000～150000以下

同業者のハッシュタグを参考にする

同じような見込み客であろうライバルのハッシュタグを参考にする。

※市場調査はめちゃくちゃ大事です。

③インスタ投稿

インスタにはターゲットに見つけてもらう為、毎日投稿する。投稿内容は下記になる

お役立ち情報7：プライベート情報3

・お役立ち情報とは？

ターゲットが抱える「悩み」「問題」「欲」に対する解決策やアドバイス

・プライベート情報とは？

①**価値観**：あなたの仕事に関する捉え方

(例：泣いた顔も最高の写真です)

②**ミッション (使命)**：なぜあなたがその仕事をしているのか？

③**ストーリー**：あなたが今の仕事をするに至った経緯

④**完全なプライベート**：普段のあなた (例：子供を可愛がる、愛犬がいる、趣味)

写真は統一感を出す。

写真はなるべく明るめで!!✨

顔UPの目線がある写真は目に止まりやすい✨

文字入れする時も統一感を出す。

タイトルはターゲットが目に止まるようなタップしたくなるようなものを選定する。

↓↓

『3才のお子さんをお持ちのママさん!!こんなお悩みないですか??』

※ターゲットを絞る

自分のインスタアカウントの統一感と世界観

統一感：投稿する順番で並びが変わる、順番を意識して綺麗に統一させる。

写真と文字入れ投稿を交互に投稿すると、統一感が出る。考えずバラバラに投稿すると、ターゲットが見たときに価値を感じずフォロワーになりにくい。

世界観：タイトルとして入れる文字のフォントや色、使う写真や背景色によりあなた独自の世界観を演出する必要もある。

④フォロー申請

アカウントに最低9投稿完了したらフォロー申請を開始する。

(※9投稿ないとアクティブに更新していない人と判断される)

①インスタ内で強いインフルエンサーを探す

同業のライバルをインスタ内タグ検索で探し、2000以上のフォロワーと1投稿に100

以上いいね付いている、ノウハウ投稿しているアカウントをインフルエンサーの最低条件とする

(※いいね数はスマホではなくPCで確認する)

②フォロー開始

インフルエンサーの投稿にいいねしている人に対しフォローしていく。

フォローしてはいけない3NG

- 1：外国人
- 2：ショップアカウント
- 3：鍵アカウント（フォローを押すとリクエスト済みとなる）

1日30人～50人フォローし、これを毎日繰り返す。

（むやみにフォローするとアカウント停止やアクションブロック警告が出るので間隔をあける事）

【まとめ】

インスタ集客PDFマニュアルいかがでしたでしょうか？
もちろんまだまだ伝えきれない超実践ノウハウがあります。

全体図でインスタ集客の全体を把握し、インスタの極意をそれぞれ解説しました。日本で3300万人以上がインスタを利用し、84.7%の人が毎日インスタを見て楽しみ、検索し、投稿しています。

つまりあなたのターゲットが詰まっているSNSなのです。これをビジネスに使わない手はない。

インスタに投稿すれば高い確率でターゲットに自分の存在を知ってもらう機会が増えます。

そして最も登録しやすいLINEに誘導して

これをビジネス利用することで、ターゲットのスマホにダイレクトにメッセージを送れコミュニケーションが取れます。

このインスタとLINE@を組み合わせることで、毎月安定的に集客し売上を上げることができます。

カメラマンの為の短期集客講座
フォトプレナー2weekチャレンジより
株式会社photo latte 代表取締役 栗原 由美子