

『2ヶ月で2000フォロワー獲得！』

Instagram 無料集客マニュアル

このレポートでは、2020年5月現在、ぼく澤井がInstagramで無料集客している方法をお伝えします。

インスタのアカウント自体は数年前からもっていたんですが、今年の3月までは放置している状態でした。

ですから、下の図を見てもらうとわかりますが、インスタ集客に力を入れ始めた3月11日はフォロワーの数が291名でした。

日にち	フォロワー	フォロー中	フォロワー増数	フォローした人数
3月11日	291	321		
3月12日	313	402	22	81
3月13日	405	618	92	216
3月14日	496	785	91	167
3月15日	510	785	14	0
3月16日	536	854	26	69
3月17日	560	953	24	99
3月18日	578	1028	18	75
3月19日	607	1097	29	69
3月20日	631	1180	24	83
3月21日	678	1335	47	155
3月22日	691	1335	13	0
3月23日	704	1335	13	0
3月24日	725	1385	21	50
3月25日	739	1435	14	50
3月26日	756	1462	17	27
3月27日	770	1531	14	69
3月28日	802	1616	32	85
3月29日	834	1704	32	88
3月30日	866	1796	32	92
3月31日	888	1832	22	36
4月1日	912	1943	24	111
4月2日	953	2027	41	84
4月3日	990	2129	37	102
4月4日	1012	2248	22	119
4月5日	1042	2319	30	71

で、3月の中頃から、インスタ集客に力を入れ始めたところ、
 チョロチョコ口とではあるんですが、メールアドレスやLINEのID
 という顧客リストを取れるようになりました。

といっても、ショートカットできるウラ技的な方法ではなく、
 昔っからある地道で泥くさい作業をコツコツと習慣化する、と
 いう方法です。

で、このレポートを書いている5月21日現在は、というと、

5月1日	2008	5291	29	112
5月2日	2044	5440	36	116
5月3日	2079	5549	35	149
5月4日	2099	5622	20	109
5月5日	2134	5770	35	73
5月6日	2172	5917	38	148
5月7日	2189	5948	17	147
5月8日	2216	5948	27	31
5月9日	2244	5947	28	0
5月10日	2275	5949	31	-1
5月11日	2292	5948	17	2
5月12日	2304	5948	12	-1
5月13日	2312	5948	8	0
5月14日	2324	5977	12	0
5月15日	2352	5976	28	29
5月16日	2382	6044	30	-1
5月17日	2388	6078	6	68
5月18日	2408	6126	20	34
5月19日	2431	6126	23	48
5月20日	2448	6124	17	0
5月21日	2456	6112	8	-2
5月22日				

2456名までフォロワーさんの数を増やすことができました。

3月11日が291名で、5月11日が2292名ですので、2ヶ月で2000名増えたことになります。

はいはいフォロワーさんが増えていることはわかった。けど、ぶっちゃけ顧客リストはどれくらい取れているのか？というとメールアドレスとLINEのIDを合算して40名ほどです。

「は、たった40名だけ？少なっ！」もしくは「そんなチマチマ面倒なことやってられへんわ」と感じられたあなたは、どうぞ、広告を使ってショートカットして下さい。

けど、できれば広告費をおさえない、と考えているからこのレポートを読んでくれているのではないのでしょうか？

そんな、あなたはぼく自身が実践して現状まだ、インスタから無料で集客できているのでぜひ始めて下さい。

現在は広告を使うと1リスト獲得の平均単価は3000円、とされています。

ってことは、 $3000円 \times 40名 = 12万円$ となるので、12万円の広告費を浮かせた、と考えることができるんですよ。

いよいよ「日本の広告費」はインターネットの広告費がテレビの広告費をうわまりました。

どうして、テレビを上回ったのか？と言うと、『消費者のテレビ離れ』が原因です。

インターネットが普及する前までは、消費者の情報収集源はテレビがメインでした。ですからマスに対してバカ高い広告費をかけても利益を出すことができていたんです。

ですが、今はどうでしょう？我が家には3人の子供がいるんですが、まーテレビなんてほとんど見ません。

地上波ではなく、Amazonファイヤースティックやプライムビデオを見たり、朝から夜までスマホを見ています。

ですから、マスに向けてテレビ広告をだすよりも、AIなど最新のテクノロジーを駆使して、それぞれの消費者が興味ある広告をピンポイントで出すことができるネット広告。

の方が**圧倒的に費用対効果が高い**、ということに多くの企業さんが気づき始めたんです。ですから、今後、ネット広告費はどんどんと上昇してゆくことでしょう。

だからこそ、時間と労力にかかるけど、無料で集客できる方法に価値があるんじゃないでしょうか。

まあ価値観は人それぞれですし、広告を使った方が集客のスピードは早いです。が、まだスタートアップの時点で、広告費がキツイよなと感じるあなたは、まずは無料集客を実践する。

そして、ファーストキャッシュをえたら浪費するんじゃなく、広告費に回してブーストをかけて行く、という作戦がいいんじゃないでしょうか。

ちょっとむずかしいことを言うと、無料集客は、じっさいに広告を使うことを想定して成約率をチェックする、という役割もになっているんです。

が、先ずは手を動かして1つでも2つでも顧客リストを獲得することが大切なので、手を動かしましょう。

ってことで、ぼくが2ヶ月ほどかけて実際にやったことやインスタ集客するにあたり注意したポイント、絶対にやるべき事前準備、意識したこと、すべてをシェアするので、ぜひ最後まで読んでマスターして下さいね。

インスタ集客を始める前に準備しておくべき4つのこと

何をおこなうにも事前準備が大切です。で、無料でできるのでテキストにやっちゃう人が多いですが、相手は人間なんですからテキストにして集客できるような甘い世界ではありません。

ですから、ビジネスととらえて真剣に取り組みましょう。

では、準備しておくことを解説しますね。

①コンセプトを決める

コンセプトを一言でいうと、

”誰だれさんが、〇〇になれるサービス”

です。

ですから、このアカウントは『誰の〇〇と言う問題を解決するためにあるんだ』というコンセプトを決めましょう。

どうして、コンセプトを決めなきゃならないのか？というと、何の専門家なのか？がわからなければ、見込み客候補にそもそも興味をもってもらえないから。

それに、コンセプトがないと、何を投稿していいのか？がわからずブレブレな内容になってしまい、結果だれからも選ばれない無価値なアカウントになってしまいます。

ですから、まずはコンセプトを決めて下さい。

②魅力的なプロフィールを書く

あなたの投稿を読んで価値を感じた人は「この投稿を書いている人ってどんな人なんだ？」と、あなたという人間に興味をもちます。

で、どのような人物かを知るために必ずプロフィールをチェックします。

ですから、プロフィールをパッと見ただけで、あなたがどのような人物なんだ？ってことがわかるようにしておく必要があるんです。

ここで、さらに「へえー、面白そうな人だな！」と感じてもらえたら、あなたのことをさらに深く知るためにメールアドレスやLINEのIDを登録してれる確率がグンとアップしますので。

ぼく自身は、真剣にインスタを運営しだして2ヶ月ちょっとですが、肩書きは5回以上かえてるし、内容もちよいちよい変更しています。

「正しい答え」なんてありませんが、リスト獲得の成約率を上げるために反応をみながらアップデートを繰り返しましょう。

ポイントは箇条書きにすることです。

よければ、ぼくのアカウントを参考にして下さい。

https://www.instagram.com/sawai_sinichirou/

③投稿を9個は投稿しておく

以下の画像を見て下さい。



ほとんどの人はインスタをスマホで見ます。その時に、直近の9つの投稿が表示されるんです。

ですから、投稿が3つくらいしかなかったら、見込み客候補に「なーんだ始めたばかりの素人か」と感じられてしまいます。

なので「この人は、〇〇の専門家なんだな」と認識してもらえるように、最低9個は投稿してから集客を始めましょう。

④リスト獲得の導線を準備しておく

インスタグラムは投稿内にリンクを貼ることができません、唯一リンクを貼れるのはプロフィール欄です。

ですから、そこにメールアドレスを登録してもらうためのランディングページやLINEのIDを登録してもらうためのページのURLを必ず入れておきましょう。

投稿する時に意識するべき7つのこと

インスタの投稿といえば、『インスタ映えする写真』という風を感じるでしょうが、集客目的の場合は『映える写真』は必要ありません。

どうしてかというと、映える写真に反応する人は見込み客にならないからです。ですから、しっかりと言葉であなたの価値を伝えることが大切。

ここでは、ぼくが実践している方法をシェアしますね。

①タイトルを書いた画像を投稿する

インスタを投稿する際は、毎回画像に投稿内容がわかるタイトルを入れましょう。

この方法、じつは、8年くらい前にフェイスブック集客で流行っていた方法なのですが、パッと見た瞬間にどのようなことが書かれている記事なのか？を知ることができるので効果的です。

見込み客でない人にはスルーされますが、興味ある見込み客は「お！」と反応してくれるし、毎回楽しみにしてくれるファンも出てくるので、すべての画像にタイトルを入れましょう。

で、タイトルの書き方自体にもコツがあるんですが、話が長くなるのでここでは割愛させていただきます。

ぼく自身はプロのライターでもあるので、テクニックを使いまくってます。笑

ですから、よければ参考にして下さいね。

https://www.instagram.com/sawai_sinichirou/

それと、画像を正方形に加工したり文字を入れたりするのに便利な『Phonto』というアプリがあるので、スマホにインストールして使いましょう。

②一貫性があり、かつ価値ある記事を書く

たとえば、ダイエットの専門家のアカウントなのに、スイーツの作り方とか、子供とお出かけしてきましたー！的な内容の投稿ばっかだと、「専門家である」という権威性を発揮することができません。

ですから、コンセプトで決めた「誰だれさんが、〇〇になれる」ようにサポートしてあげる内容の投稿をしましょう。

ダイエットだと、

自宅でできる運動方法とか、空腹をおさえる方法など、「ダイエットのプロだ！」と感じてもらえるように一貫性のある投稿をすることが大切です。

が、あなたのパーソナルな人間性や人となりも伝える必要があるので、たまには、プライベートなシーンも見せることが必要です。

まあ、さじ加減はむずかしいと思いますが、あなたがベンチマークしているライバルアカウントのマネをする方法がいちばん簡単です。

あと、ぼくのインスタ投稿のマネをするのもあります。

③毎日、投稿すること

ザイオンス効果という心理効果があるんです。

どういう効果があるのか？というと

人は接触する回数が増えれば増えるほど、親近感や信頼感を感じる、という効果です。

たとえば、学生時代に、まったく好みじゃない異性なんだけ
ど、1週間1ヶ月3ヶ月と、毎朝、「おはよう！」と元気にあい
さつされた、としたらどうでしょう？

毎日、遠くから眺めるだけで、話したこともない憧れのあの人
より確実に親近感や信頼感が湧いてくるはずですよ。

で、ある日をさかいに、プイっとそっぽを向かれたら「あれ、
どうしたんだらう？」と気になる、と思うんです。

また、たとえば、毎日メルマガを配信する人と、自分が売り込
みたい時だけ、配信してくる人だと、あなたはどちらの人間を
信用するのでしょうか？

ですから、毎日投稿を心がけて下さい。

習慣化するために、投稿するまでは「お酒を飲まない」とか「お
風呂に入らない」というルールを自分に課す。

もしくは、自己規律を守る自信がない意志の弱いあなたは、誰
かに毎日投稿することを宣言しちゃう方法がおすすすめです。

ちなみに、ぼく自身も毎日投稿しているんですが、一回投稿すると少なくとも280、多い時は400以上いいねがつくので、ホント継続することは大切です。

④週に3日はストーリー投稿をする

ぼく自身、2ヶ月ちょっと前まではインスタをやってなかったので、ストーリー投稿ってなんのこっちゃ?と思ってたんです。

が、いろいろリサーチすることで24時間で見れなくなってしまうストーリー投稿って、けっこう見られているという事実を知りました。

そして、じっさいにストーリー投稿をはじめてみると平均で130名ほどが見てくれていることがわかりました。

ですから、リスト獲得のために「Amazonランキング1位になった書籍を無料でプレゼントしてますよー!」という情報や、

「ジュージューと音がする美味しそうな焼き肉」のプライベートな情報などを使い分けながら発信しています。

⑤ハッシュタグは15個にしよう

インスタグラムでは30個まで付けれるんですが、ハッシュタグについてもかなりリサーチをしました。

で、30個マックスまでつけたほうがいいって方や、5個がいちばんいいって方など、人によって言っていることがマチマチです。

が、現在インスタ集客界限でおそらく一番権威のあるであろうベンチマークしてる方が15個をおすすめしていたので、モデリングでよく自身も毎回、15個ハッシュタグを付けています。

つける場所は、投稿の一番下、もしくはコメントどちらかでOKです。

なぜハッシュタグが必要なのか？具体的にどのようなワードを選べばいいのか？については長くなるのでここでは割愛します。

が、とにかく、あなたの見込み客と接触できる（出会える）ワードを選ぶようにして下さいね。

⑥投稿の時間を意識する

インスタグラムのインサイト機能のオーディエンスという場所で、フォロワーがインスタグラムを見ている平均滞在時間を見ることができます。

で、たとえば、ぼくの場合だと21時のグラフが一番長いんです。

ですから、21時ごろに投稿すればより多くの人に見てもらえるのでは？と仮定して21時ごろに投稿することが多いです。

まあフツーに考えたらわかると思いますが、深夜の3時とかに起きている人ってかなり少ないですよねえ。

ですから、あなたの見込み客は何時くらいにインスタグラムを見ているんだろう？と想定して、より多くの見込み客にリーチできる時間をイメージして投稿することが大切です。

⑦毎回、記事の後半でURLに誘導する

ぼく自身もそうでしたが、毎回記事の下でメルマガやLINEのIDの登録をしてもらうために誘導するのって、バリバリ売り込み感満載やから、嫌われちゃうんじゃないの？という価値観をもっていました。（数年前にFacebook集客を始めた時）

が、ビジネスをする上でその価値観はおかしいってことに気づきました。

マーケティングの世界で権威のあるダン・S・ケネディさんも、「毎回、必ず何かしらのオファーをしる。しない奴はバカだ！」とまで、おっしゃられているんです。

が、マーケティングを勉強はじめたころは「毎回、売り込むと金の亡者みたいに思われて絶対に嫌われてしまうやんか！」なんて思ってたんです。

が、そもそもビジネスとは「売り込むこと」ではなく「自分のサービスで困った人を救うための活動なんだ」という考え方に気づいた時に価値観が塗りかえられたのです。

ですが、中には暗号通貨やFXなど、自分のゼニ儲けのことしか考えていない稼ぐ系の情報を発信しているアホがいます。

だから、そのような連中と一緒にくたにされるとシャクに触るかも知れません。

が、あなたにしか救えない人が必ずいるので、明るい未来を手に入れてもらうために臆することなくURLに誘導しましょう。

フォロワーを増やす方法

人によっては「もう古いで」というような古典的な方法でフォロワーを増やしてゆきます。

やることは、めちゃくちゃシンプルでたった2ステップでOK

【ステップ①】そこそこ影響力のあるライバルとなるアカウントをピックアップする

まずは、自分のライバルかつ、そこそこ影響力のあるアカウントをいくつかピックアップしましょう。

フォロワーが3000人以上いて、投稿もまじめに書いていて、各投稿にいいねが100以上ある人を探しましょう。

【ステップ②】ライバルの投稿にいいねしている人をフォローする

で、ピックアップしたアカウントの投稿にいいねをしている人たちにフォローしていったら、フォローバックを狙う、という作戦です。

返報性を狙っただけの、めちゃくちゃ古典的な方法だし、たとえば、フェイスブックには「あったことがない人の申請は受け付けません」なんて人がいます。

そして、「なぜ俺のことをフォローしてきたんだ？」みたいなメッセージを送ってくる相手も時々おられます。

が、感情を消してクールに作業を進めましょう。

そして、もし仮に怒られたり、ややこしいメッセージを送られてしまったら、誠心誠意、愛情をもって対応をし、頭を切り替えて作業に戻りましょう。

*信頼関係を構築してエンゲージメントを上げるためにプラスアルファでやった方がいいこと

先ほどは、クールに作業を進めましょう！と言いましたが、相手はあたたかい血の通った、感情のある生身の人間です。

ですから、チャッチャカチャッチャカと機械的にフォローするだけではなく、コミュニケーションをとることをおすすめします。

そうすることで、一気に仲良くなれますので。

具体的には以下の5つのアクションです。

- ①相手の投稿にいいねをする
- ②相手の投稿にコメントを入れる
- ③フォローバックしてくれた人にお礼の個別メッセージをする
- ④メッセージをくれた人には必ず返信をする
- ⑤コメントをくれた人には必ずコメ返をする

ただ、フォローされるだけだと、「どーせランダムにやってるんでしょ！」もしくは「自動ツールを使ってるんじゃないの？」とを感じる方もおられます。

ですが自分の投稿にいいねをしてくれたり、コメントを書いたりしてくれたりすると、「わー、みに来てくれたんだ〜！」と嬉しい気持ちになるじゃないですか。

ですから、積極的にコミュニケーションをとりにいくことをおすすめします。

*フォローする時に注意すべきこと

・一気にたくさんフォローしたり、いいね、コメントをすると利用制限がかかるので、朝・昼・夜と回数を分けること

一気にたくさんの人をフォローしたり、いいねやコメントまわりをやりすぎると、アカウントに利用制限をかけられてしまいます。

ぼく自身は、2ヶ月で4回ほど制限をかけられてしまいました。^^；学生の頃にタバコが見つかって謹慎処分を受けた感じですかね。

どこまでやれば制限を受けてしなうのか？という基準値はないんですが、調べると1日にいいねは何回までOKみたいなことが書いてあるサイトがたくさんあります。

で、ぼく自身もリサーチしてその数字をもとに運用したんですが、なんかねえ、全然的はずれな感じです。

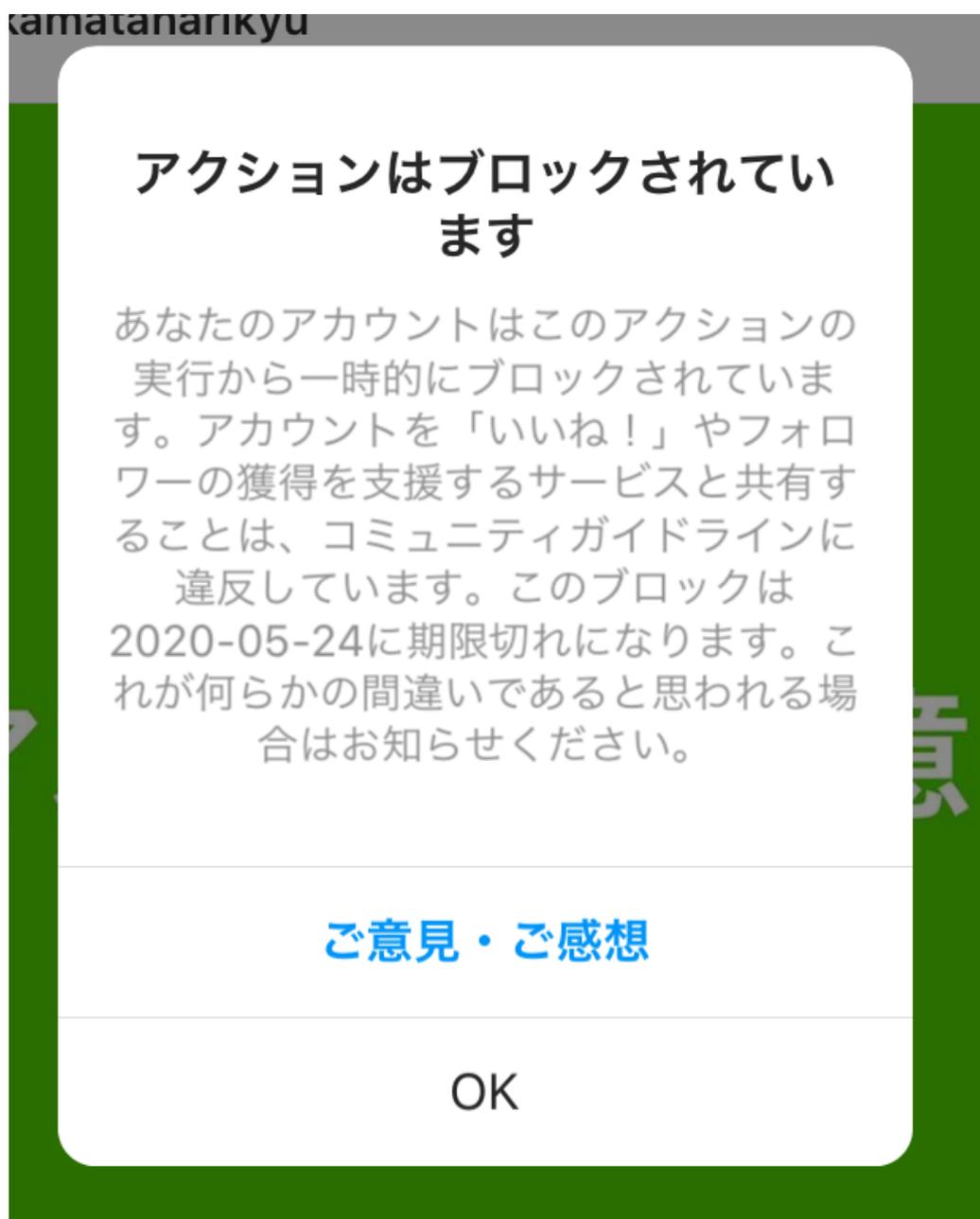
たとえば、ぼくの場合は、朝・昼・夜と3回に分けて35名ずつフォローしていたんですが、最初はこの数字で24時間の利用制限を受けてしまいました。



制限がかかると、上記のようなポップアップが表示されます。

で、しばらくして運用していると、また、突然おなじく24時間の利用制限。

そして、5月に入ってからは、1週間の利用制限を受けてしまいました。



24時間のときは、フォローはできないけど、記事投稿やいいねやメッセージへの返答はできていたんです。

が、1週間クラスになると、何もできない厳しめの制限となるんです。

で、このレポートを書いているいいまも、じつは1週間の利用制限を受けている最中なんですわ。笑

ですから、あと残り2日は大人しくしとかなければなりません。

リスク回避のために複数アカウントを運用する、というやり方もあります。

が、どー考えても同一人物なのに、それぞれ異なるアカウントからフォローされた、何てことが時々あるんですが、もしぼくがそれやられちゃうと、一気に信頼を無くしてしまうので、個人的にはおすすりめではありません。

ですので、一つのアカウントを大切に育ててゆくことをおすすりめします。

・外国人やFXや稼ぐ系のアカウントなど、自分の見込み客にならない人のフォローはしないこと

相手をフォローする時って、パッパッパッパっとリズムよく早く終わらせたい、という心理が働きますが、ちょっと待ったなんです。

どうしてかというと、自分の見込み客にならないアカウントをフォローしてもまったく意味がないからです。

たとえば、日本語が話せない外国人や、自分とまったく同業種のライバル、または、稼ぐ系のアカウントなんてフォローしても意味ないですから。

無料集客といっても、のちの利益をもたらしてくれる見込み客とつながること、が目的です。

ですから、面倒かも知れませんが、相手をチェックしてからフォローするようにしましょう。

まとめ

ここまで、ぼくが実際に行っているインスタグラム無料集客の方法についてお話ししてきました。

が、基本はこちらからフォローしてフォローバックを期待する。という泥くさくて古典的な方法です。

そして、インスタグラムでバンバン集客できていた全盛期に比べると、かなり効果は落ちていることでしょう。（全盛期はやってないので具体的な効果はわかりませんが）

しかし、まだまだ顧客リストを取ることは可能です。

ですから、ぜひチャレンジして下さいね。

以上

澤井 真一郎

