

インスタ集客

—エンゲージメントの話と
ストーリーーズ攻略法—



エンゲージメントとは？

フォロワーがどれくらい反応してくれたのか？そのパーセンテージのこと
→基本的にはストリーズの「閲覧率」で判断する

例：フォロワー**1000**人、ストリーズ閲覧数**100**人の場合
 $100 \div 1000 = 0.1 = 10\%$

【重要】

このパーセンテージが**10%**を切ると危険。

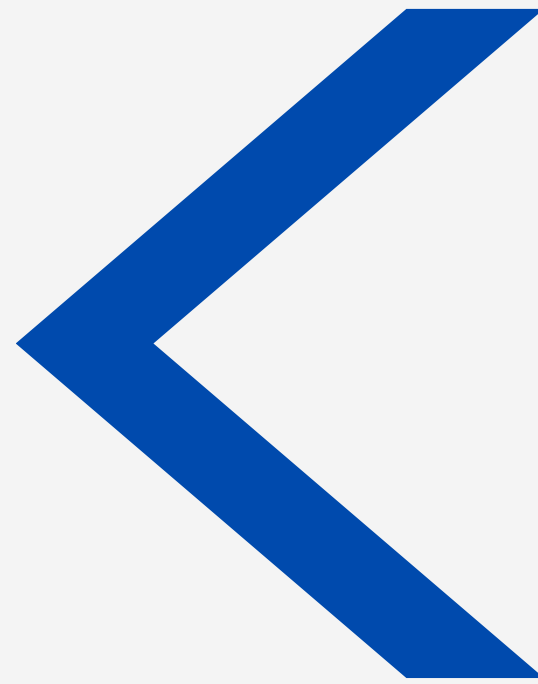
10%はないとアカウントが伸びなくなるので、常にここの数字をチェック。

* **20%**行くと優秀です！

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があり、
フォロワーが多いアカウントではない

フォロワー1000人
ストーリーズ閲覧数50人
ストーリーズ閲覧率5%



フォロワー500人
ストーリーズ閲覧数100人
ストーリーズ閲覧率20%

なぜ、ストーリーズの閲覧率で判断するのか？

そもそも、ストーリーズ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ズは見られない

フォロワー（周りの人から支持されている、良好な関係を築けている）

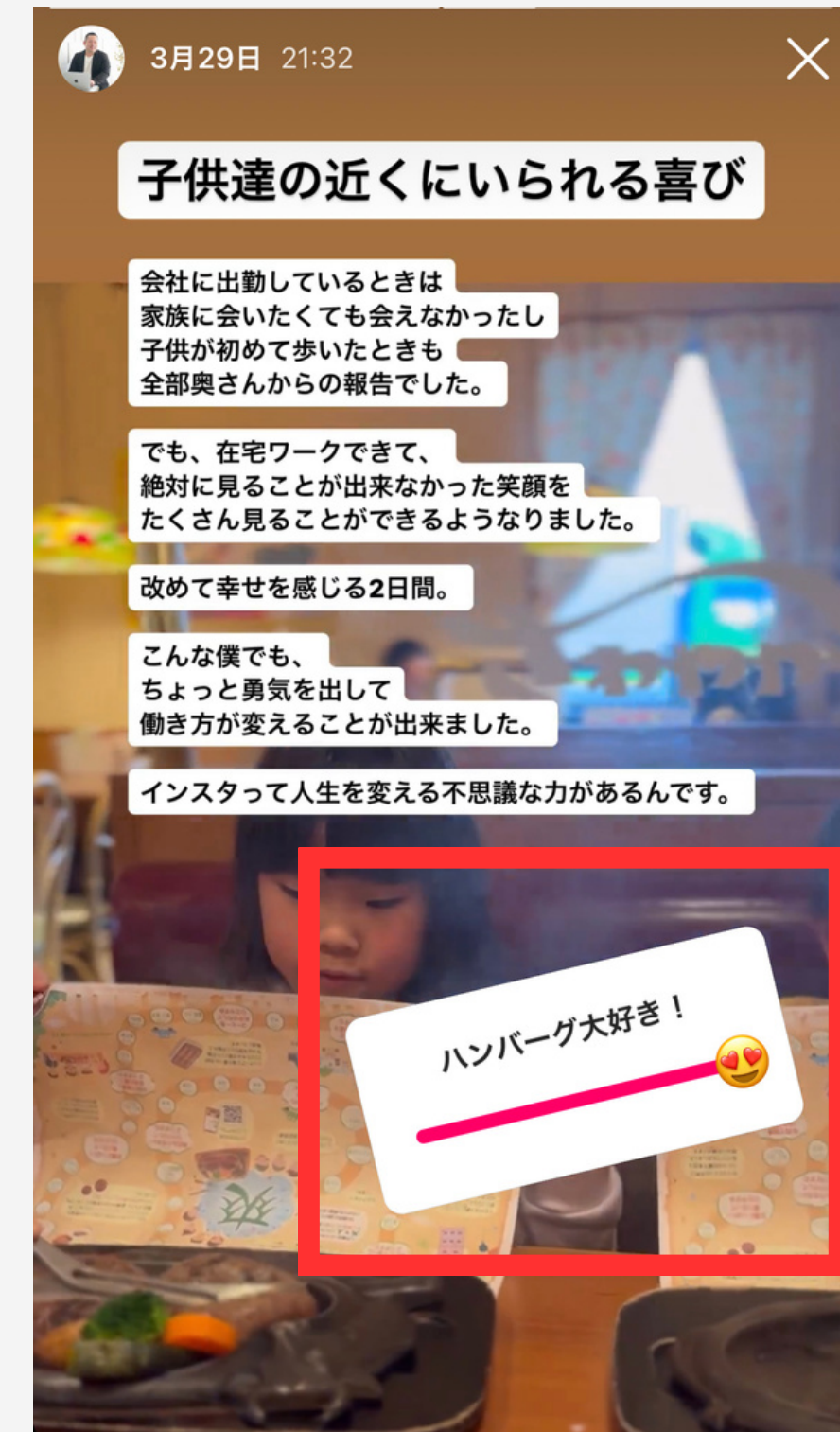
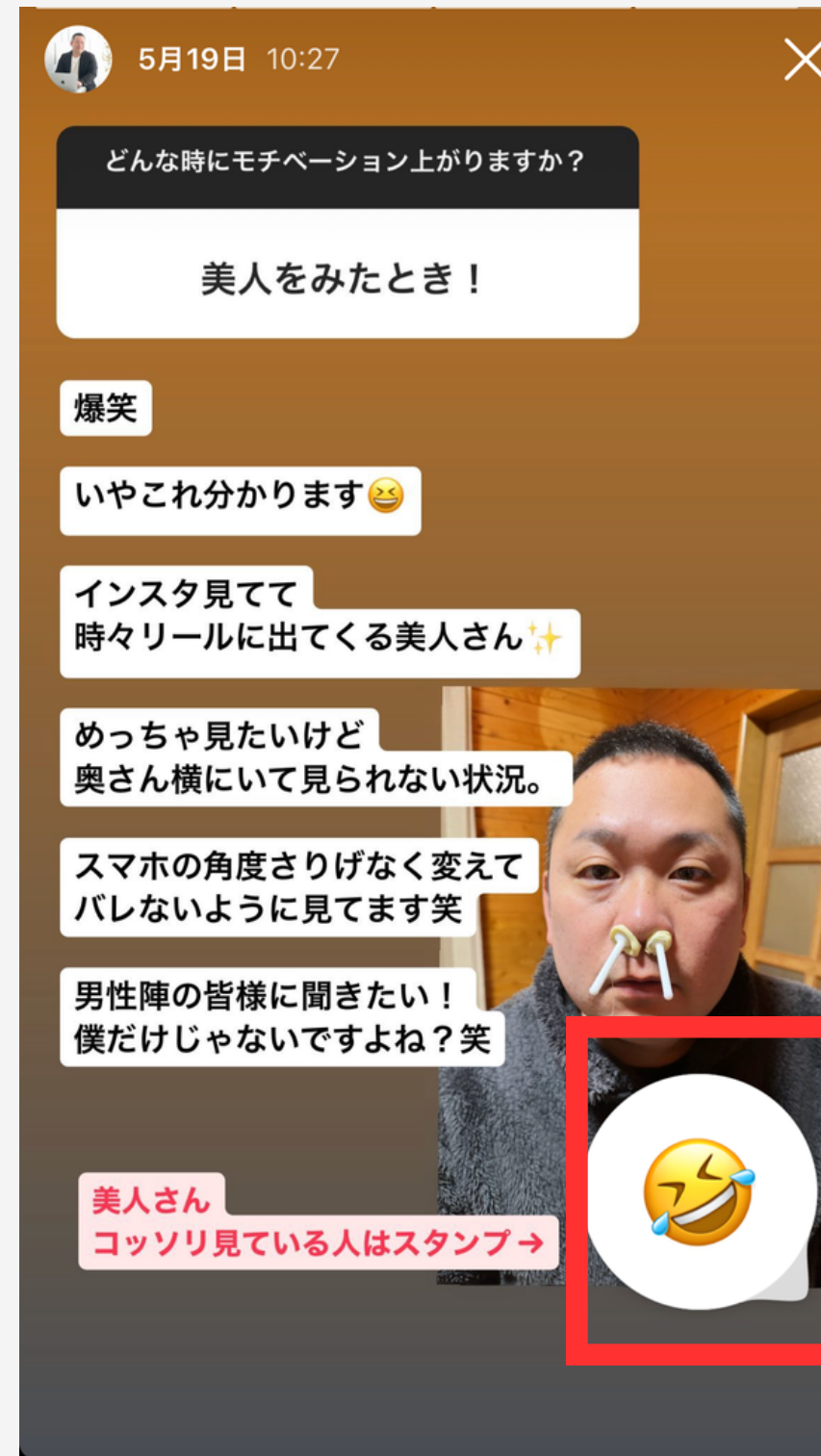
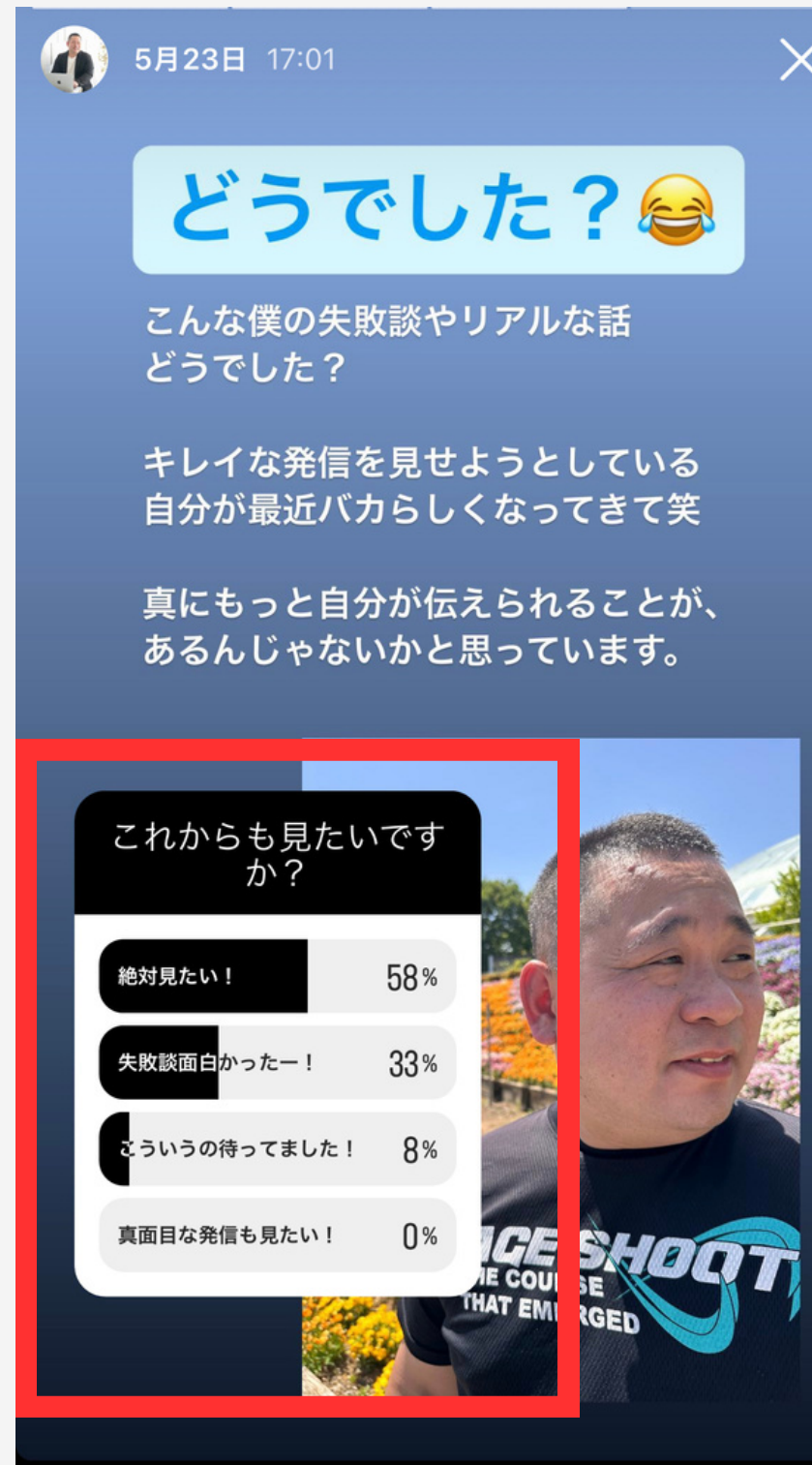
=フォロワー外におすすすめしても大丈夫だろう！とインスタは判断していると思われる

ストーリーズを上手く活用するのがすごく重要

重要：エンゲージメントを高める方法

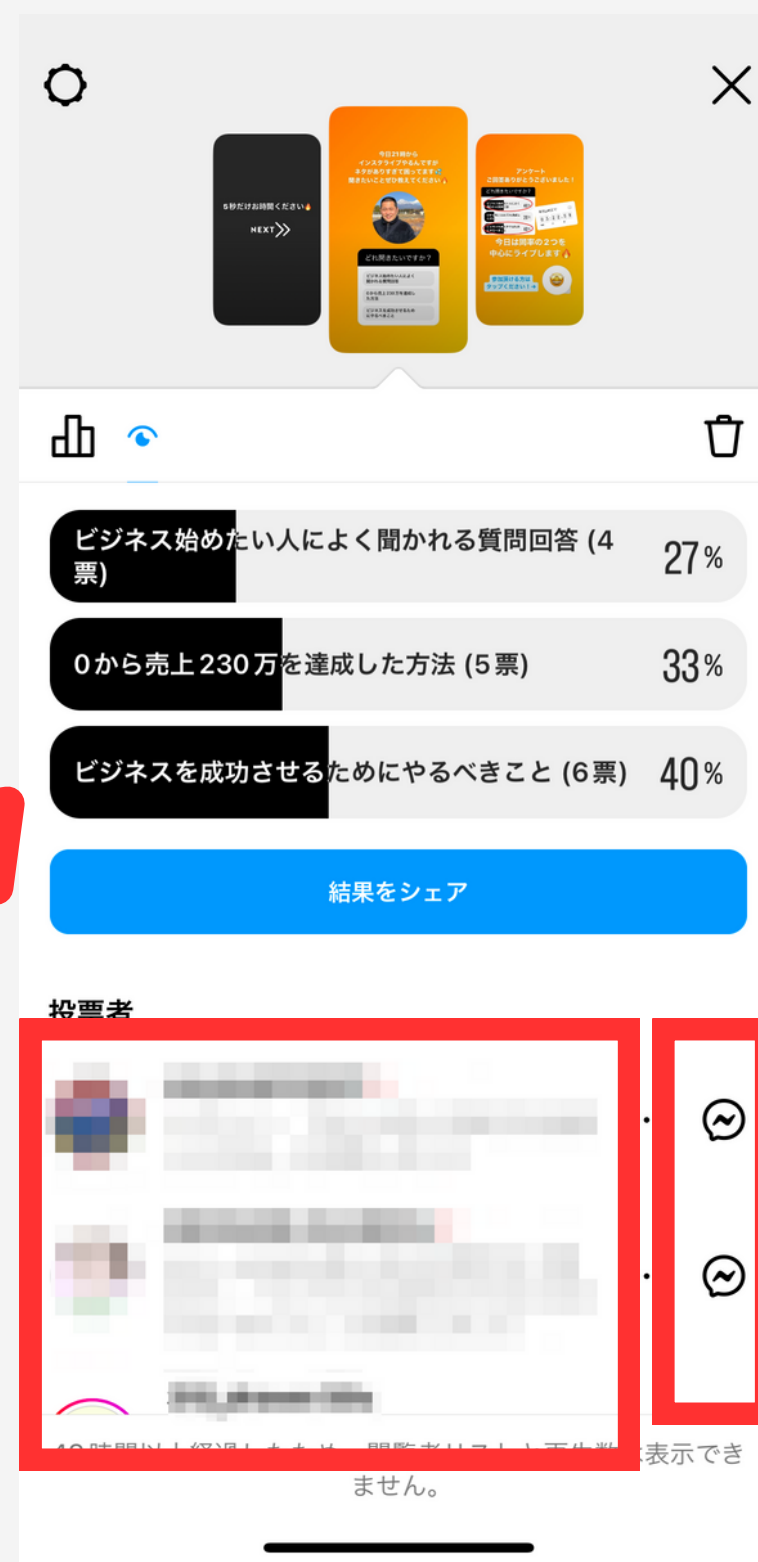
- ・ ストリーズを1日3～4投稿する
 - ・ そのうち1投稿に反応しやすい仕掛けを入れる
 - アンケートやスライダー、スタンプなど
 - ・ 反応してくれた人とDMでやり取りする
 - ・ 人のストリーズに仕掛けがあれば反応しに行く
 - ・ ストリーズの価値を高める
 - ・ フィード投稿やリール投稿の価値を高める
 - ・ フォローしてくれてるけど反応が少ない人に絡みにいく
 - ・ フォロワーの削除（アンフォローとは違う）
 - フォロー後に全く反応してくれない人は削除
- 例：外国人、明らかにフォローバック目的のフォローしてきた人、複数アカウントでフォローしてきた人、企業アカウントなど
- ・ ライブ配信

反応しやすい仕掛けを入れる



自分の価値観や経験談＋アンケート、スライダー、スタンプ

反応しやすい仕掛けを入れる



”誰が見て反応してくれたのか”
見てくれたのかが分かる

右にあるマークをタップすれば
DMを送れます。

ストーリーズの注意点⚠

ただの日記にならないように！

例：〇〇に行ってきました！
〇〇を食べてきました！

→これはプライベートアカウントでやること。
これだとファンを作るのが難しい。

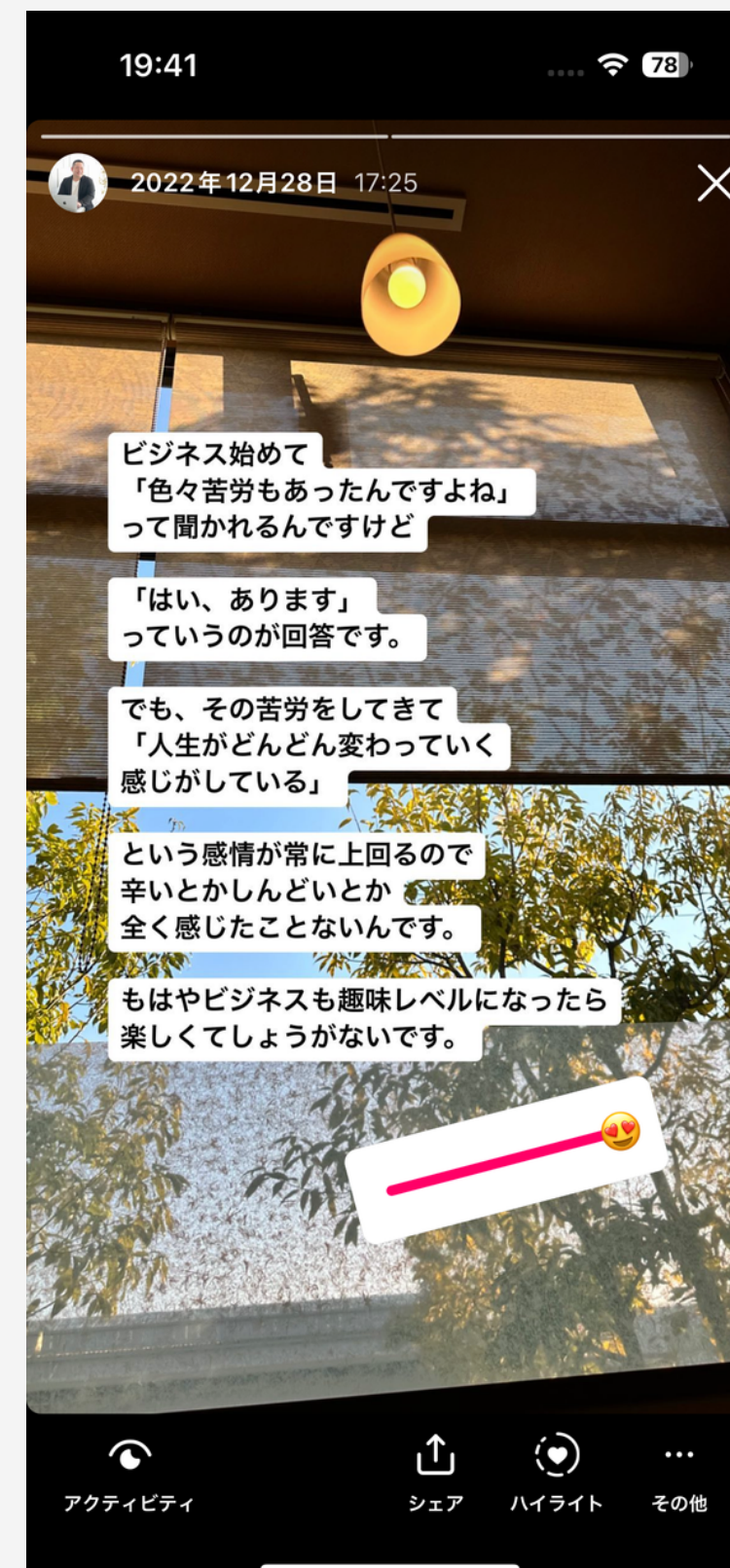
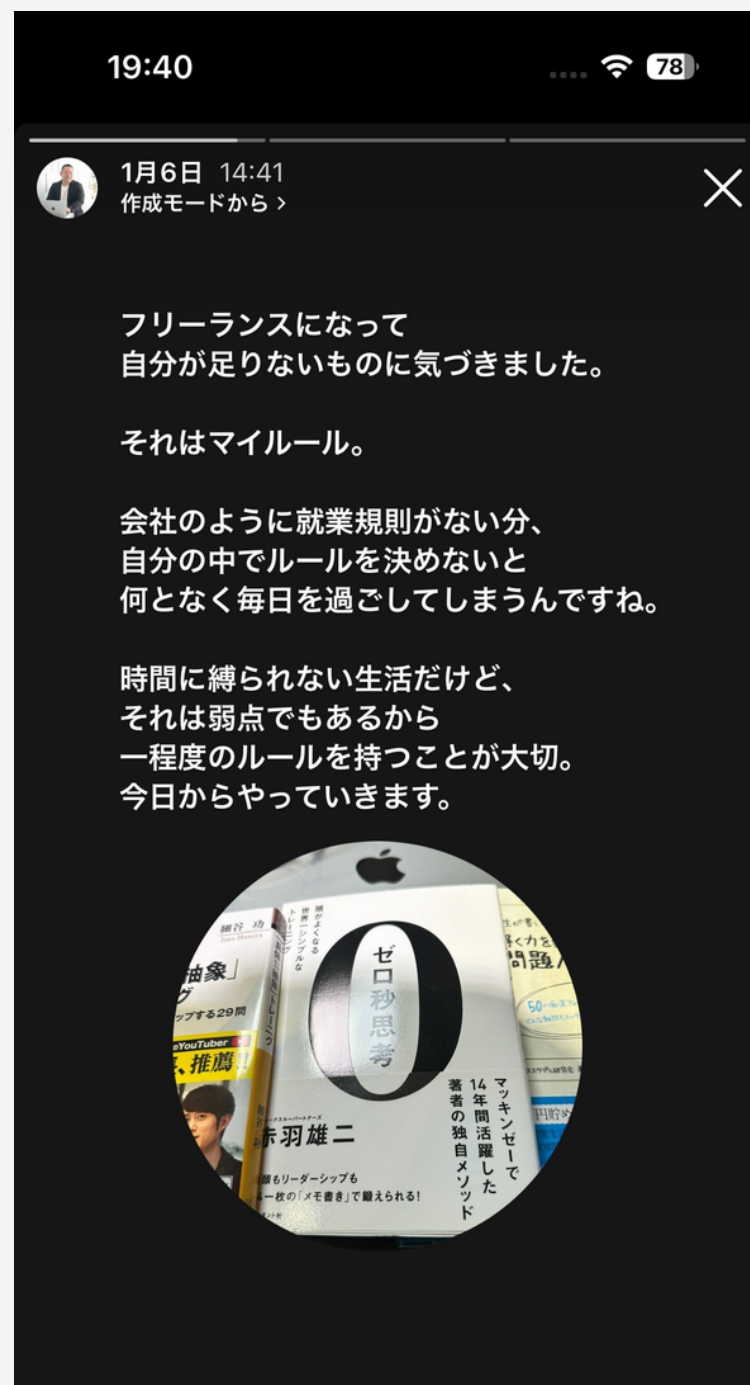
ビジネスのためにインスタを使っていくので、公私混同しないように注意が必要。

〇〇を発信した結果、何を感じたのか？何に気付いたのか？

を発信していくことが大事

→売上を上げるために逆算してやっていきましょう。

インスタ集客（エンゲージメントの話とストーリー攻略法）



〇〇を経験した結果、何を感じたのか？何に気付いたのか？
自分の主張や価値観を伝えることが大切です。

ストーリーを見てファンになって商品が売れるのか？考えて逆算して投稿することが大事

エンゲージメントが下がりきってしまったと アカウントを作り直すことも検討

頑張ってもストリーズの閲覧率が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：ストリーズ閲覧率が5%以下

インスタ集客

—エンゲージメントの話と
ストーリーーズ攻略法—

