

# 【 LINE@集客スクール（MS.スクール） 】

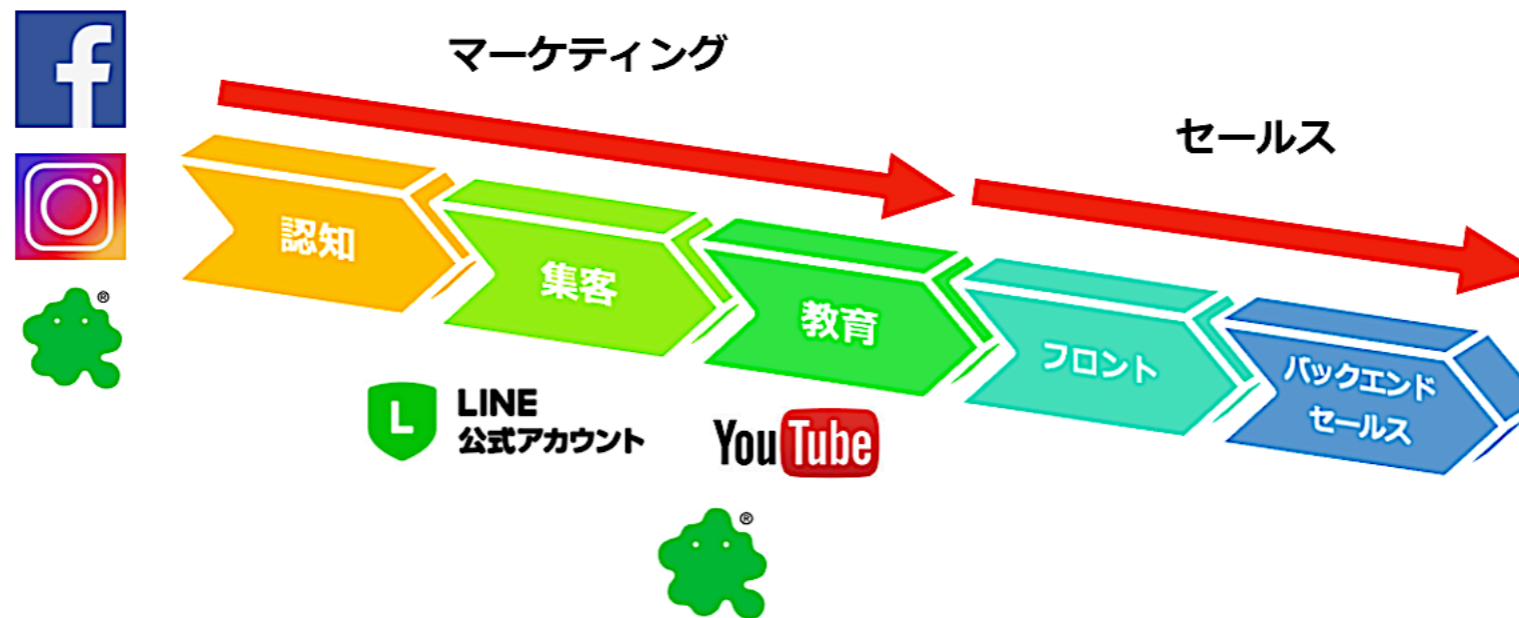
## 第1回

### コンセプト インスタグラム

# 自己紹介

- 1、お名前
- 2、住まい
- 3、職業
- 4、お客様（ターゲット）
- 5、4ヶ月後のゴール

# 売上を安定させる マーケティングセールスの 仕組みづくりを完成させる！



最新  
インスタ× LINE@  
マーケティング術

ヒアリングシートを使った  
セールス方法

コンセプト

# どちらが登録したくなりますか？

0 投稿      0 フォロワー      0 フォロー中

プロフィールを編集

**婚活コーチ**  
婚活を頑張る女性を応援する内容を  
LINE@で限定配信しています ↓  
[mh-marketing.jp/](https://mh-marketing.jp/)

0 投稿      0 フォロワー      0 フォロー中

プロフィールを編集

**ハイクラス婚活コーチ**  
婚活崖っぷち女子でも  
たった3つのマインドワークで  
高収入ハイクラス男子と結ばれた禁断の恋愛術を  
LINE@で限定配信しています ↓  
[mh-marketing.jp/](https://mh-marketing.jp/)

## コンセプトの役割

---

- ・ 「自分の悩みに関係あることだ！」と気づいてもらう
- ・ 「悩みが解決しそうだ」というイメージを与える
- ・ 「ぜひ、そんな未来に行きたい！」と思ってもらおう



集客率・成約率などが上がる

売れるコンセプトを作るコツ

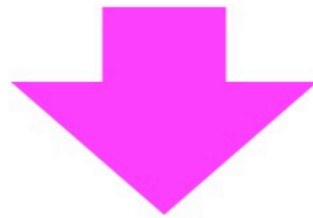


「ポジショニング」を絞る！

# ポジショニングとは？

---

ライバルよりも有利になる  
市場ポジションを取ること

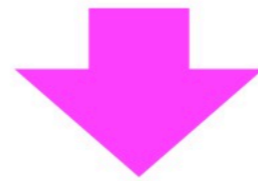


基本的には「専門家」になる

# ポジショニングを絞るメリット

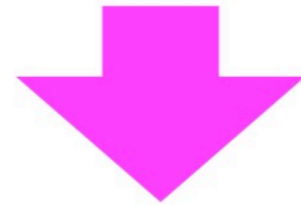
---

- ・ 専門家になると目立つ(大ポジションは大手が強い)
- ・ 客層を絞れるので商品開発がしやすい
- ・ 話題になりやすい



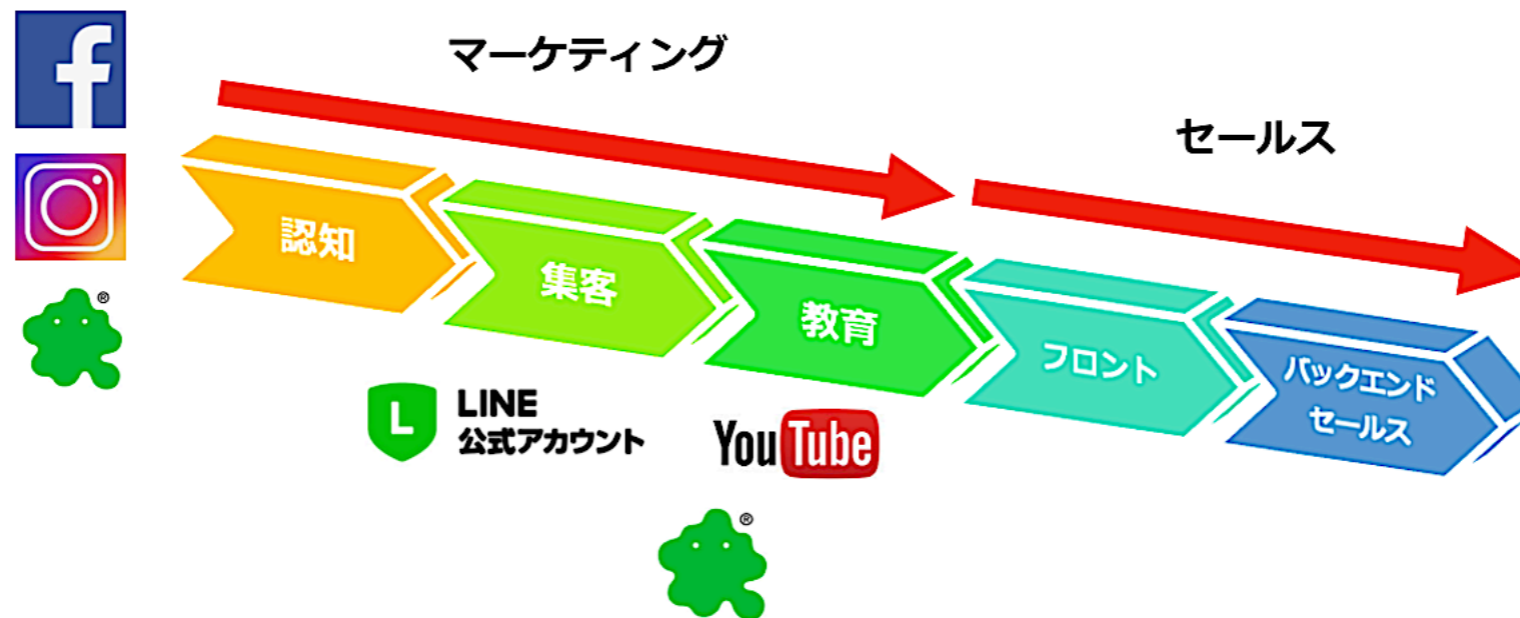
スモールビジネスではメリットの方が多い

- ① 自分の強みを発掘する
- ② 強みからコンセプトを考える



強みを「**提供できる価値**」に言い換える

# 習慣化



やる事、かかる時間を書き出す！

- ・ インスタ投稿
- ・ LINE@配信
- ・ メルマガ配信
- ・ アメブロ投稿
- ・ Facebook投稿
- ・ youtube配信

グーグルカレンダーに書き込み！

# 専用サイトの説明

# インスタグラム

売上が上がるまでの  
ステップとは？

# 初期設定

- ① ビジネスプロフィールになっているか？
- ② プロフィール写真は設定されているか？
- ③ プロフィールをキッチンと書いているか？

# 準備編

- 1、モデリング（インフルエンサー）先のピックアップ
- 2、ハッシュタグの選定
- 3、9投稿を終わらせる

# 実践編（前半）

- 1、書く内容を決める
- 2、画像を作る
- 3、投稿する
- 4、フォロー申請をする
- 5、毎日繰り返す

# 実践編（後半 第2回）

- 6、ストーリーをアップする
- 7、アンフォローする
- 8、アンケートストーリー
- 9、プレゼント作成
- 10、プレゼント提供ページ作成

# インスタグラムで 大切なこと

- ためになる投稿を繰り返す。
- フォロワーの増加
- フォロワーの価値は高い

## 準備編

### 1、モデリング（インフルエンサー）先のピックアップ

#### 【ワーク】

5人ピックアップ！

- 検索窓でメインキーワードで探す
  - 目立つ投稿をしている人をピックアップ
  - ピックアップ先の世界観、投稿内容を見る
  - 自分に合っていればメモに残しておく  
(スクショ)
- 
- 以下の繰り返し

どれだけ  
フォロワーを  
集められるかが勝負

良いアカウント（つい見てしまう）  
悪いアカウント（閉じてしまう）

違いを見つけましょう。

## 良いアカウントの条件

- ためになる
- 世界観が好き
- その人のファンになれる

## 悪いアカウントの条件

- 写真が暗い
- 写真が汚い
- 写真がぼやけている
- 投稿者の生活感がない（ためにならない）
- 顔のどアップばかり

# 結論

どのようなアカウントを  
作ればいいのか？

目立っている×ためになる×想い×統一感

## なぜ見つけるのか？

- ・ 時間効率とフォロワーバック率が高いところを見極める
- ・ フォロワーが集まる原則

⇒ なんとなく使っているユーザー 70%

↓見込み客↓

⇒ 情報収集をしたいユーザー 15%

(欲しい情報を受け取りたい)

⇒ あなたに興味があるユーザー 15%

(プライベートに興味がある)

ピックアップ先の投稿に  
いいね！を押している人を  
フォローしていく。

100フォローずつ続けて  
フォローバック率を計測する！

# 準備編

## 2、ハッシュタグの選定

・ハッシュタグの件数 15個

(ハッシュタグが多いとのりにくい)

・検索されやすいハッシュタグを見つける  
痩せる、ダイエット、ファッションコーデ

タグの階層

・スモールワード

全体投稿数5,000～50,000 (例6個)

・ミドルワード

全体投稿数50,000～15万 (例6個)

・ビッグワード

全体投稿数15万～ (例3個)

# 投稿テンプレートを準備する

## 🌸 私のミッション

簡単だけどしっかりわかる  
マーケティングセールスで、  
ストレスなしで好きなことで稼ぎ、  
毎月30万円～を自由に使える幸せな  
40代50代を1000人増やします！

▼ フォロワー ▼  
@shizuka\_inoue\_jpca

【7+特別プレゼント🎁】

SNSマーケティングに関する  
質問はどんどんコメントを下さい😊

#SNS集客 #自分探し #独立開業 #社会  
貢献 #アラフォー主婦 #売上アップ #ビ  
ジネス仲間 #集客 #コンサルタント #副  
業女子 #副業主婦 #アラフォー女子 #50  
代 #副業探し #ビジネス成功 #井上しず  
か #パーソナルコーディネーター #おや  
こ服学 #ワードローブ #ワードローブ  
プランナー

1時間前

## 実践編

### 1、書く内容を決める

リライトを使う  
⇒youtube  
⇒まとめブログ  
⇒書評

ステップ1  
タイトルを決める

ステップ2  
内容をリライトする

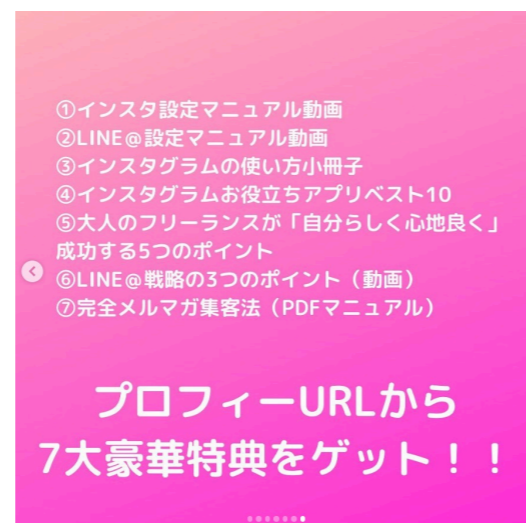
ステップ3  
改行くんにコピペする

ステップ4  
投稿テンプレートの文言を  
入れる

# 実践編

## 2、画像を作る

### トップ画像 毎回掲載するスライド画像



# 画像にタイトルを入れる

- ・ フォント
- ・ CANVA

※文字の色

youtubeでモデリング

たくさん色を使いすぎない

# 実践編

3、投稿する

4、フォロー申請をする