

# インスタ集客

～フィード投稿の型と重要なポイント～

# 重要：フィード投稿の役割の明確化

フィード投稿(画像投稿)の主な役割は価値提供である。

リール(ショート動画)と違って、じっくり見てもらえるので価値提供に向いている。

リールでは伝えきれない価値を、いかにフィード投稿で作っていけるのが大事。

# アカウントを作ったらまずは フィード投稿を6つ揃えましょう！



左記のように投稿を6つ揃えてから本格的に認知をとりに行く。

最低限のコンテンツが揃っていない状態でいくら認知をとっても、価値が伝わらずフォローは増えないし集客はできない



フィード投稿を6つ揃えてから、  
リールをやりましょう！

# 前提

フィード投稿の枚数は1枚ではなく、  
複数枚作って紙芝居のようにすること。

→7~10枚推奨

- 複数枚使った方が価値を高くできるので、  
保存数や視聴時間が上がりおすすめされやすい

**【重要】** 思考停止でもわかる内容にする

→多く的人是はボーッと見ていて真剣に見ていない

- キャンバ(無料の画像編集ソフト)を使えば簡単に  
作れます

- ・見出し
- ・本文＋イラスト
- ・右下に次のページの存在を出す

環境を変えたら成功できる！  
といってる人が多い理由…

こういってる人の大半は、自分が運営している環境に人を入れたいのです。  
儲かるから。



つまり、自分の売上をあげるためのポジショントークということですね…

NEXT →

はじめに

昨年、リサーチも兼ねて50万の情報商材を買いました。

質疑応答は付いておらず「動画講義のみ」でこの価格。



この50万の商材がどうだったのかについて暴露していきますね。

NEXT →

見やすさとわかりやすさを重視  
(文字を詰め込めすぎないように)

- ・内容に合ったイラストを入れる  
→ 枠をいれるとよりわかりやすい



## ●1枚目：表紙(文字でタイトルをいれる)

目を引くような、気になるようなタイトルをつける。**中身がいくら良くてもタイトルが微妙だと開かれません。**



## ●2枚目：前置き(ここでしっかり興味付け)

本題に入る前の前置きで興味を引きましよう。1枚目と2枚目が悪ければ3ページ目以降が見られないので、1枚目と2枚目は超重要です！

「こんなお悩みありませんか？」といった問題提起もおすすすめです。

## アカウントの状態を良くする

アカウントの状態を確かめるために「ストーリーの閲覧率が10%を切っていないか?」をチェックしましょう。

もし、切っているようなら今すぐ改善が必要です。以下の施策を行きましょう。

✓ストーリーを1日3投稿する(自分の価値観やビジネスを始めた理由、信念を伝える。ただの日記にならないように注意)

✓ストーリーの3投稿に1つは、アンケートやスライダーをいれてコミュニケーションのきっかけを作る

✓外国人や、明らかにフォローバック目的でのフォロワーは削除する

NEXT →

## 魅力的なプロフィールを作る

プロフィールに盛り込むのは以下の3点

- ✓何をやっているのかを明確にする
- ✓ターゲットにとってのメリットをいれる
- ✓実績を具体的にいれる

僕のプロフィールはこんな感じ↓

MASAKI@副業送子の先生 (コンテンツビジネスの先生としてフリーランス5年目)  
ネットを使った正しい副業の始め方

▶ゼロから学べる副業講座を5年運営  
▶働き方が月間12万部の人気雑誌で紹介されました  
▶インスタを始めて初月から利益300万突破  
▶インスタLIVEが「コンサル級」と好評中

🔔ゼロから段階に学べる動画講義「ネット起業マスター講座」が今だけ無料  
[lin.ee/1Eq1DKk](https://lin.ee/1Eq1DKk)

NEXT →

## ●3～7枚目：内容(具体例・根拠)

本題の内容を書いていきます。具体例や根拠をいれることで説得力のある発信を心がけましょう。

また、見出しを入れてわかりやすくしましょう。

## 魅力的なプレゼントを用意する

「受け取らないとバカでしょ!」と感じる無料プレゼントを用意しましょう。

中身は大事ですが、実は外見も大事。

- ✓名前
- ✓ボリューム
- ✓限定性

これらのポイントを押さえて、魅力的な見せ方をしましょう。

僕の無料プレゼントはこんな感じ↓

 ゼロから段階に学べる動画講義  
「ネット起業マスター講座」が今だけ無料  
[lin.ee/1Eq1DKk](https://lin.ee/1Eq1DKk)

NEXT →

## ターゲットに合った投稿をする

自分が言いたいことではなく、ターゲットが欲しいと思っている情報に合わせて投稿しましょう。

ターゲットにとって「価値のある人だ」と思われないと集客には繋がりません。



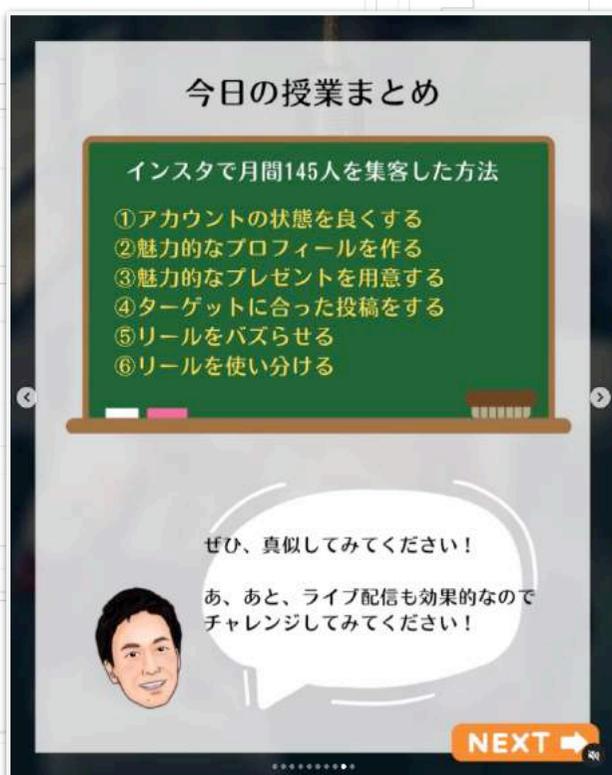
また、投稿内容はプロフィールと一貫しているか?も必ずチェックしましょう。

NEXT →

## ●全体にいえること

文字を詰め込みすぎないようにしましょう。適度な改行も必須です。

また、内容にあったイラストや図があると、わかりやすくなるので必ず入れる。



## ● 8～9枚目：まとめや主張

作る枚数にもよりますが、最後から2枚目は、投稿のまとめや主張をいれましょう。アニメーションを使って動きを入れるといいです。

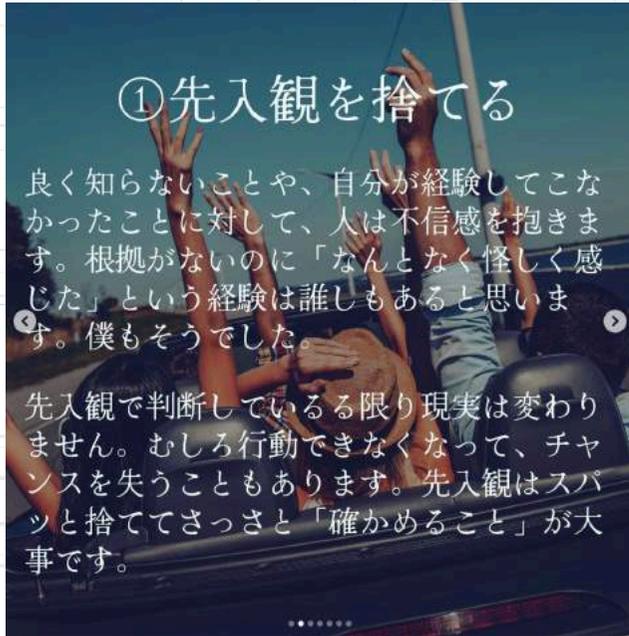
← こちらでは、主張を入れていきます。

## ●最後の1枚：誘導(行動を促す)

最後に「読者にして欲しい行動」を促しましょう。僕はプロフィールに貼ってある公式LINEか別の投稿へ誘導しています。誘導するときは、アニメーションを使って動きを入れるといいです。



# 良くない例



←文字ぎゅうぎゅう

文字が見にくい→



正方形のサイズではなく、縦長投稿をしましょう！  
→1080×1350サイズ(キャンバで無料でいけます)



トップページには正方形で表示されるので、  
文字の位置などに注意すること

# キャンバのここからサイズを設定しましょう

The image shows the Canva homepage interface. At the top, there is a navigation bar with the Canva logo, a home button, and several menu items: 'テンプレート' (Templates), '機能' (Features), '学ぶ / 成功事例' (Learn / Success Stories), and 'プラン' (Plans). On the right side of the navigation bar, there are icons for help, settings, a 'デザインを作成' (Create Design) button, and a user profile icon labeled 'M'.

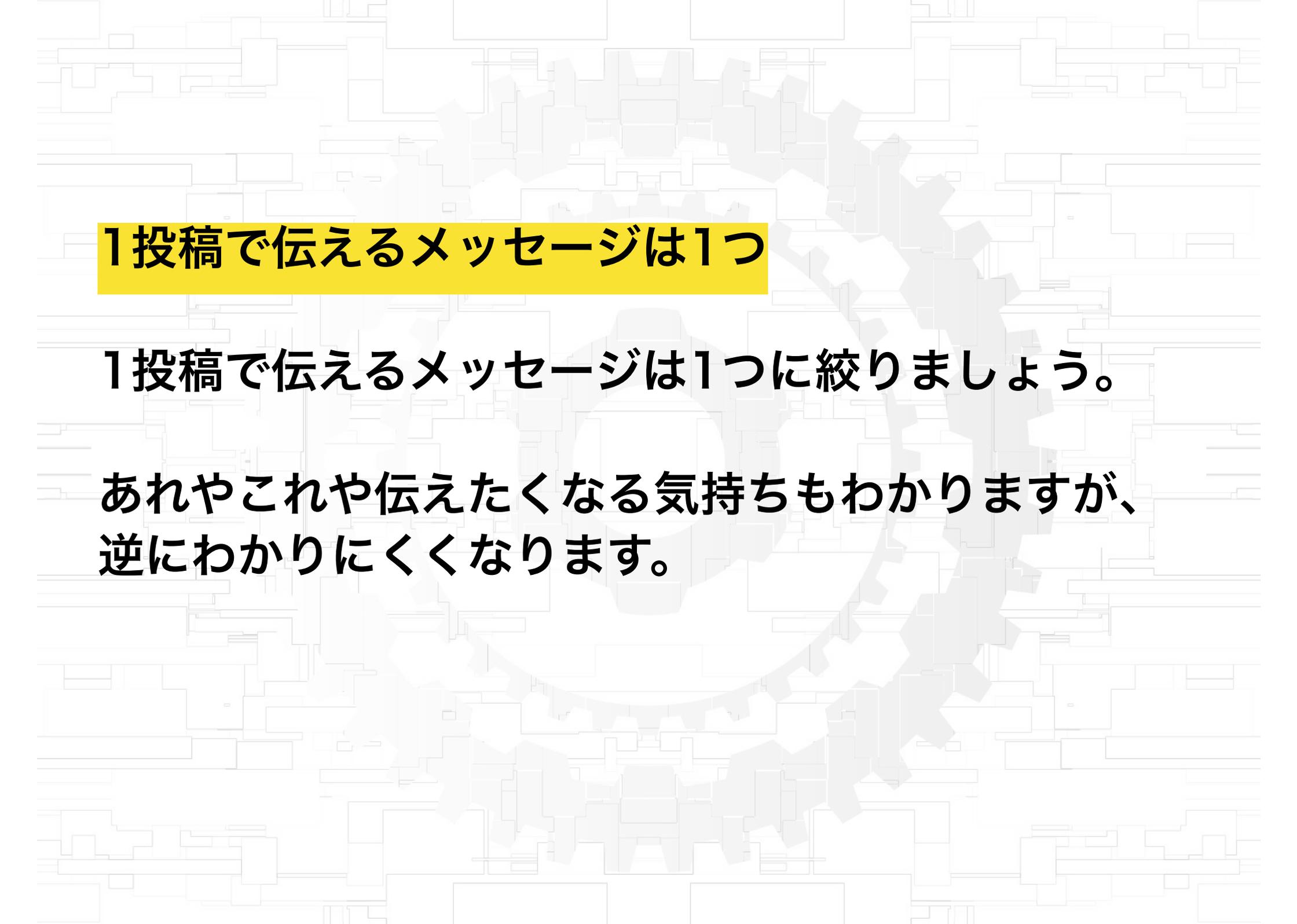
On the left side, there is a sidebar menu with the following items: '個人 Pro • 81' (Personal Pro • 81), 'ホーム' (Home), 'プロジェクト' (Projects), 'テンプレート' (Templates), '共有されたデザイン' (Shared Designs), 'ゴミ箱' (Trash), 'チーム' (Teams), 'チームを作成' (Create Team), 'ツール' (Tools), 'アプリを検索' (Search Apps), 'ブランドキット' (Brand Kits), and 'コンテンツプランナー' (Content Planner).

The main content area features a large blue and purple banner with the text '何をデザインしますか?' (What do you want to design?). Below this text is a search bar with the placeholder text '自分のコンテンツまたはCanvaのコンテンツを検索' (Search your content or Canva's content). To the right of the search bar, the 'カスタムサイズ' (Custom Size) button is highlighted with a red border. Next to it is an 'アップロード' (Upload) button.

Below the search bar, there are several category icons: 'おすすめ' (Recommended), 'プレゼンテーシ...' (Presentations), 'SNS', '動画' (Videos), '印刷製品' (Print Products), 'マーケティング' (Marketing), 'オフィス' (Office), and 'その他' (Other).

Below the category icons, there is a section titled 'こちらも試してみませんか?' (Don't you want to try these too?). This section displays five design templates: '動画' (Video), 'Instagramストーリー' (Instagram Story), 'Instagramリール' (Instagram Reel), 'ストーリー' (Story), and 'Instagramの投稿' (Instagram Post).

At the bottom of the main content area, there is a section titled '最近のデザイン' (Recent Designs) with a question mark icon in a purple circle.



## 1投稿で伝えるメッセージは1つ

1投稿で伝えるメッセージは1つに絞りましょう。

あれやこれや伝えたくなる気持ちもわかりますが、逆にわかりにくくなります。

# 保存したくなる投稿をしよう

→保存される数が多いほどおすすめされやすくなる

## 保存したくなる投稿とは？

- 見返したくなる投稿
- 有益な投稿
- 今すぐできそうな投稿(真似しやすそう)
- 自分でもできそうな投稿
- 実体験ベースのもの
- 具体例があるもの

# インスタ集客

～ルール攻略～

# リールを使わないと伸びません

- フォロワー外への認知獲得に最適
- フォロワーのファン化にも最適
- フィード投稿よりも圧倒的に見られやすい
- 慣れたらフィード投稿より簡単に作れる
- ショート動画の時代の波に乗れる

フィード投稿も並行してやらないと集客できません。  
注意してくださいね！

# ルール攻略のポイント

- 最初の1秒が勝負
- 最初の1秒でテロップ以外のもので視線を誘導する
- 最初の2秒はタイトルを固定する
- テンポの良い曲を選ぶ(内容にもよる)
- 音に合わせてテロップを出すのが一般的
- できるだけ流行っている曲を選ぶ
- 流行りのネタが出てきたらサッと波乗りする(リサーチが重要)
- 動画は4K(高画質)で撮る
- 最後まで見られることでおすすめされやすくなる
- 過去に伸びたものをリメイクして再利用する
- パターンを複数用意する
- 毎回同じ誘導にならないようにする(例：毎回キャプションへ誘導)
- キャプションで足りない情報を補ったり、感情を動かすことを意識
- 目的によって使い分ける
- 目的が認知の獲得なのか？ファン化なのか？によって動画の時間や内容を変えましょう
- しゃべる系のルールは全テロップ必須(音をオフで見ている人が多いので)
- 視聴回数だけが全てではない。数字に踊らされないように。

# 短いリールは再生数が増え、 長いリールは再生数が増えにくい

## ・短いリール(10秒以内)で認知を広げる

自分の存在をとにかく知ってもらうために使う(新規獲得向け)  
フォロワーが少ない間(500人以下)は短いリールを中心にやって、とにかく認知を広めていく。知られることが一番難しい。

## ・長いリール(最大90秒)でファン化を狙う

しゃべる系のリールは価値提供できる。高額商品売るのに最適  
(フォロワーをファンにすることが狙い)

→必ず台本を作ってから撮影。編集ではカットで間をなくし、早いテンポで喋る。音をオフにして見てる人もいるので必ずテロップをいれる。

→フォロワーが500人を超えてからやった方がいい(時と場合による)

※目的や段階によって使い分けることが大事。

「再生数が取れている=売れている」わけではない。

# 現状、こういうルールが伸びています

(この動画を撮っている段階での話です)

## ・ギャップを感じるもの

今は〇〇だけど昔は△△でした

→今は月収100万円だけど昔は不登校でした

## ・続きが気になるもの

〇〇を極めた結果、、

→パソコン音痴がインスタを極めた結果、、

〇〇なのに△△したら、、

→パソコン音痴なのにパソコンで副業始めたら、、

## ・常識破壊

→コロナなのに仕事をやめたら、、

→子供2人いるのに仕事をやめたら、、

# 正直、リールはよくわかりません。笑

リールを分析していると「なんでこれバズってるの？逆にこれなんでバズらないの？」というものが必ず出てくる。

でも、言語化して説明できないものが結構あります。

なので、わからないところはわからないで割り切りつつ、投稿と改善を継続していくしかない。

→自分の数字管理はもちろん、人の再生数のリサーチも続けていきましょう。

あと、人が伸びてて自分が伸びない時に、あまり気にしないことが大事です。やるべきことを淡々とやるしかないです！

# インスタ集客

～発見タブに載ること前提で  
1枚目を作る～

# SNSはオススの時代

- ・ **インスタでいうオスス = 「発見タブ(虫眼鏡マーク)」**  
→ ここに自分の投稿を載せられるかどうか**重要**
- ・ 発見タブに載れたとしても、**タップされない**と意味がない  
→ 発見タブの中から**選ばれる画像を作らない**といけない。  
つまり**1枚目の画像が大事**ということ
- ※ **全体の世界観を統一した上で、1枚目の画像を作っていきま**  
**しょう**



発見タブにはたくさんの投稿があるので、この中から選ばれないといけない。

選ばれるかどうかは、画像次第  
→画像のインパクトや、文字で見た  
くさせられるかどうか



全体の世界観を統一した上で、発見タブに載ったときにタップされる画像を作っていきましょう



# どういう画像が選ばれるのか？

- **脳ではなく目で読めるもの(文字数、文字の大きさ、色)**  
→ さっと目で読めないものを人はわざわざ読もうとしない。  
思考停止状態でも魅力を感じるものが選ばれる  
(自分で検索してたら話は違うが、勝手におすすめされているので)
- **魅力的なタイトルになっているかどうか？**

# 魅力的なタイトルにするためのバズワード

最新版

簡単

〇〇するだけ

知らないと損

裏側

落とし穴

やばい

たった〇分

今更聞けない

魔法

意外と

これ

秘訣

徹底解説

やり方

〇選

TOPO

超有料級

方法

実は

保存版

NG

超有料級

方法

実は

失敗

悪用厳禁

〇が9割

禁止

コツ

〇術

ダサイ

バズる

失敗

# 自分がタップしたくなった画像と したくなかった画像の共通点をリサーチする

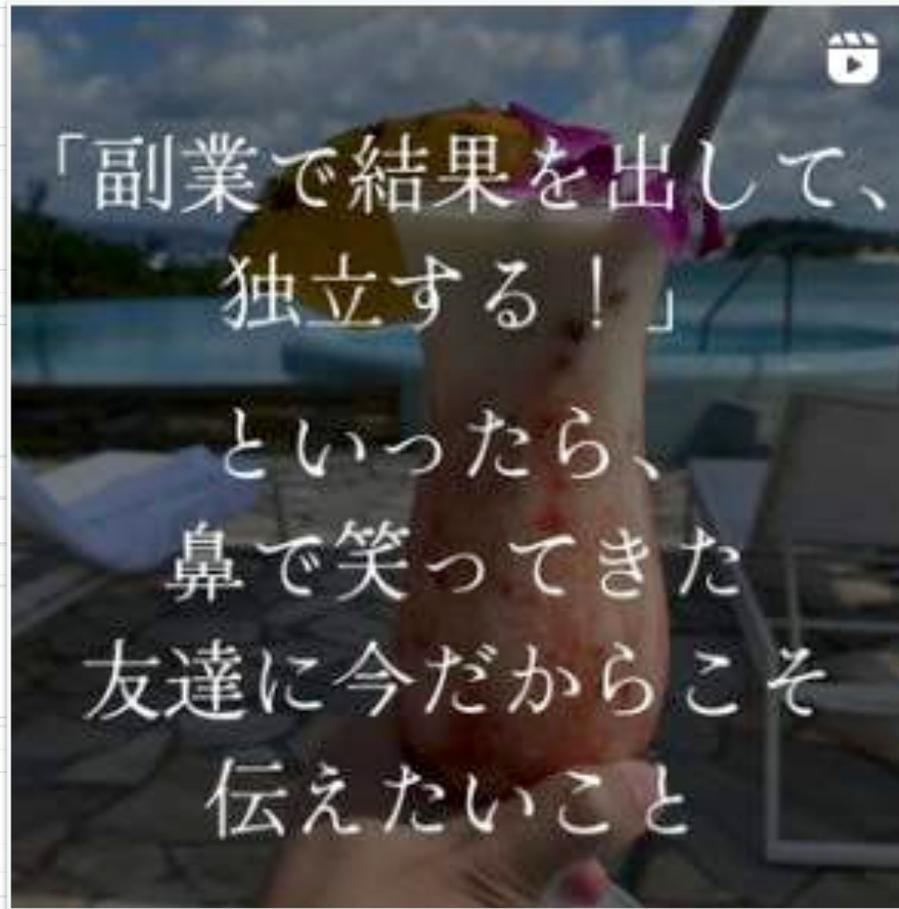
- ・発見タブをリサーチすると、めちゃくちゃ勉強になる

タップしたくなったものとそうでなかったものをたくさん見ていきましょう。

タップしたくなったものの共通点と、タップしなかったものの共通点を書き出してまとめましょう。

タップしたくなったものの共通点を自分に取り入れていけば、発見タブに乗った時に選ばれるようになります。

# 僕が過去にやってしまったミス…



↑ 文字数が多すぎ…



↑ 文字が見えない…

悪い例として参考にしてください！

# インスタ集客

～大事な大事なエンゲージメントの話と  
ストーリー攻略法～

# エンゲージメントとは？

フォロワーがどれぐらい反応してくれたのか？  
そのパーセンテージのこと

→ **基本的にはストーリーの「閲覧率」で判断する**

例：フォロワー1000人、ストーリー閲覧数100人の場合、  
 $100 \div 1000 = 0.1 = 10\%$

**【超重要】**

このパーセンテージが10%を切ると危険。

せめて10%はないとアカウントが伸びなくなるので、常にこの数字をチェックしましょう。20%いくと優秀です。

# インスタが定義する良いアカウント

エンゲージメントが高いアカウントであり、  
フォロワーが多いアカウントではない

フォロワー1000人  
ストーリー閲覧数50人  
ストーリー閲覧率5%



フォロワー500人  
ストーリー閲覧数100人  
ストーリー閲覧率20%

# なぜ、ストーリーの閲覧率で判断するのか？

## そもそも、ストーリーはフォロワー向けのコンテンツ

→フォロワーから価値のある人だと思われるか、日頃からコミュニケーションを取っていないとストーリーは見られない

フォロワー(まわりの人から支持されている、良好な関係を築けている)=フォロワー外におすすめても大丈夫だろう！  
とインスタは判断している

ストーリーをうまく活用するのが重要だということ

# 超重要：エンゲージメントを高める方法

- ・ストーリーを1日3~4投稿する
  - ・そのうち1投稿目に反応しやすい仕掛けをいれる
  - アンケートやゲージを貯めるやつを設置
  - ・反応してくれた人とDMでやり取りをする
  - ・人のストーリーに仕掛けがあれば反応しに行く
  - ・ストーリーの価値を高める
  - ・フィード投稿やリール投稿の価値を高める
  - ・フォローしてくれてるけど反応が少ない人に絡みにいく
  - ・フォロワーの削除(アンフォローとは違う)
  - フォロー後に全く反応してくれない人は削除
- 例：外国人、明らかにフォローバック目的でフォローしてきた人、複数アカウントでフォローしてきた人、企業アカウントなど
- ・ライブ配信

# 反応しやすい仕掛けをいれる



← 愛用のヘアオイル

ネットビジネスには「夢と希望」がある。  
ただ、デメリットをあらかじめ知らないと  
マジで心が折れやすいです...

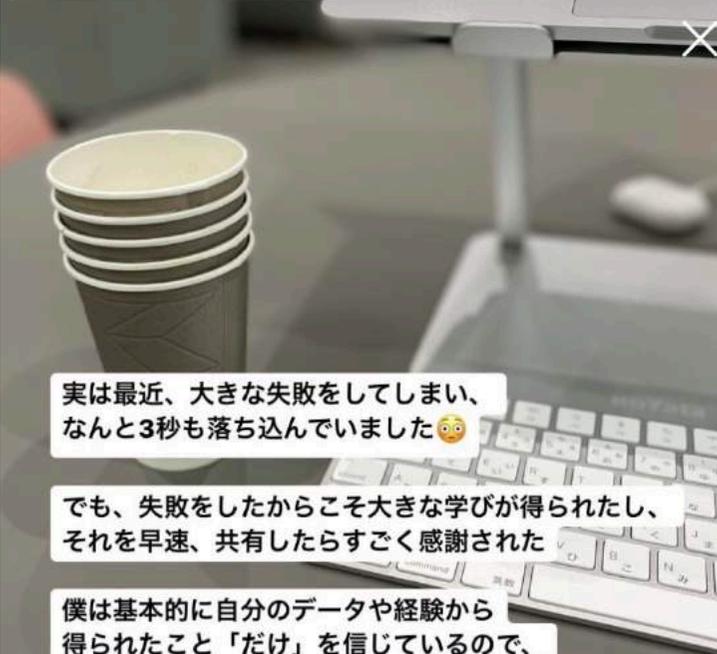
- ・稼げるまでに時間が必要  
→働いても0円の時間が続く
- ・スキルはすぐには付かない  
→付く前に心が折れやすい
- ・SNSを見て嫉妬  
→隣の芝生はいつでも青い

これらをあらかじめ知っておき、  
覚悟することが大事

心が折れそうになった  
ことある？

はい

いいえ



実は最近、大きな失敗をしてしまい、  
なんと3秒も落ち込んでいました🙄

でも、失敗をしたからこそ大きな学びが得られたし、  
それを早速、共有したらすごく感謝された

僕は基本的に自分のデータや経験から  
得られたこと「だけ」を信じているので、

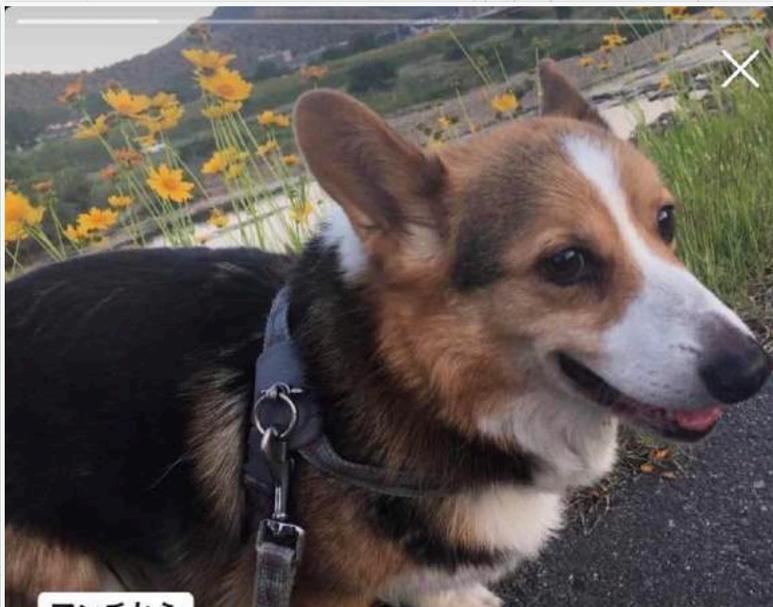
今回の失敗から得られた改善案は  
今後、間違いなく大きな武器になる🤖

最近、色々と上手くいきすぎていたので  
このタイミングで失敗できて本当によかった！

失敗できてラッキー



- ・ 自分の価値観や経験談 + アンケート or ギューイン



アンチから

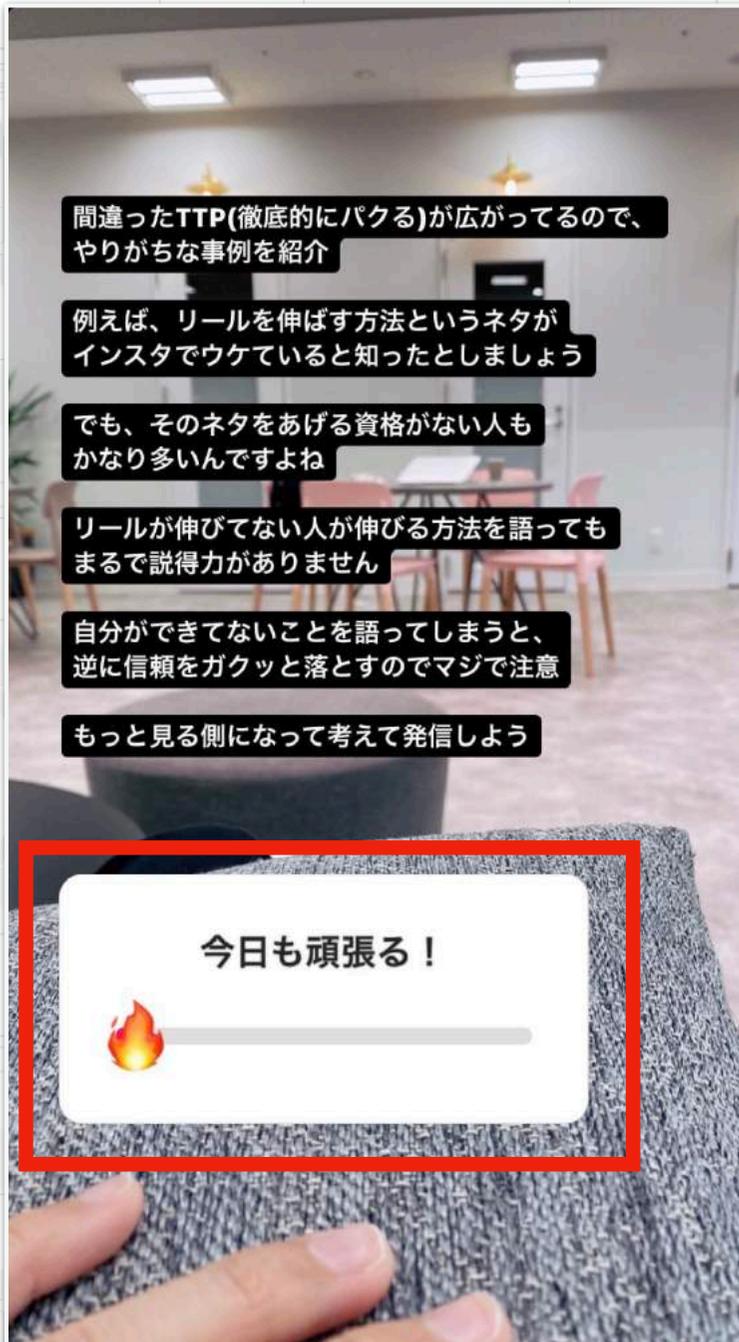
「誰にでも出来ることをやってるくせに偉そうに言うな」と言われたことがある

うん、確かに誰でもできることをやってます

でも、結果が出るまでやってる人は少ないし、そもそも世の中の9割のことは誰にも出来ることだと思う

という自分の意見をグッとこらえてスルーした

アンチに時間を使うことほどもったいないことはない  
気にしたら負け



間違ったTTP(徹底的にパクリ)が広がってるので、やりがちな事例を紹介

例えば、リールを伸ばす方法というネタがインスタでウケていると知ったとしましょう

でも、そのネタをあげる資格がない人もかなり多いんですよ

リールが伸びてない人が伸びる方法を語ってもまるで説得力がありません

自分ができてないことを語ってしまうと、逆に信頼をガクッと落とすのでマジで注意

もっと見る側になって考えて発信しよう

今日も頑張る！



・自分の価値観や経験談＋絵文字ボタンorギュイーン



インスタを見ていると上級者も多く、  
悲観的になるかもしれません

けど、最初からすごい人はいなくて、  
いま大きな結果を出している人たちにも  
「最初は初心者」だった過去が必ずある

そして、うまく行っている人は  
今もお地道な積み重ねと修正を繰り返してます

一番の近道は遠回りのように見えて、  
「地道なレベル上げ」

まずは昨日の自分より何か一つでも  
成長するところから始めましょー！

コツコツは勝つコツ



インスタでも何でもそうなんだけど、  
段階によって戦略を変えないといけない

例えば、フォロワー1000人いて  
すでに濃いファンがいる人と、  
ゼロからアカウントを立ち上げた人が  
同じことやってたらダメです

これ意外とやってる人多いんですよ🙄

段階を意識して  
TTP(徹底的に真似る)してますか？

すごい人をTTPしたとしても、  
それを自分の段階や実績に落とし込まないと  
残念ながら効果は出ません

納得したら連打 →



・自分の価値観や経験談＋絵文字ボタンorギュイーン

新しいヘアオイル

KÉRASTASE  
PARIS

K  
CHRONOLOGISTE  
LE DE PARFUM

RECHERCHE AVANCÉE  
100 ml 3.4 FL. OZ.

たった1年で人生を変えるには、

- ・理由なくスマホを見るのを辞める
- ・テレビを見ないためにコンセントを抜く
- ・不要な飲み会には参加しない
- ・ビジネスの勉強と実践にお金と時間をかける
- ・副業を本業と思って取り組む

これだけです

人生を叶えたいならやるしかない

何も変えずに今まで通りの人生を送るのか、

それとも違った人生にするために  
行動をガラッと変えるのか？

一年後は、今の自分の選択で決まる

やる！



僕はひねくれているので、  
無料で落ちてる情報は一切信じません🙄

自分が実践して効果が出た時に、  
初めてノウハウを信じるようにしてます

インスタの世界では、  
「保存数を増やす→発見に乗りやすくなる」  
って、よく言われてますよね

僕はこれについてはあんまり信じてなくて、  
その理由は自分のデータ上、そうじゃないから

それよりも投稿してから  
短い時間にグッと反応が集まったり、  
長い時間見られてる方が発見に乗りやすくない？  
と考察してます

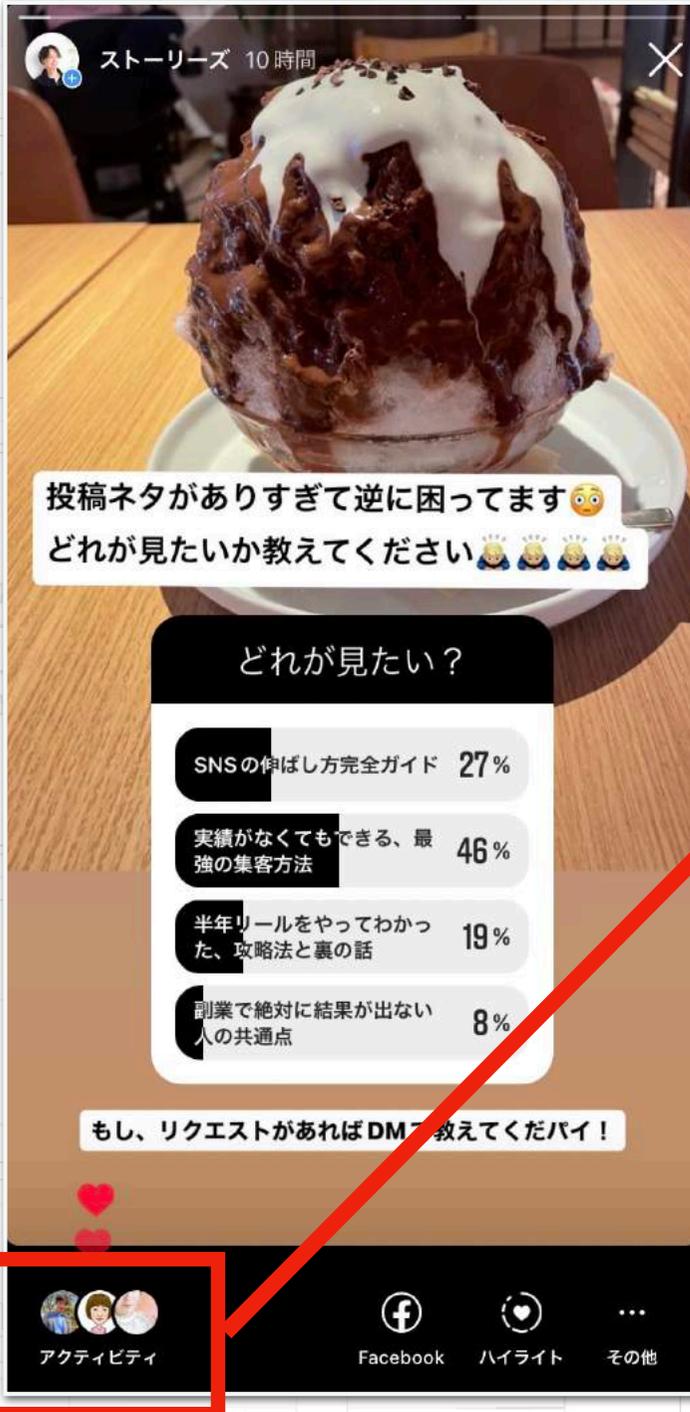
自分のデータこそ正解であり、  
ノウハウは自分自身で作るもの

それより暑いわ



・自分の価値観や経験談＋ギュイン

# 反応してくれた人とはDMでやり取りをする



誰が見て反応してくれたのか？見てくれたのかがわかる

右にあるマークをタップすればDMを送れます

# ストーリーの注意点

**ただの日記にならないように！コンセプトを意識すること！**

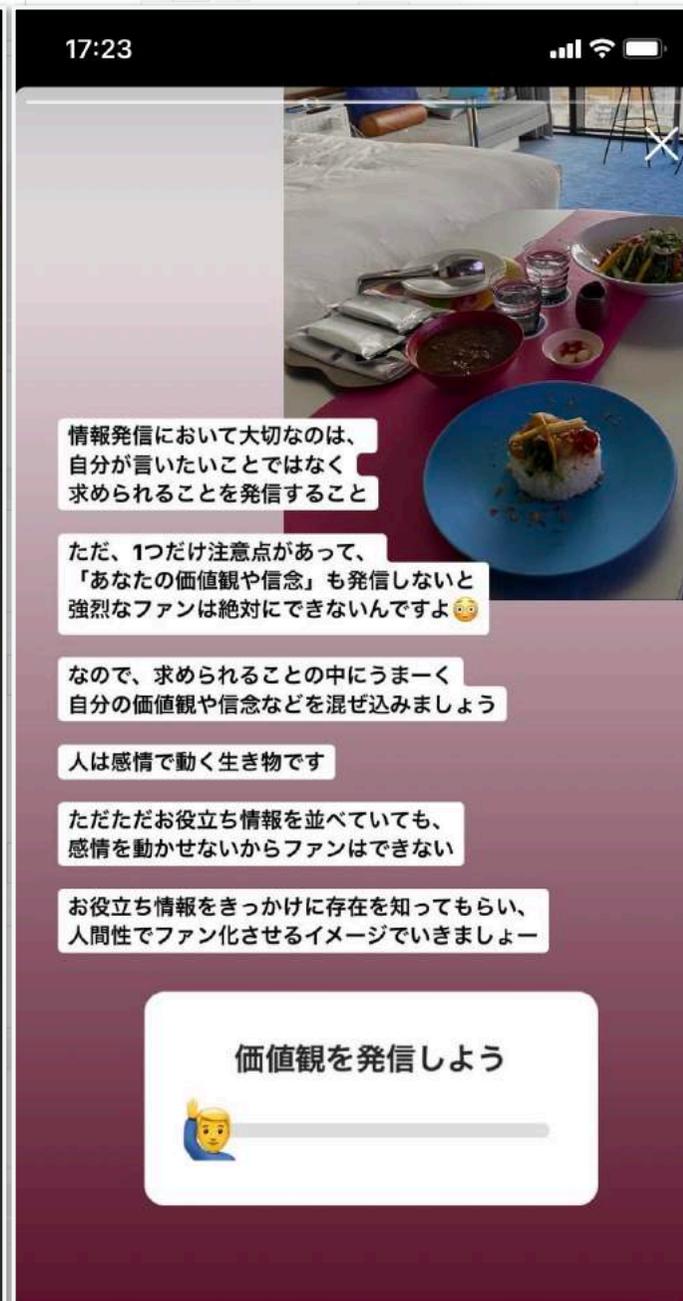
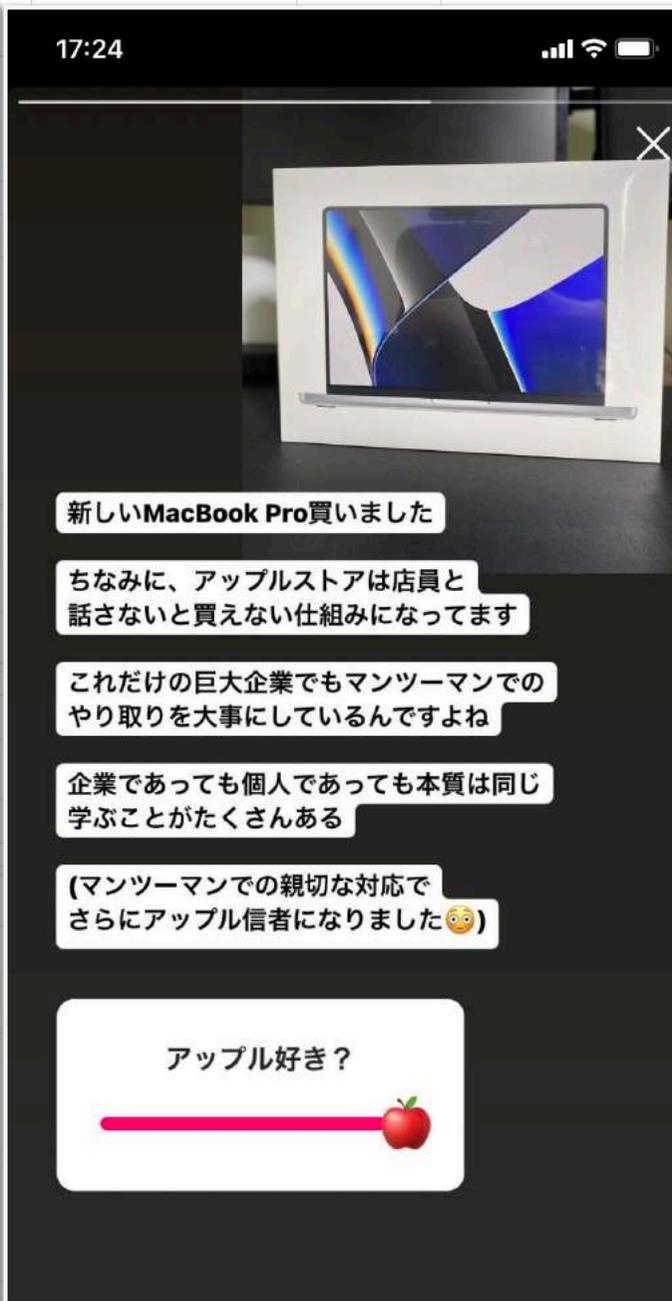
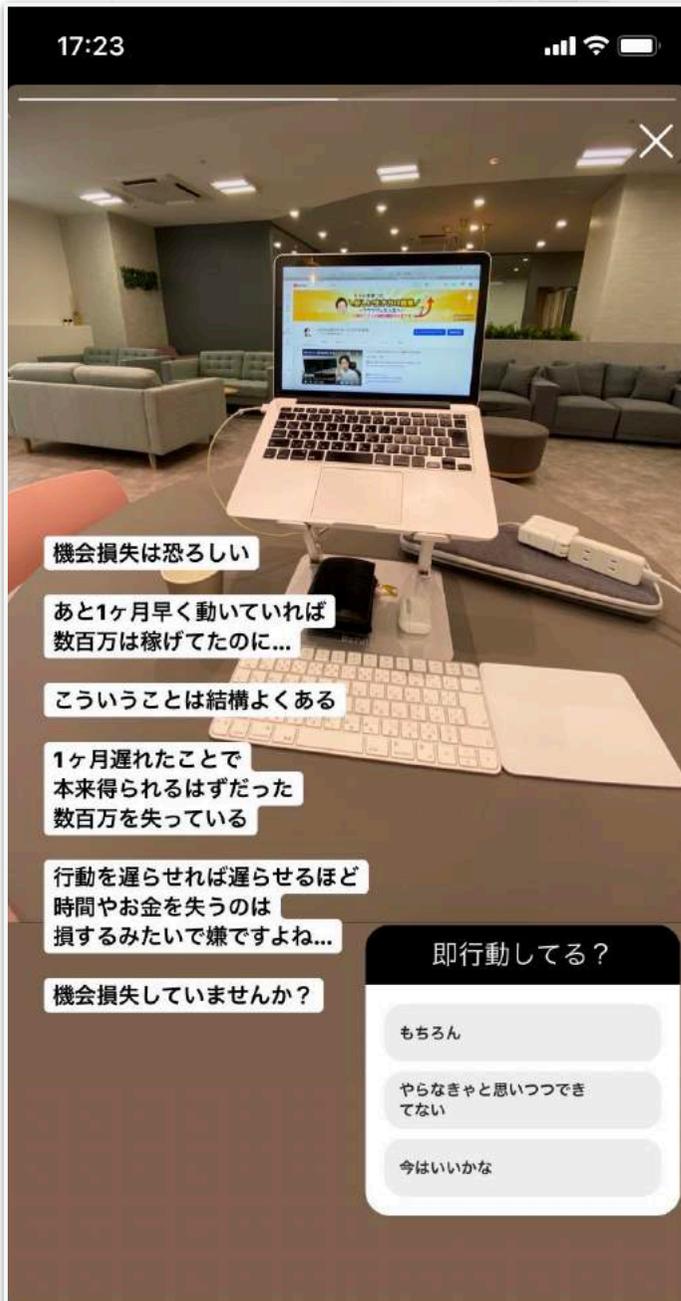
例：〇〇に行ってきました！  
〇〇を食べてきました！

→それはプライベートアカウントでやることです。これでは絶対にファンはできない(たまにならいいけど)

僕たちはビジネスのためにインスタを使っていくので、「この人から買いたい」と思ってもらうことが大切

**〇〇を経験した結果、何を感じたのか？何に気づいたのか？を発信していくことが大事**

**→売上をあげるために逆算してやっていきましょう！**



〇〇を経験した結果、「何を感じたのか？何に気づいたのか？」  
自分の主張や価値観を伝えるのが大事→ストーリーを見てファンになって  
商品が売れるのか？を考えて逆算して投稿していきましょうね！

# エンゲージメントが下がりきってしまったら アカウントを作り直すことも検討

頑張ってもストーリーの閲覧率が10%を超えないようなら、アカウントを作り直した方がいいこともあります  
→心配なときは相談してください！

アカウントの状態によっては復活できない場合もあるので、そうなってしまったら、今まで積み上げたものがゼロになったとしても新規のアカウントを作るべきです

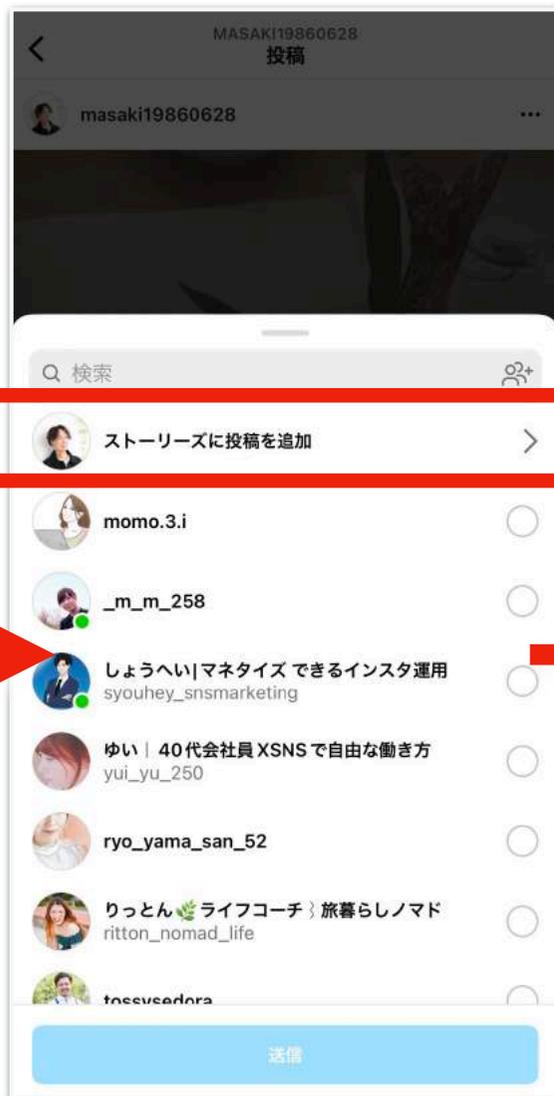
例：リールが100回も再生されない

例：ストーリー閲覧率が5%以下

# 投稿をしたらすぐにストーリーにシェア



フィード投稿やリールを投稿したら飛行機マークを押してストーリーに必ずシェアすることを癖づけましょう(固定のファンが増えてきたら不要)



## ●ハイライト

ストーリーは24時間で自動的に消えるが、ハイライトにまとめると永久保存できる(一度ストーリーにあげたものしか、ハイライトに加えることはできない)

ハイライトもプロフィールの1部なので、プロフィールを補足する形で設定していきましょう。

ハイライトを作るために、必要なものをストーリーに上げましょう(逆算)

ハイライトをたくさん見られることで、アカウント滞在率が上がり、アカウントのパワーが上がります。

107 投稿    1,165 フォロワー    119 フォロー中

MASAKI@副業迷子の先生 (コンテンツビジネスの先生としてフリーランス5年目)  
ネットを使った正しい副業の始め方📖

- ▶初心者向けネット副業スクール主宰
- ▶月間12万部の雑誌「美人百花」に掲載
- ▶インスタからの利益だけでも月7桁安定
- ▶質問し放題のライブ配信がコンサル感覚と好評中

📖【今だけ無料】6年のネット起業歴から得たノウハウをまとめた電子書籍をプレゼント  
[lin.ee/1Eq1DKk](https://lin.ee/1Eq1DKk)

プロフィールを編集

広告ツール    インサイト    ショップを追加

自己紹介    実績    限定特典    YouTube    新規

# ●ハイライトに入れるべきもの

107 投稿    1,165 フォロワー    119 フォロー中

MASAKI@副業迷子の先生 (コンテンツビジネスの先生としてフリーランス5年目)  
ネットを使った正しい副業の始め方📖

- ▶初心者向けネット副業スクール主宰
- ▶月間12万部の雑誌「美人百花」に掲載
- ▶インスタからの利益だけでも月7桁安定
- ▶質問し放題のライブ配信がコンサル感覚と好評中

📌【今だけ無料】6年のネット起業歴から得たノウハウをまとめた電子書籍をプレゼント  
[lin.ee/1Eq1DKk](https://lin.ee/1Eq1DKk)

プロフィールを編集

広告ツール    インサイト    ショップを追加

自己紹介    実績    限定特典    YouTube    新規

## ・自己紹介

→5~6枚で自己紹介を作っている

## ・実績がある人は実績

→良い口コミがあるのであれば入れる(都度追加していく)

・公式LINEをやっている人は、登録特典をアピールして登録を促す

→必ずURL付きで