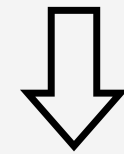


インスタ集客 —全体像—

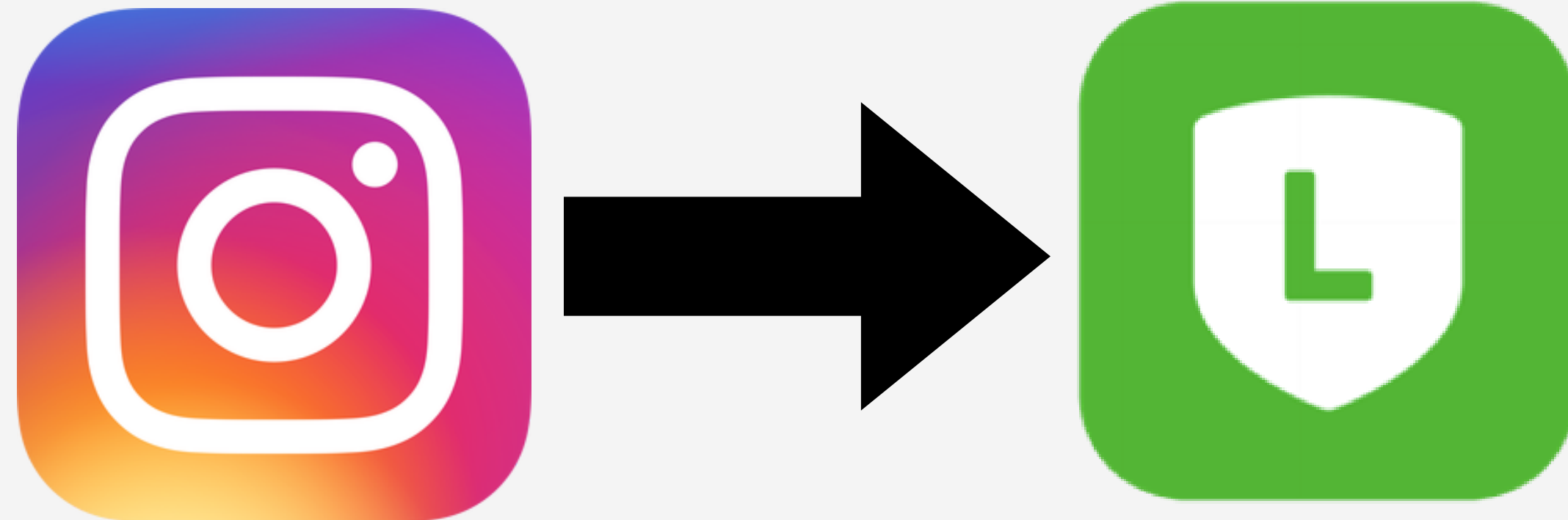


コンテンツビジネスをする上での
集客とは”**リスト取り**”を指します。



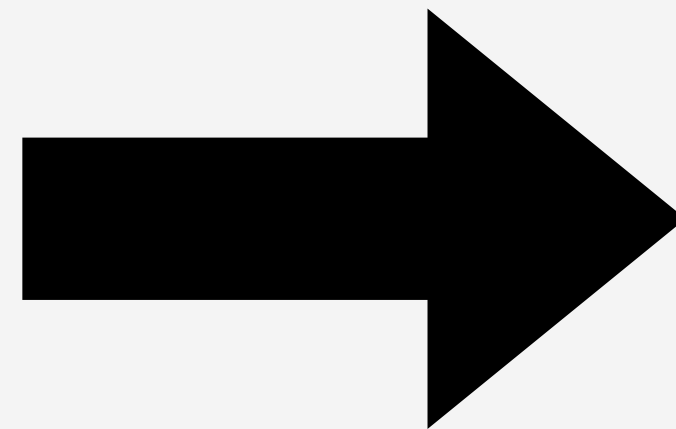
公式LINEに登録してもらうこと

*低単価商品を売るときは公式LINEをしません



低単価商品を売るときのみ

インスタのプロフィールやストーリーズに
ブレインのURLを貼ってそのまま売ります



Brain

例

＼子どものために在宅ワークに挑戦／

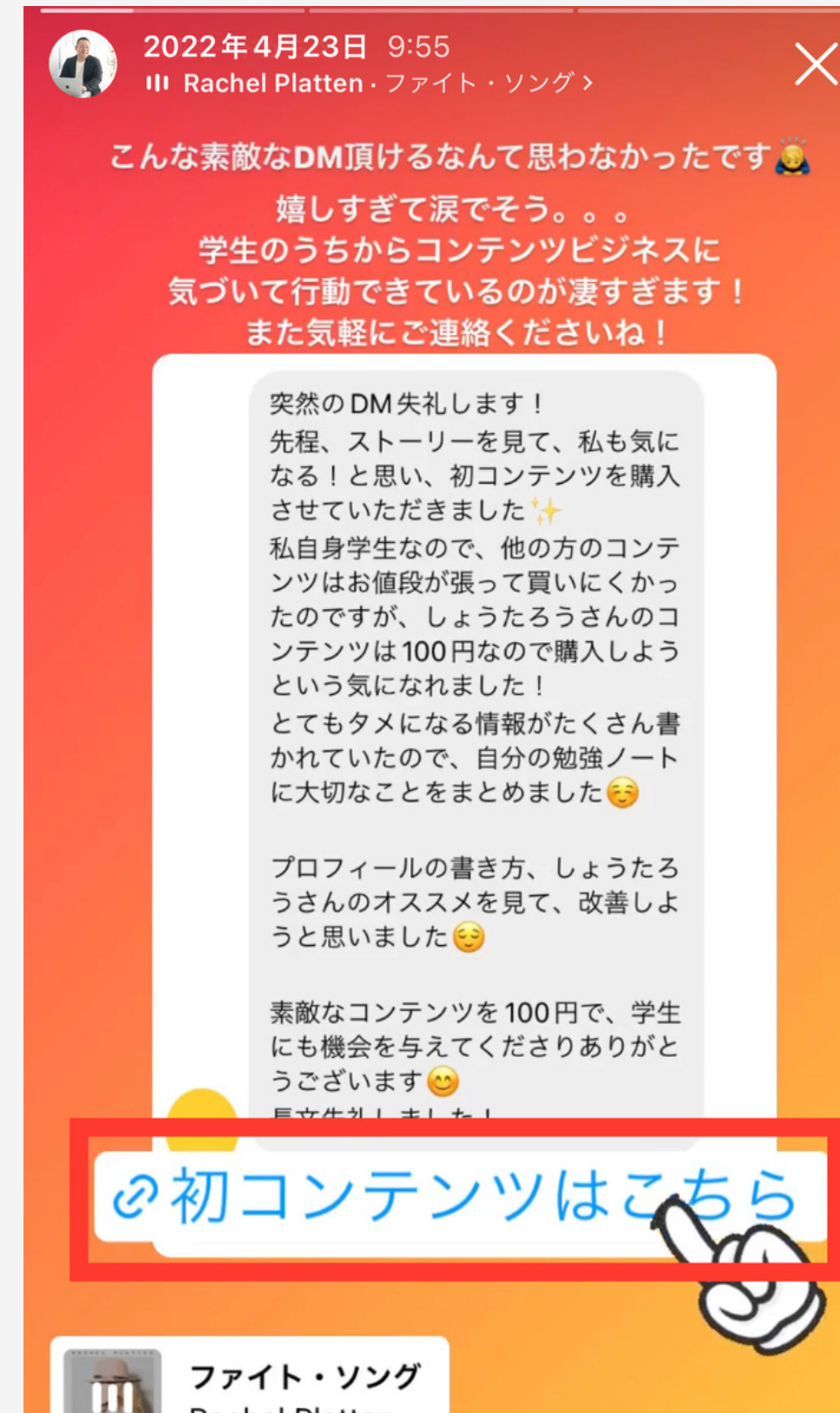
- ☀️ 月収100万円を稼ぐまでのリアル
- ☀️ ビジネス開始2ヶ月で収益化達成←今ここ
- ☀️ 自分で稼ぐ力をつける過程を発信中
- ☀️ 障害育児ママがSNSビジネスに挑戦中

限定2部です！

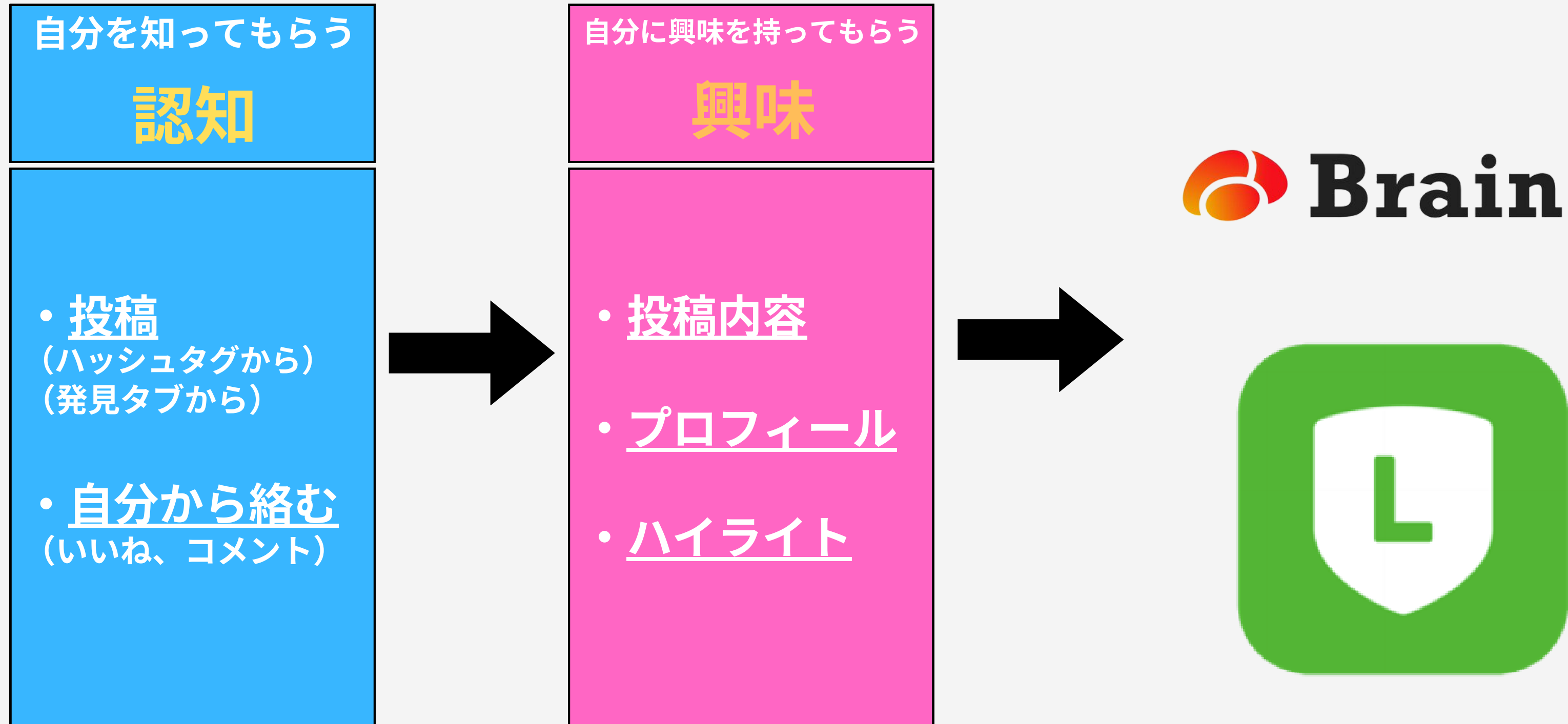
キャンペーン特価100円で販売中！

「自宅でできる個人ビジネス入門書」

brmk.io/cEHi



インスタ集客の流れ



大事ななのは、認知の拡大と、いかに興味を持ってもらえるか。

どの順番で何をやっていけば良いのか？

- ①アカウントを作る（1アカウントでOK）
- ②プロアカウントに切り替える
- ③プロフィールを作る（コンセプト設計）
- ④投稿する（フィード投稿、リール、ストORIES）
- ⑤自分から人に絡む
- ⑥やりながらリサーチする
- ⑦数字を分析して改善を繰り返す

まずはアカウントを作成し、 プロアカウントにする

<理由>

プロアカウントにすることで、
数字分析ができるようになる（数字の分析は必須）

***設定方法については資料を貼っておきます！**