

Instagram戦略

基本的な手順

- ① 魅力的な**プロフィール**を作る
- ② 魅力的な投稿を**9投稿**
- ③ フォロワーを**集める**作業
 - フォロー：積極的にフォローをしていく（※）
 - ハッシュタグ：検索してくれた人に見てもらう
 - ストーリーズ：フォロワーに対して見てもらう
- ④ HPやLPへの誘導をして、教育とブランディングを続ける

なぜフォローするのか？

- ① 認知してもらうため（インプレッション）
- ② 見つけてもらうため（インプレッション）
- ③ アピールするため（インプレッション）

フォローする以外に、上記を満たすには、広告（※）しかない
（※） SNSは認知のためと言われていることが多いが、投稿だけでは認知はされない。こちらから能動的にアピールしていかなくてはならない。

（※） ただ、広告をやればうまくいくわけでもない。

まさにDRMそのもの

① まず**集客**（見込客を集める）

- どんなお客さんを集めたいか（来てもらいたいのか）

② そして、**教育**（信頼度を高める）

- プロフィール
- ベネフィット（それは、なぜ必要なのか）

③ 最後に**販売**（商品の提案する）

- プロであれば、提案をするだけ
- ここで売れなければ、単に教育不足

ユーザーの特徴の変化とインスタの関係

- 今は情報過多、スマホが主流になり「短くて」「わかりやすい」ものが好まれるようになった。
- ブログやメルマガと違って継続が簡単。
- 「人を動かす力」は必要。ユーザーが増えているが、これを正しくやれている人はほとんどいない。
- 「ガッツリと丁寧に伝えて1回で信頼を得る」時代から「ライトに何回も伝えて回数を重ねて信頼を得る」時代になっただけ

USPからMSPへ

- **USP** (Unique Selling Proposition)

- 独自のウリ (モノ)
- これだから欲しい

- **MSP** (Me Selling Proposition)

- 独自の世界観 (ヒト)
- この人をお願いしたい、この人に関わりたい、この人に会いたい、この人に憧れる、など

USPからMSPへ