

# 【2020年版】 フェイスブック 集客マニュアル

このレポートでは2020年5月現在のフェイスブックで無料集客する方法について、お伝えします。

最初に言っておきますが、正直、2020年以降、フェイスブックから無料で集客するのはむずかしくなりました。

どうしてかということ、昨年、マークザッカーバーグさんが、フェイスブックの運営方針の方向転換を発表されたからです。

簡単にいうと、認知を広めるためのメディアではなく、どちらかというとクローズドで、人と人の密なつながりや関係性、コミュニケーションを大切にするメディアにする、と発表されたからです。

ですから、これまで王道とされてきた集客法ではまったく集客できなくなってしまったのです。

2018年以前（2019年からむずかしくなりました）だと、どのような集客方法が王道だったのか？というと、

- ・自分のライバルとなるアカウントをいくつかピックアップする

- ・そのアカウントの記事投稿に「いいね」をしている人たちにランダムに友達申請をして友達の数を増やしてゆく

- ・そして、継続的に価値のある投稿を続け、投稿の最後の部分で、メールマガジンやLINEに登録してくれるような流れを作っておく。

といった感じです。

また、たとえば、ライバルが開催しているイベントに参加している人や興味がある人たちを見つけてピンポイントで友達申請できる、という裏技的なテクニックもあったんです。

が、アルゴリズムが変更されそのテクニックは使えなくなってしまいました。

ぼく自身は、2011年にフェイスブックを始めたんですが、まだ、今よりもユーザー数も少なく、フェイスブックをやっている人も周りには、ほとんどいない状態。

それにルールもかなりゆるかったので、顧客リストも簡単に取れたし、記事投稿からセミナー集客や情報コンテンツの販売なんかもできていました。

が、数年前から、相手のことを考えないで、己のゼニ儲け目的のバカな輩が、湯水のごとく湧いて出てきてフェイスブックの場を荒らしまくったんです。

たとえば、友達申請があったので承認した瞬間に、クソ長い売り込みメッセージを送りつけてくる、みたいな。「そうそう、あるある」と思ったんじゃない？笑

ですから、一般のユーザーさんが「売り込み」に対してめちゃくちゃ警戒するようになってしまったのです。

まあ、フェイスブックに限らず、どのようなプラットフォームを使う場合も、裏技を使ってズルしようとするアホが出てきます。

し、それらだけ、が理由ではないんでしょうが、突然のルール変更はフツーにあるので、同じやり方にどっぷりと依存してしまう、ってことは避けてください。

たとえば、数年前にアメブロは商用利用禁止になり多くのアカウントがバンバン削除された時期がありました。

が、その数年後、なぜか突然、商用利用が解禁され今現在、アメブロに力を入れてる経営者さんがたくさんおられるんです。

しかし、アメブロのドメインはSEOに弱いので検索流入は期待できない。ってことと、そもそもアメブロのユーザー数自体が減ってきています。

ですので、アメブロ集客だけ、でビジネスを継続してゆくことはむずかしいでしょう。

また、たとえば、YouTubeの広告表示のしほりもハードルが高くなっちゃいましたよね。

このように、今の時代、無料で使える便利なSNS（プラットフォーム）はたくさんあるんですが、「流行りすたり」や「突然のルール変更」なんて日常茶飯事です。

ですから、常にアンテナを貼っていつでも最新バージョンにアップデートできる適応能力を養うことが大切です。

ってことですから、冒頭でもお伝えしたように2020年以降は、もうフェイスブックで無料集客するのは不可能なのか？というと、決して不可能ではないです。

ですが、ハードルは高くなります。

じゃあ、どうすればいいのか？というと

ポイントは、ザッカーバーグさんが指摘されているように「関係性」と「コミュニティー」になります。

ですから、出会った瞬間にいきなり見込み客化は無理です。

ザイオンス効果というんですが、人は接触する回数が増えれば増えるほど、相手に対して親近感や信頼度がます、という心理効果をはたらくんです。

ですから、この心理効果を利用するために、まずは、相手の投稿にいいねをしたり、気合を入れていいねをしてもえるような記事を投稿し続けます。

で、ある程度、信頼関係ができたところで、フェイスブックのグループ機能を使ってコミュニティに入ってもらったり、絶対に売り込み感を感じさせないオファーでメルマガ登録してもらおう。

このように関係性を作ってから見込み客化する、という流れを意識することが大切です。

「うわ～時間かかるしめんどくせ！」と感じるかもしれません。

が、どのような商売も、そもそもこの流れが当たり前なんです。

たとえば、異業種交流会なんかに参加したことがある人はわかると思うんですが、

ほとんどの参加者が、「今日中に見込み客をゲットしてやるぜ！」と目を血走らせながら必死に自分のことを売り込むじゃないですか。

けど、そもそも売り込まれている相手さんも自分の商品をセールスする目的で来てるんですから、こんなやり方でうまくいくわけがないんです。

だからこそ、先ずは、信頼関係を作ることが大切。

商売の原点にやっとたどり着いたのでは？と個人的には思っています。

ぼく自身はフェイスブックだけで10年間つながりのある方もおられます。

ですから、何かしらタイミングが合えば、ビジネス関係に発展する、という体験をこれまでに何度もしました。

たとえば、ぼくは2020年の2月にキンドル本を出版して著者デビューしたんですが、その際、フェイスブック、Twitter、ブログ、メルマガ、リアルに関係のある人、など、

思いつく限りのリソースを使ってプロモーション活動をしたんです。

その時に、フェイスブックでつながっている多くの方からも応援いただけました。

だからこそ、たった一人ですべてやった初出版にもかかわらず、Amazonランキング1位をとることができたんです。

しかも「フェイスブックの友達関係」から「メルマガ読者さん」になってくれた方もたくさんおられるんですから。

ですので、2020年以降のフェイスブック集客では、即効性を求めることはあきらめてください。

とにかく「関係性」と「コミュニティ」を意識しながら、時間をかけて信頼関係を深めてゆく、ってことが重要です。

もしかして、裏技的な必殺技に期待しながら、ここまで読んでくれたあなたには申し訳ありませんが、フェイスブックについての無料集客法は成熟期を迎えています。



なので、うわべっつらのノウハウだけで、なんとかなる時代ではなくなってしまったんだ。

という事実を受け入れて青い鳥を探すのではなく、遠回りに見えるけど、真っ当なやり方が最短コースや、と思います。

以上。

澤井 真一郎

