

『好きを発信してファンを作り、お金をかけずに集客する 【Instagram】ミニセミナー』レポート

未来シフトオンライン起業塾内限定でオンライン上で開催し
25名もご参加いただき大盛況だったミニセミナー。

セミナー参加者からは、その後たった数日で

「Instagramのいいね数が初めて50を超えました！」

「インスタのDMで2名の方からご連絡をいただけてます。
まさかこんなにすぐ見込み客のような方から
直接ご連絡をもらえるとは思っていませんでした。。！」

など、続々と変化のご報告が届いています。

**講師は、未来シフトオンライン起業塾メンバー
「好きを仕事に変える！ 人生のシナリオコンサルタント」中嶋といろさん。**

といろさんのスゴイところは
もともとSNSが得意だったわけでもないのに
「Instagramを仕事で使う」と決めてからご自身で研究されて

**たった2か月でフォロワーを1000人増やし
しかもそのフォロワーの中から「濃いファン」を育て
集客にお金をかけず「好きなことを仕事に」できていること！**

今回のミニセミナーは

といろさんご本人が
「たった2か月でフォロワーを1000人以上増やしたその経験から得たノウハウ」
を、惜しげもなく公開し

**「2か月でフォロワー1000人を作って、お金をかけずに、
お茶会やセミナーに3名以上集荷客できるようになること」**

を目的に、構成していただきました。

Instagramで大切なこと 【1】

自分からアピールして、私を好きになってくれそうな人をフォロワーにする

「シェア」や「リツイート」といった拡散機能のあるFacebookやTwitterに対して、Instagramとブログは拡散機能がなく、代わりに深みを出せる掘り下げタイプのSNSです。

掘り下げタイプであるInstagramは、頑張って毎日投稿を続けても、**投稿しているだけでは認知UIには繋がりません。**いいねも、フォロワーも増えません。

では、どうすればいいか？

大事なことは「自分から」アピールすること。

自分から積極的に「いいね」や「フォロー」をしていきましょう！

というさんが2か月でフォロワーを1000人増やしたときは、毎日「いいね」を30しにいき、30人のユーザーを「フォロー」していたそうです。（慣れれば10分でできるそう！）

ポイントは、「どんな人が自分のお客さんになるか？」を考えて、お客様になってくれそうな人たちが集まっているハッシュタグを決めて、「いいね」も「フォロー」もすること！

（感性が似ている人を求めるなら、自分と同じハッシュタグの人）

特に、濃いファンを作りたいなら、フォロワーを増やすことがMUST。まずこちらから、フォローしてあげて、相手のフォローバックを狙いましょう。

Instagramで大切なこと 【2】

ハッシュタグは必ず30個！独自系、人気系、書き換え系を使分ける

Instagramは、1つの投稿に最大30個まで「ハッシュタグ」を付けることができます。同じハッシュタグが付けられた投稿は、ハッシュタグを検索することで、まとめて閲覧できます。つまり、ハッシュタグを多くつけておいた方が、検索される確率が上がります。

なので、投稿するときは、必ずハッシュタグを最大の30個つけましょう。

しかし、毎回30個考えるとなると大変なので、あらかじめ作っておいてスマホのメモ帳機能などに保存しておくのがおすすめです。

では、そのハッシュタグは、どのように作ればいいのか？をお話します。

最大30個のハッシュタグですが、**10個ずつ、独自系・人気系・書き換え系に分けて**考えます。

独自系とは：

「自分のことを表わすハッシュタグ」のこと。
具体的に言うと、名前やブログ名、肩書などです。

人気系とは：

自分と関連のある「投稿数が多い人気の高いハッシュタグ」のことです。
100万投稿くらいが人気の目安です。
例えば、といろさんで言えば、「#女子旅」「#旅」などです。

書き換え系とは：

投稿のたびに書き換えるハッシュタグのことです。
具体的に言うと、場所やスポット、エリア、ブランド名やお店の名前などです。

ここでも、**重要なのは、「自分のお客さん（ファン）になる人はどんな言葉を使うか？」を
考えて、ワードを選ぶこと**です。例えば、日本人向けならば、英語表記よりもカタカナ表記の方がいいそうです。

Instagramで大切なこと【3】

写真に時間をかけるのではなく、言葉に思いを乗せる

Instagramは、見ただけでその人の世界観が伝わる、視覚メインのメディアですが、実は2,200文字もテキストを入れられます。ですが、Instagramのユーザーの多くが、**写真の美しさや完成度にこだわり、テキストにはあまり重きを置いていません**。写真の加工には時間をかけても、テキストは1、2行・・・あるいはハッシュタグだけ・・・という投稿が多いのです。

だからこそ、これからInstagramを使った集客を考える方には、テキストすなわち言葉を大切にしてほしいと思います。それが、フォロワーを濃いファンに育てる秘訣の一つでもあります。

Instagramは、世界で8億人もユーザーがいて、日本だけでも2,000万人以上が利用しています。写真の美しさを競っても、上には上がいます。だからこそ、**写真で勝負するのではなく（とはいえ、ある程度の質は必要）、フォロワーが楽しみになるようなあなた自身をアピールするテキストに思いを込めましょう**。

といろさんは、SNSのメディア毎に、テンションを変えているそうです。

ブログはしゃべり口調で、近い関係に感じさせながらも、多くの情報を載せることに対して、Instagramは「エモさ」（エモーションから派生した言葉で「感情を動かすような」という意味）を意識し、非日常を演出されているそうです。

こうして、**独自のワールドを作ることにより、フォロワーはその世界観を共有してくれるので、いざお茶会やセミナーになったとき、すでに共通言語があり、盛り上がる**そうですよ。

このミニセミナー中、とても印象に残った、というさんの言葉があるので、ご紹介します。

「Instagramのギャラリーは、自分が編集長の世界に1つだけの雑誌」

ギャラリーを見ただけで、その人の大切にしているモノ・世界観が分かり、テキストにはその人の人間性があらわれる。

というさんのInstagramからの集客の特徴は、

- ・セールス色が強くないこと
- ・自撮り写真を多用しなくてもいいこと
- ・いつのまにか濃いファンが出来上がることです。

というさんはご自分のビジネスに使われているSNSは、Instagramと独自ドメインのサイトだけだそうです。その2つを選んだのは、自分に合っているから、だそうです。

それぞれのSNSには、特徴と長所と短所がありますよね。それらを知ったうえで、自分にとって楽しんで行動できるメディアはどれだろう？と考えてみるのがとても大切です。

そして、Instagramが一番合っている！と思えた方には、ぜひおすすめの講座があります。

好きを仕事に変える！人生のシナリオコンサルタント中嶋というさんが主宰される

『【2か月で好きを仕事に変える！】Instagram講座』が7月よりパワーアップし開催決定とのこと！

詳しくは→<http://withbe.net/5406.html> をクリックしてくださいね。

その他、というさんの情報を知りたい方は、以下のURLからどうぞ。

【中島といろさんの情報】

ブログ ⇒<http://withbe.net/>

Facebook ⇒<https://www.facebook.com/profile.php?id=100015517293545>】

Instagram ⇒https://www.instagram.com/ohitori_jyoshitabi/?hl=ja

ミニセミナーレポートは以上です。
ありがとうございました。