

# インスタ集客徹底！攻略ガイド

教室講師さんのための集客テク



# こんな方へおすすめのア攻略ガイドです！

- ▶ インスタ更新しても申し込みにつながらない
- ▶ インスタ集客の難しさにぶち当たっている
- ▶ インスタでの投稿の仕方や見せ方を知りたい
- ▶ インスタの情報量に疲れすぎた



# この攻略ガイドで手に入る未来

- ▶ インスタをお教室**集客**として活用することができる
- ▶ インスタから**申し込み**に繋がる**集客導線**が作れる
- ▶ インスタからLINEに**見込み客**を集める**方法**が分かる
- ▶ インスタの本質を理解して**集客**に**繋げる**ことができる





# テーマ

1 プロフィール設定

2 ハイライト

3 投稿内容

4 サンクスページ

5 キャプション

6 集客導線を作る

7 認知活動

8 ストーリーズ

9 インスタライブ

10 検証・改善

## インスタが好むアカウント

私たちは、無料で使っていますよね。  
SNSは広告収入で成り立っているので・・・

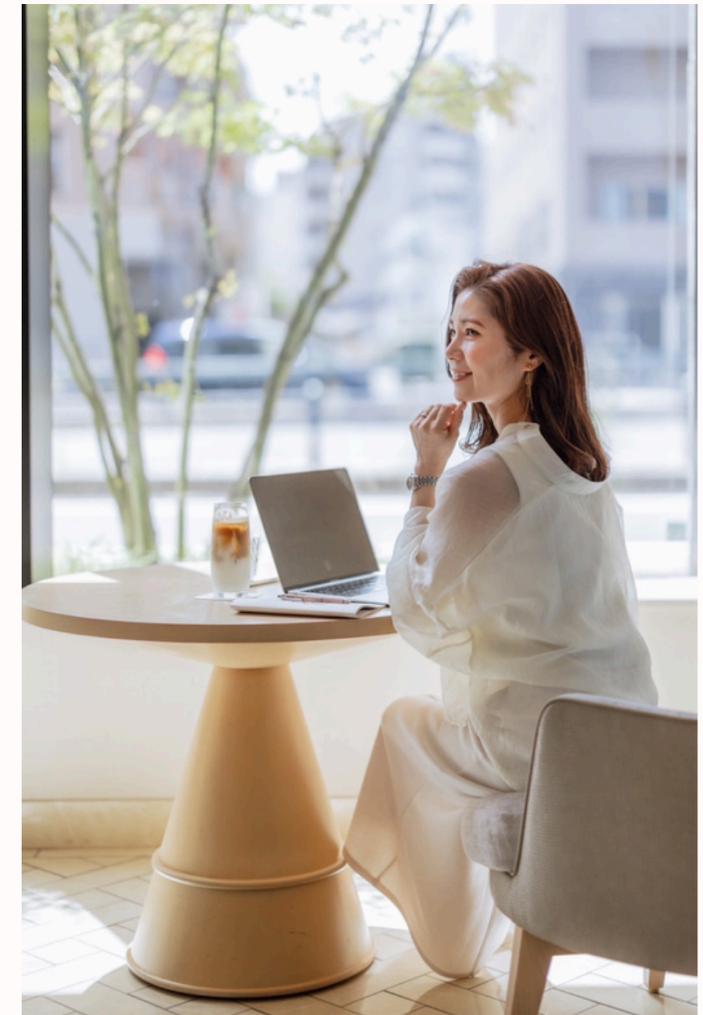
どのSNSも滞在時間の奪い合い...  
滞在時間を増やし、広告収入を増やしたいと思っています。

- ・ **滞在時間が長いアカウント**  
= インスタからの**評価がいい**

# インスタが好むアカウント

- 10枚投稿
- リール
- Live
- たくさんストーリーズを上げる
- いいね！よりも保存数→後で見返す

全て滞在時間が伸びる



# 集客の全体像

インスタは底辺の

「認知」の部分です！

インスタを使ってまずは

知ってもらおうところからスタート。

販売

教育

認知

バックエンド商品/本命商品  
(コース・継続)

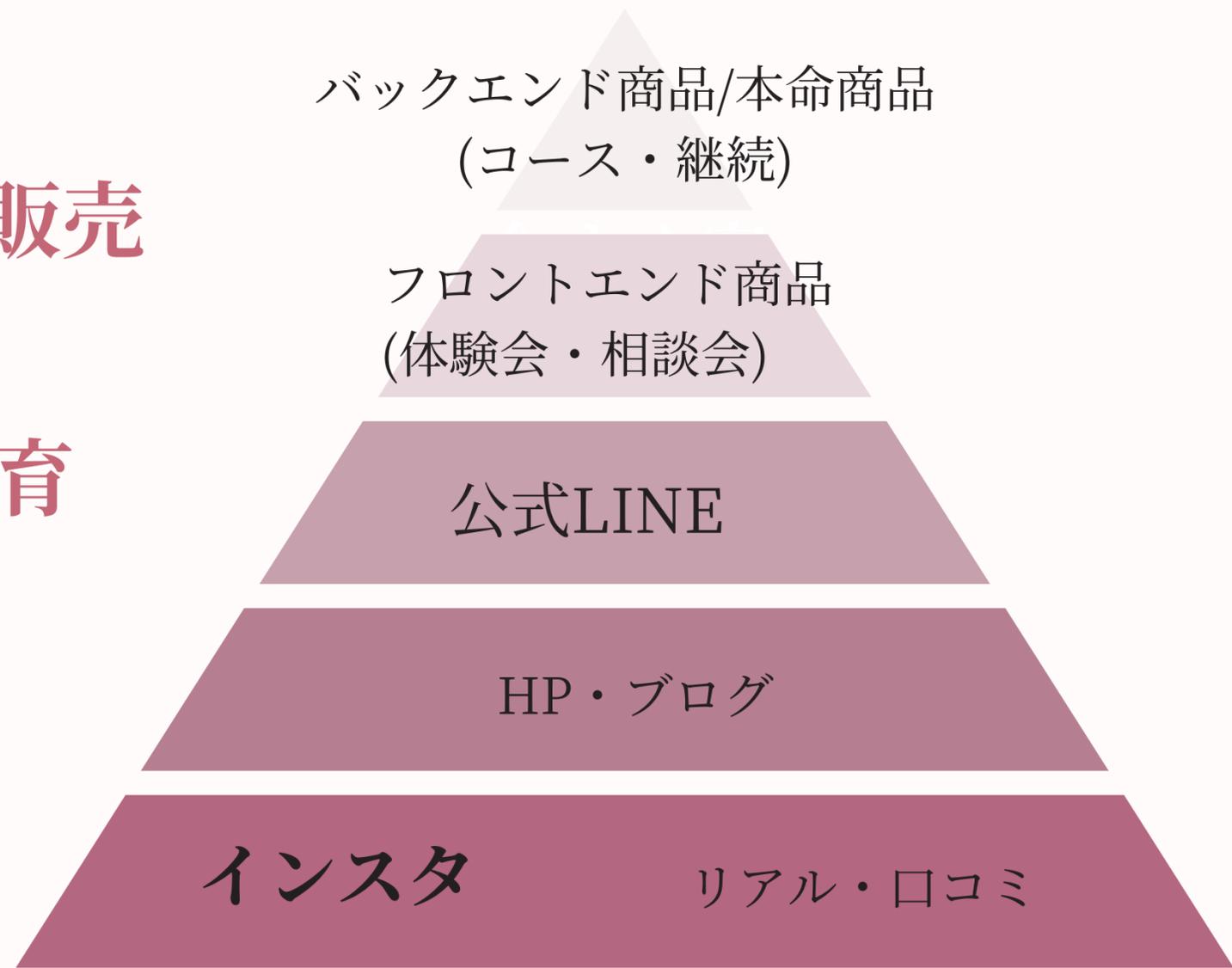
フロントエンド商品  
(体験会・相談会)

公式LINE

HP・ブログ

インスタ

リアル・口コミ



# インスタは入り口のツール

01

## 集客 インスタ

### 露出・認知

インスタを使ってどれ  
だけ知ってもらえる  
か？

02

## 教育 公式LINE

### 共感・信頼

見込み客を集め、先生か  
ら学びたい！私にも必  
要！と思ってもらおう。

03

## 販売 体験レッスン

### 顧客

まずはフロントである  
体験に来てもらい継続  
してもらおう。

いきなりインスタから申し込みではないんです。

## インスタの目的・ゴール

インスタの目的→認知活動

インスタのゴール→LINE登録(見込み客集め)

インスタのゴールはお申し込みではない ✕

## インスタの目的・ゴール

インスタから申込ゼロではないけど・・・

- いきなりインスタから**高単価は売れない**
- あなた以外の**同業もいて目移りする**
- **長期的なビジネス**には見込み客リストが必要

安定した集客・教室運営をするためには  
インスタだけではなくLINEに登録をしてもらいましょう！

# 1 プロフィール設定

---

プロフィールは興味を持ってもらう  
大切な部分なので適当には作れません。

発見



プロフィールを見て興味付け



フォロー

に繋がっていきましょう！



## ①プロフィール写真

- 顔がはっきりとわかる明るい写真
- 自撮りやアプリ撮影はNG
- 可能ならプロに撮影してもらう
- 何をしている人なのかがイメージできる
- 信頼と申込に関わる重要な写真という意識を持つ

「この先生にお願いしたい！」と

思ってもらえる写真になっている?!

kaori\_fujiwara1009 ▾ ● 他... ⊕ ☰

1,292 投稿      3,641 フォロワー      3,082 フォロー中

教室講師のための集客とビジネス設計を教える人 🌿 藤原佳織

✨ 普通の主婦から予約の取れない人気教室に ✨  
👉 教室開業からコンサルになりたい人まで  
👉 集客導線×商品作り構築で週4の働き方  
🌿 受講生 月30～75万を実現

・ 起業歴12年元ベビー教室→コンサル 広島🍁3子の母

・ LINEで660人が受け取った 📺 集客が加速する5大プレゼント 📺

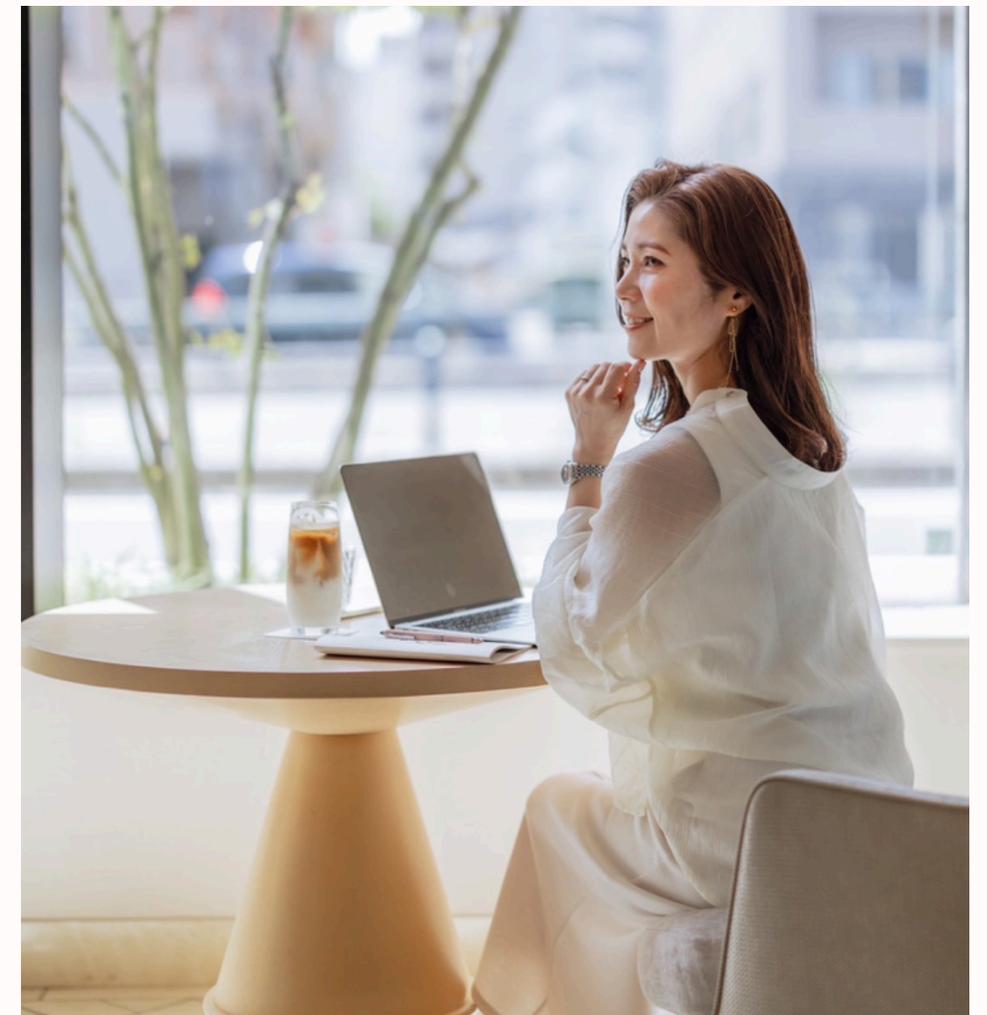
[lin.ee/dvxkbgu](https://lin.ee/dvxkbgu)

## プロフィール写真は**お顔出し推奨**

お金を払ってレッスンを受ける時、どんな人なのか分からないのに申し込みするってハードルが高いですよね。

**信頼してもらおうためにもどんな先生かを見せていく必要があります。**

どうしてもお顔出しができない場合は、他で信頼を取らなければいけません。



## ②名前(黒の太文字の部分)

- 誰に何を提供しているアカウントかが分かる
- 活動地域は？(地域活動の場合)
- 名前or屋号

(スラッと読めない屋号はカタカナ表記で)

- 検索されたいワードを入れる
- 左側から重要なワードを書く
- 30文字以内

kaori\_fujiwara1009 ▾ ● 他... ⊕ ≡

 1,292 投稿    3,641 フォロワー    3,082 フォロー中

教室講師のための集客とビジネス設計を教える人 🌿 藤原佳織

✨ 普通の主婦から予約の取れない人気教室に ✨  
👉 教室開業からコンサルになりたい人まで  
👉 集客導線×商品作り構築で週4の働き方  
🌿 受講生 月30～75万を実現

・  
起業歴12年元ベビー教室→コンサル  
広島🍁3子の母

・  
LINEで660人が受け取った  
🎁 集客が加速する5大プレゼント 🎁

📄

[lin.ee/dvxkbggu](https://lin.ee/dvxkbggu)

### ③自己紹介文

自己紹介文は最初の4行が肝心！

- **誰がどうなれる？** レッスン・講座を受けた先**どんな未来**が見れる？メリットは？
- **実績** 信頼できる講師か？数字があれば数字で見せる
- **共感 / 共通点** 好きなことや子どもの年齢など

※カテゴリージャンルを入れていると自己紹介文が3行しか見れないので削除しよう！



kaori\_fujiwara1009 ✓ ● 他... ⊕ ≡

 1,292 投稿 3,641 フォロワー 3,082 フォロー中

教室講師のための集客とビジネス設計を教える人 🌿 藤原佳織

✨ 普通の主婦から予約の取れない人気教室に ✨

📌 教室開業からコンサルになりたい人まで  
📌 集客導線×商品作り構築で週4の働き方  
🌿 受講生 月30～75万を実現

・  
起業歴12年元ベビー教室→コンサル  
広島 🍁 3子の母

・  
LINEで660人が受け取った  
📺 集客が加速する5大プレゼント 📺

▼  
[lin.ee/dvxkbgu](https://lin.ee/dvxkbgu)

## ④リンク先

自分だけの情報が  
出てくる場所にのみ誘導

- リスト取りの公式LINEは必須!!
- リンク集を貼る場合、リンクは3つまで  
多すぎるとクリックしてもらえない
- 集中的に募集する期間がある時は誘導し  
たいレッスン募集先に一本化する
- クリックする理由の誘導文を書く



kaori\_fujiwara1009 ▾ ● 他... ⊕ ≡

 1,292 投稿 3,641 フォロワー 3,082 フォロー中

教室講師のための集客とビジネス設計を教える人 🌿 藤原佳織

✨ 普通の主婦から予約の取れない人気教室に ✨  
📌 教室開業からコンサルになりたい人まで  
📌 集客導線×商品作り構築で週4の働き方  
🌿 受講生 月30～75万を実現

起業歴12年元ベビー教室→コンサル  
広島 🍁 3子の母

LINEで660人が受け取った  
📺 集客が加速する5大プレゼント 📺  
▼  
[lin.ee/dvxkbgu](https://lin.ee/dvxkbgu)

## 2 ハイライト

---

# ストーリーズハイライトとは？

ストーリーズの投稿をプロフィール画面上のハイライトにまとめて表示するための機能です。

欲しい情報を見つけてもらいやすくします。



5大プレゼント



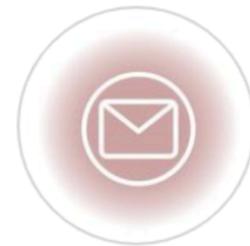
継続講座



受講生実績



自己紹介



メルマガ登録



HP/ブログ

# ホームページのメニューのようなイメージ

---

お客様が知りたい情報は何？



5大プレゼント



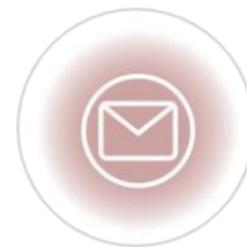
継続講座



受講生実績



自己紹介



メルマガ登録



HP/ブログ

- ホームページ
- メニュー
- 実績やお声
- LINE登録誘導
- お問い合わせ など

あれもこれもズラーっと並べるとどれもみてもらえない。



5大プレゼント



継続講座



受講生実績



自己紹介



メルマガ登録



HP/ブログ

ハイライトカバーを付けて**見つけてもらいやすく**  
あなたの**イメージ統一**も忘れずに！



5大プレゼント



継続講座



受講生実績



自己紹介



メルマガ登録



HP/ブログ

# 3 投稿内容

---

自分が投稿したい内容ではなく...

お客様が知りたい内容

→どんなことを知りたいか常に考えることが必要

インスタグラムはお試し体験  
体験してよかったら購入したくなる！

## 2つの信頼発信

### ①技術的な信頼

(あなたのサービスの専門性)

自分がその分野のプロだということを知ってもらうための、技術的信頼を得る発信をしましょう。

## 2つの信頼発信

### ②人柄的な信頼

人柄が伝わると、自分の考えや想いに似た人が集まってくるようになります。

するとファンができたり、相思相愛の関係になるのでお互いに幸せにサービスを提供、提供されることが出来ます。

# 投稿の内容

- ① 楽しそうなレッスンの雰囲気
- ② 開催レポート・教室の風景
- ③ お客様のお声や変化
- ④ 自分の想いや考え
- ⑤ お役立ち・お悩み解決
- ⑥ 募集投稿



# ①楽しそうなレッスンの雰囲気

レッスンの写真を載せているだけでどんな様子でレッスンしているのかが分かり、**参加してみたい！** そう思ってもらえます。

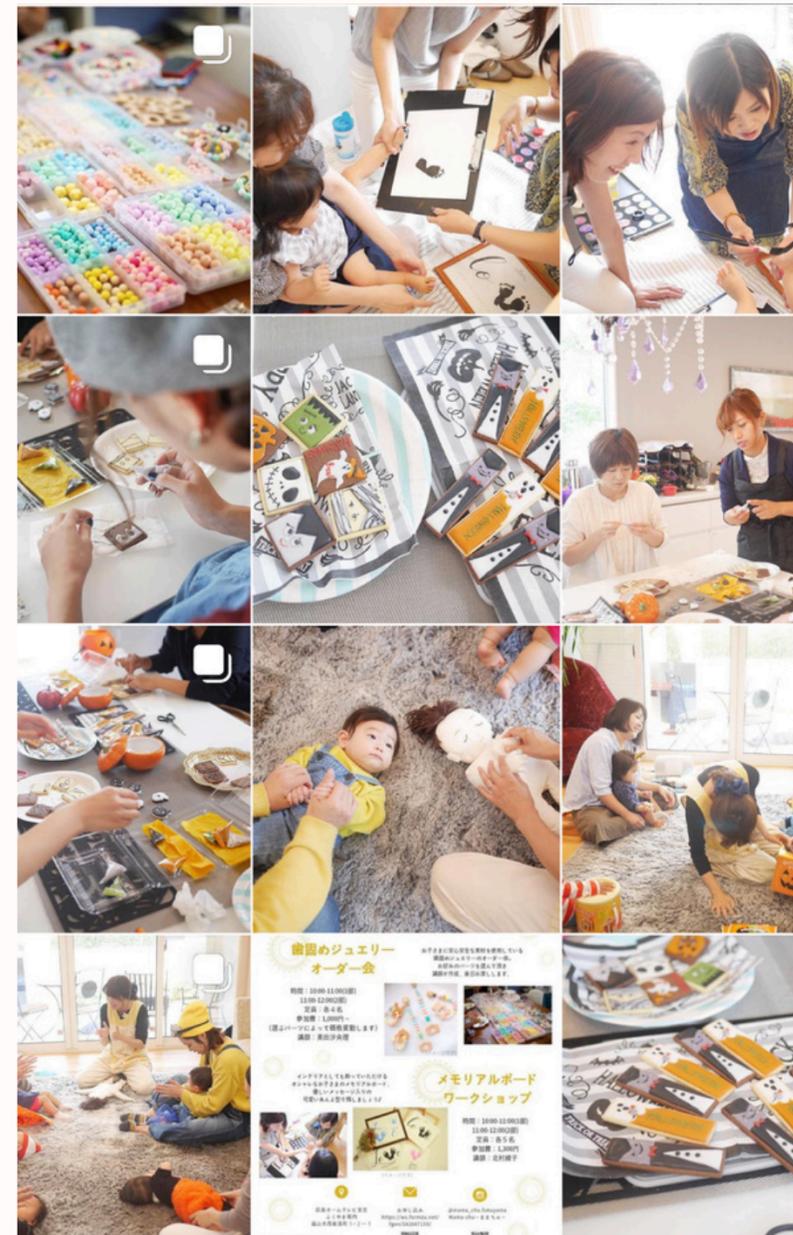
※ストーリーズでもどんどん見せていこう！



## ②開催レポート・教室の風景

レッスンや講座の実際の様子をレポートとして発信します。

実際にお客様が来ている様子を見せることで、**未来のお客様の背中を押して私も申し込みしたい!**と思ってもらえます。



## ③ お客様のお声や変化

お客様からいただいた言葉は自分の言葉に変換せず・・・

そのまま表紙タイトルなどにすることで、よりリアルなお声として興味を持ってもらえます。

※掲載する時は個人が特定されないようにするなど配慮は必要ですね。



## ④自分の想いや考え

共感してファンを作っていく上で、そして人柄を伝えていくためにも必要な記事です。

人は、人の想いに心動かされ行動へと移していきます。

※ストーリーズと相性OK  
投稿内でも想いや考えを入れてみましょう。

起業して、上を見ればキリがなく...  
主婦起業で億万長者になっている  
キラキラ、いやギラギラ？  
主婦起業家さんだっている。

もちろんお金はあるといいけど  
私のところに来てくださる方は  
家族との時間や  
自分らしく過ごせる時間を  
大切にしつつ仕事とプライベートを  
充実させたい♡  
そんな方が多いです。

その中で、専業主婦の時には  
できなかった  
ちょっといいところにランチに行ったり  
ちょっといいバックを買ったり  
ちょっといい旅館に家族で行けたり  
そんなちょっとした贅沢が  
できたらいいと思いませんか？

そんな未来と一緒に  
作っていけるといいな✦



これやって失敗したらどうしよう。  
もし人が集まらなかったらどうしよう。  
上手くいかないかもしれないし...

なんて、まだ起きてもないことを  
考えて不安になるよりも

目の前のことに集中して  
やっていけば自然と上手くいく♡

例えばそれが  
上手くいかなかったとしても  
チャレンジできた自分を  
褒めてあげよう✦

無駄なチャレンジなんてない🙄



## ⑤お役立ち・お悩み解決

ペルソナのお悩み解決やお役立ちできそうなこと。

**お悩みが分からない！**という人は、**実際にコミュニケーションを取ってお声を聞きましょう。**

レッスンや講座中の会話からもお悩みを聞くことができますよね。



## ⑥ 募集投稿

レッスンや講座募集時にする投稿。

インスタ内、どこからどう見てもそのレッスンを募集していることが分かるようにしておきましょう。

募集中の投稿はピン留めがオススメ！ 

ベビーマッサージ教室

親子のコミュニケーションを  
深める体験をしませんか?

体験レッスン

残席わずか! \LINE先行で受付中!/  
5/20(水)10:00~11:30 満席  
5/24(木)10:00~11:30 残2席

# 4 サンクスページ

---

# サンクスページとは...?

インスタの最後の投稿で**行動を促す**ページ

- フォロワー
- いいね
- 保存
- 他の投稿も見てね
- LINE登録
- 申込



いいね、コメント、他の投稿も見てね！とあれもこれも行動を促すのはお教室業にはオススメではないです。

何に促すといいでしょうか??

こういったサンクスページはお教室業には向いていないんです・・・



そのほかの投稿もチェックしてね！

＼最後までご覧いただきありがとうございました／

子育てしながら  
リモートワークする  
ママの日常を  
発信しています



こんな投稿もおすすめです！



あとで見返すときはこちら↓



いいね・コメントありがとうございます！



# インスタの本質は？

- 基本、**自分の情報しか出てこない場所**に誘導したい
- **LINE登録**をしてもらい見込み客を集めたい

- 基本、**LINE登録**に誘導
- もしくは**募集のレッスンや講座**に誘導

複数枚投稿の  
最後に必ずつけて  
誘導しましょう！

▲ 登録はプロフィールURLから

 **LINE登録限定  
3大プレゼント**

- ① 時間と気持ちにゆとりを持った働き方に！  
**ビジネス設計ロードマップ動画**
- ② 相性の合うお客様に出会う！  
**ペルソナ設計ワークシート**
- ③ あなたから受けたいと言ってもらえる！  
**商品設計ワークシート**

お申し込みまでのステップ！

「あなたから学びたい！」と選ばれ  
あなたが望むワークスタイルを作る

**ビジネス設計  
ロードマップ**

プロフィールURLより  
公式LINE登録で  
プレゼント受け取れます！



ベビーマッサージ教室

親子のコミュニケーションを  
深める体験をしませんか？

**体験レッスン**

残席わずか！ \LINE先行で受付中！/

5/20(水)10:00~11:30 **満席**  
5/24(木)10:00~11:30 **残2席**



- ①プロフィールへの行き方
- ②限定プレゼントあるよ
- ③プレゼント詳細
- ④中身のチラ見せ
- ⑤具体的なプレゼント受け取り方法

- ・ LINEで何を発信しているか？
- ・ ○名の方が受け取っている
- ・ 自分のお顔があるのもgood!

① ▲ 登録はプロフィールURLから

② LINE 登録限定  
3大プレゼント

③ ①時間と気持ちにゆとりを持った働き方に！  
ビジネス設計ロードマップ動画

②相性の合うお客様に出会う！  
ペルソナ設計ワークシート

③あなたから受けたいと言ってもらえる！  
商品設計ワークシート

④ お申し込みまでのステップ！  
「あなたから学びたい！」と選ばれ  
あなたが望むワークスタイルを作る  
ビジネス設計  
ロードマップ

⑤ プロフィールURLより  
公式LINE登録で  
プレゼント受け取れます！

# 5 キャプション テンプレート

---

# ①最初の1文は目を惹く言葉で

お教室講師さん向け！

講師業

これ書こう！共感を生む

kaori\_fujiwara1009

kaori\_fujiwara1009 プロフィールに資格ばかり並べてる講師さんは気を付けて👉

今や同じようなお教室サービスをしている人は溢れていますよね

資格やサービスは同じでもあなたの実績やストーリーそして想いはあなただけのもの

それをプロフィールにも載せていきましょう💖

💖LINE登録限定 5大プレゼント💖

①週4稼働で気持ちと時間に余白あるワークスタイルに！  
ビジネス設計ロードマップ動画

②選ばれて集客に繋がる！  
インスタプロフィール作成テンプレ動画

※誘導を強化したい場合は誘導先を最初の一文に書いてもOK

## ②読みやすいようにブロックを作る

横に長い文字は端から端まで目線を追わないといけないため  
インスタには向いていません。

短文でブロックを作り  
読みやすくするのがオススメ！

※一つのブロックに3~5行まで。  
文章のブロックとブロックの間は  
2行開けると読みやすいです。

今日は、募集後に  
あと1枠埋めるために  
できることを紹介しますね😊

- ✓ 募集していること分かる?!
- ✓ いろんな角度から毎日発信!
- ✓ 最後まで諦めない!
- ✓ 一旦×切る!

募集している間は  
毎日その募集レッスンについて  
発信をしていくでOK!  
ひっこいぐらいが  
ちょうどいいんです✨

### ③投稿の最後は毎回LINE誘導

集中して募集したいレッスンや講座がある場合はその時のみ募集に誘導。



Instagram post by [kaori\\_fujiwara1009](#) featuring a woman and a list of benefits for LINE registration. The post includes a photo of a smiling woman and a list of five benefits. The text is in Japanese and includes a call to action to register on LINE.

師さん向け！

約が入る  
美術

LINE登録限定 5大プレゼント

- ①週4稼働で気持ちと時間に余白あるワークスタイルに！  
ビジネス設計ロードマップ動画
- ②選ばれて集客に繋がる！  
インスタプロフィール作成テンプレ動画
- ③戦略を立てて叶える！  
行列ができる満席教室の作り方
- ④教室認知度アップ！  
リールの作り方動画
- ⑤週4稼働で売上を上げられる！  
商品設計ワークシート

プレゼント受け取りは  
▼▼  
[@kaori\\_fujiwara1009](#)  
プロフィールリンクをクリック  
→LINE登録のバナーをタップ  
1秒で登録できます👉

もしできない場合は  
LINE IDで「@051srkam」  
で検索👉(@もお忘れなく)

## ④今すぐ行動をしてもらおう

簡単にできる！今すぐできる！を訴え、**すぐに行動をしてもらえるように促す。**

**「1秒で登録できます！」**  
**「簡単に今すぐ登録できます！」**

商品設計ワークシート

プレゼント受け取りは  
▼▼  
[@kaori\\_fujiwara1009](#)  
プロフィールリンクをクリック  
→LINE登録のバナーをタップ  
1秒で登録できます🌟

もしできない場合は  
LINE IDで「[@051srkam](#)」  
で検索♪(@もお忘れなく)

気持ちと時間に  
余白ある働き方で  
売上を上げる

教室講師さんのための  
ビジネスサポートを行っています💖

入る

# レッスン募集中の誘導バージョン

クリスマスレッスン募集中！

2月2日(水)10:00~11:30 残2席

2月14日(木)10:00~11:30 **満**→**増2席**

募集〆切 1/15(火)

詳細・ご予約は

@kaori\_fujiwara1009のプロフィールリンク  
からご確認ください。



# 基本のLINE誘導バージョン

🇯🇵LINE登録限定 プレゼント🇯🇵

自宅で教室が開けるようになるロード  
マップ動画&PDF 📺

プレゼント受け取りは



[@kaori\\_fujiwara1009](#)

プロフィールリンクをクリック  
→LINE登録のバナーをタップ  
1秒で登録できます🌟

もしできない場合は

LINE IDで「[@051srkam](#)」  
で検索♪(@もお忘れなく)

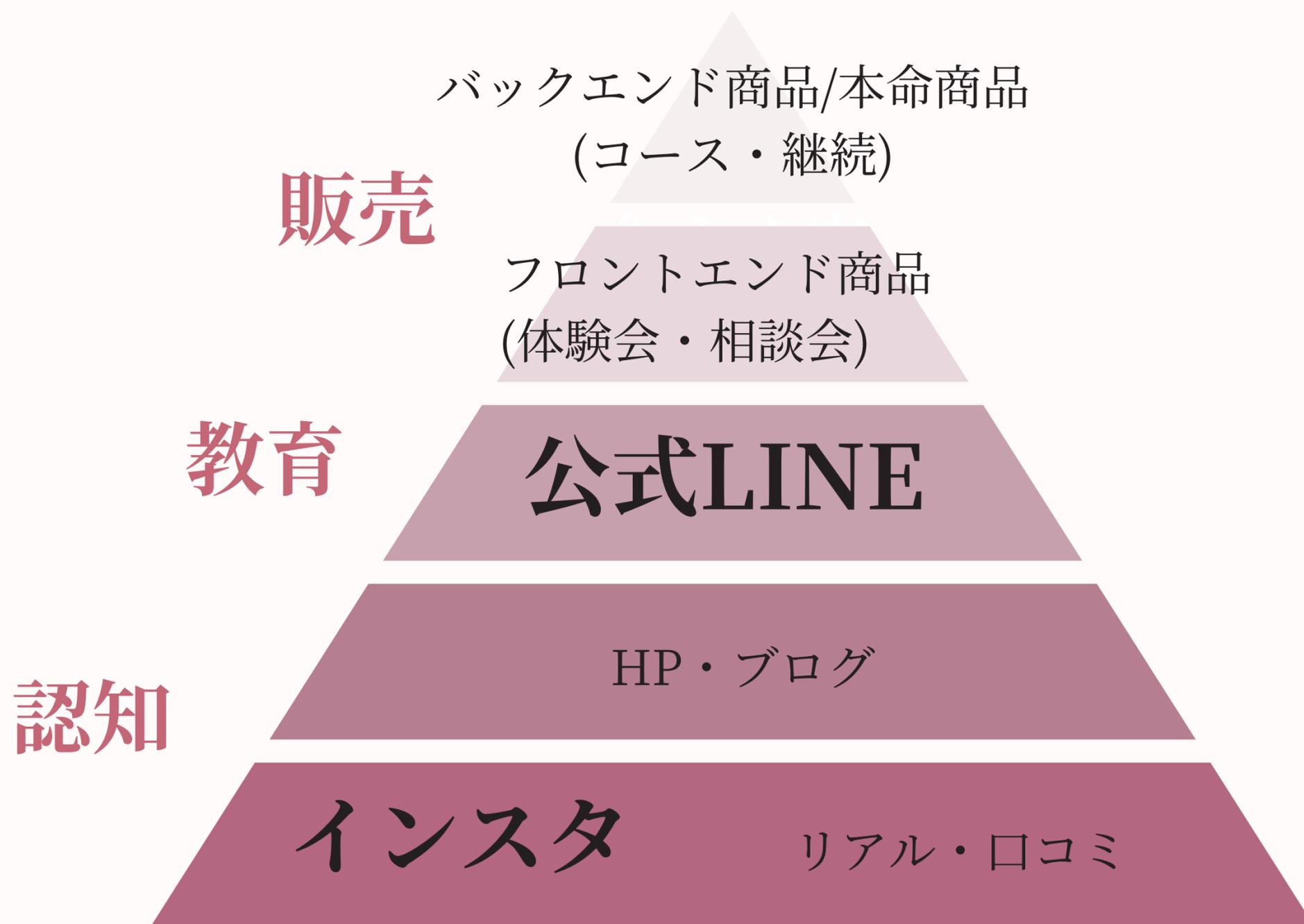


# 6 集客導線を作る

---

インスタからは基本  
**LINEに誘導して**  
**見込み客**を集めていく！

インスタ内あらゆる所に  
導線を作っておく。



# ①プロフィールリンクで誘導

プロフィールのリンクをクリックする理由がないとクリックしてもらえません。

誘導文を書くことでクリックをしてもらえる率がアップします。

※リンク集を使う場合は多くても3つまでに絞る



kaori\_fujiwara1009 ▾ ● ⊕ ≡

 1,136 件の投稿 3,302 人のフォロワー 886 人をフォロー中

週4稼働で普通の主婦から予約の取れない人気起業家になる！ビジネスサポート | 藤原佳織【広島】

📍 kaori\_fujiwara1009

＼週4稼働で人気ママ起業を叶える ✨ /  
♣️ 忙しい割に売上になっていないを変える  
♣️ ライフスタイルを大切にしたい週4日の働き方  
元ベビー教室 → ベビーフォトグラファー & ビジネスコンサル  
起業12年目  
広島福山 🍁 14・12・10歳の母

LINE登録で  
週4稼働で売上UPする方法他5人プレゼント 🎁  
↓  
[lin.ee/K8NGr8g](https://lin.ee/K8NGr8g)

## ② サンクスペースで誘導

プレゼントを用意することでLINEに登録してもらいやすくなる。

プレゼントはLINEに入ってからしか見えないので、プレゼントの**キャッチコピー**が**超重要**！

▲ 登録はプロフィールURLから

 **LINEお友達限定  
5大プレゼント**

気持ち+時間に余白ある働き方！

- ① **週4稼働で売上upマニュアル動画**
- ② **プロフィール作成テンプレ動画**
- ③ **行列ができる満席教室の作り方**
- ④ **愛されリール作成動画**
- ⑤ **商品設計ワークシート**

プロフィールのリンクからLINE登録してプレゼントを受け取ってください

お教室・講師業のための【集客力×売上U  
れる働き方】藤原佳織

kaori\_fujiwara1009

週4稼働で人気ママ講師を叶える🌟/  
忙しい割に売上になっていないを変え

lin.ee/KBNGr8g

1,164 投稿 3,396 フォロワー

kaori\_fujiwara1009

kanai\_yuma、yumiko\_ku  
1841人

## ③ キャプションから誘導

簡単にできる！今すぐできる！を訴え、**すぐに登録をしてもらえ**るように促す。

「**1秒で登録できます！**」  
「**簡単に今すぐ登録できます！**」



商品設計ワークシート

プレゼント受け取りは  
▼▼  
[@kaori\\_fujiwara1009](#)  
プロフィールリンクをクリック  
→LINE登録のバナーをタップ  
1秒で登録できます🌟

もしできない場合は  
LINE IDで「[@051srkam](#)」  
で検索♪(@もお忘れなく)

気持ちと時間に  
余白ある働き方で  
売上を上げる

教室講師さんのための  
ビジネスサポートを行っています💖

入る

## ④ストーリーズハイライトから誘導

ハイライトにもLINE公式に入ってもらえるように設置しておく。

元ベビー教室→ベビーフォトグラファー&ビジ... 続きを読む

[lin.ee/K8NGr8g](https://lin.ee/K8NGr8g)

プロフェッショナルダッシュボード

過去30日間に2,363件のアカウントにリーチしました。

プロフィールを編集

プロフィールをシ...

メール



5大プレゼント



お問合せ



受講生さん...



自己紹介



ビジネス記

## ⑤ストーリーズで定期的に流す

あらゆる所に設置をしておくだけではなく、ストーリーズで定期的に促しをしていく。



# 7 認知活動をしていく

---

## 認知活動＝フォロー

待っているだけでは知ってもらえません。

知ってもらえないと、どんなにいいサービスをしていたところでお申し込みには繋がらない。

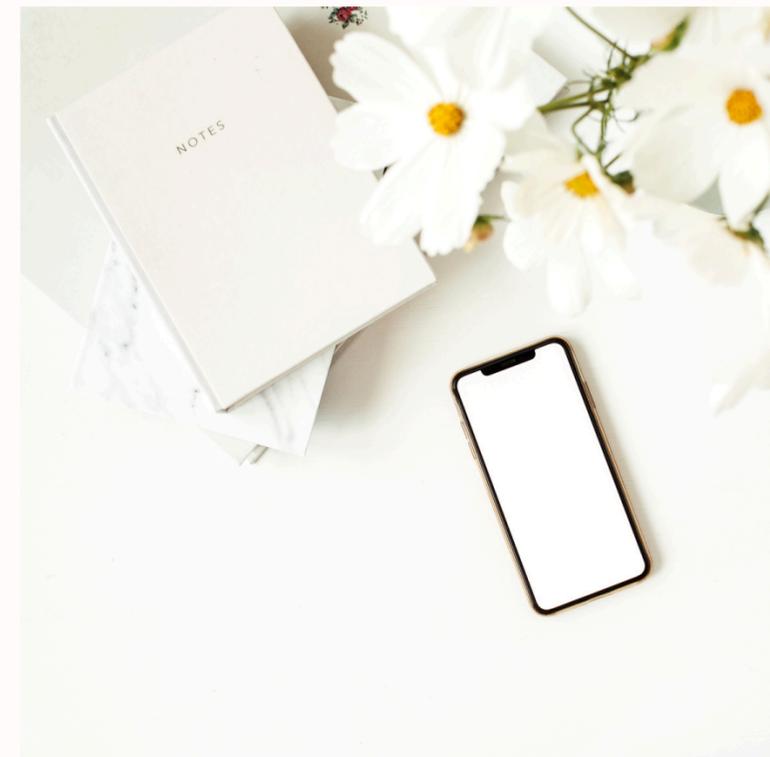
インスタで早く集客をしていくためには自分を知ってもらえるフォローが有効です。

## フォロワー集めではない...

闇雲にフォローをしていく時代は終わりました。  
が、自らフォローをしていくことで認知をしてもらえるので**認知活動として**やっていきます。

いいね！でもコメントのみでもなく、**フォロー**。

やりたくないとか言ってもらえないのでまずはやってみて！



# フォロワーをする人の探し方

闇雲ではなく、見込み客がいるところにアクション

- ✓同じジャンルの**人気のアカウント**
- ✓お客さんが**比べている(見ている)アカウント**
- ✓対面サービスの場合、ターゲットがフォローしていそうな**地域のアカウント**  
(同じ地域で別ジャンルで活動している人・カフェ・サークル)

# フォロワーをする人の探し方

- ・見込み客がいるアカウントをフォロー  
同業をフォローOK!→ジャンル認知になる
  - ・見込み客がいるアカウントの**最新の投稿をにいいね!**をしている人をフォロー
- アクティブユーザー**・自分にも興味を持ってもらえる可能性が高い

# アクション開始のタイミング

- ・アカウント開設したばかり
- ・方向性を変えたいとき

→最低でも15投稿くらいしてアクション開始

プロフィールや集客導線なども整えてからアクションしていかないと興味持ってもらえません。

## ⚠️注意⚠️

朝10人・昼10人・夜10人

一人フォローしたら30秒ほど開けて次のフォローなどゆっくりしていく。

フォロー含めアクションを短時間でたくさんしすぎるとアカウント停止などのペナルティがあります。

警告が出たらしばらく触らない。

アカウントの運用状況によってどれくらいで出るかは変わります。

# その他の認知活動

- **リールで拡散する**  
→地域限定でお教室をしている人は地域の人に届けられるならいいですが、ターゲットにならない人に拡散されても意味はない・・・
- **コラボライブ**  
→ターゲットが同じ人とコラボライブをする
- **タグ付けシェアをしてもらう**  
→まずは自分からシェアをすることでしてもらえます

# 7 ファン化の流れを知る

---

# ファン化の流れを知ろう！

## 【技術的な信頼】

- ・ 知識・技術・ノウハウに興味を持つ

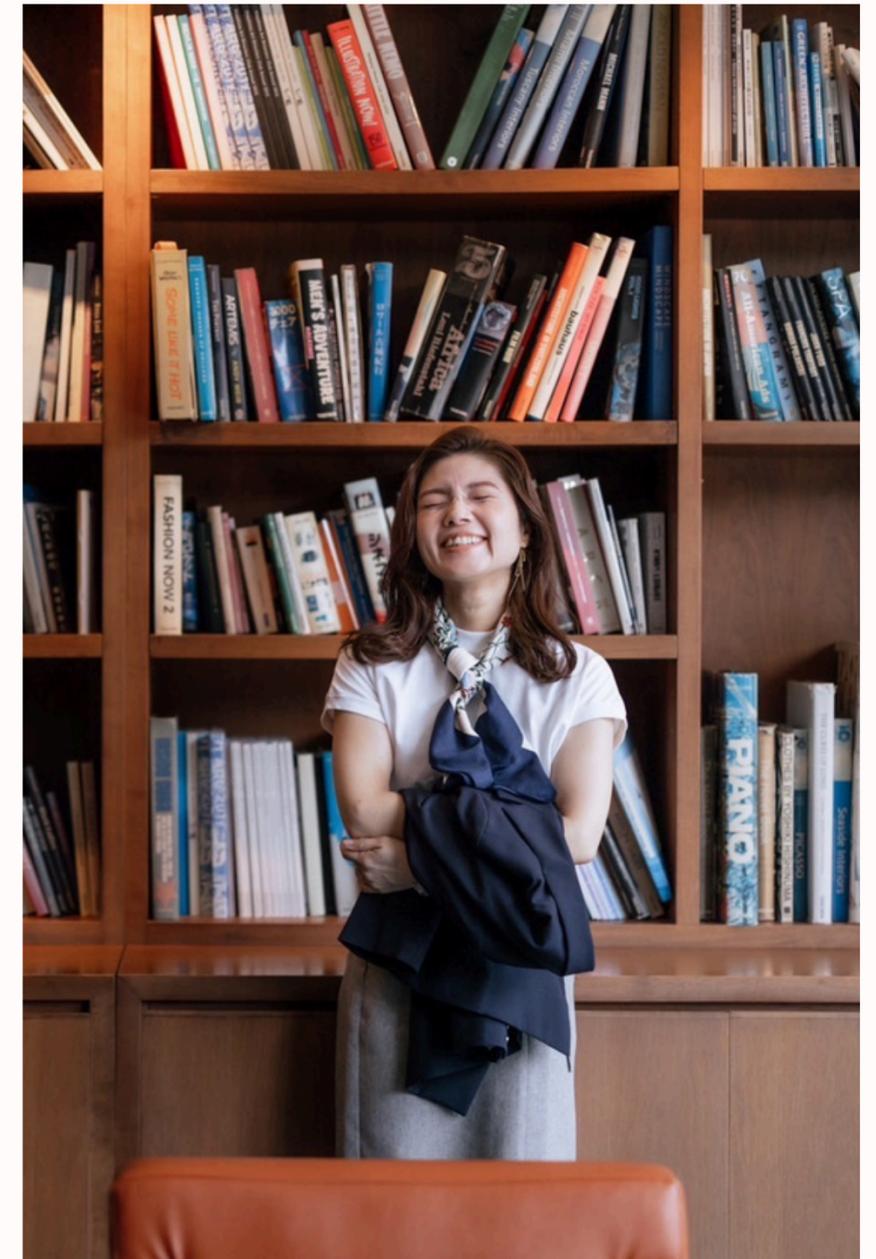


## 【人柄的な信頼】

- ・ 考え方・ストーリー・人柄に興味を持つ



ファンになる



# 最初は**技術的**信頼

- ・ 知識 (見ている人に役立つ・お悩み解決 など)
- ・ 技術 (写真・製作物 など)
- ・ ノウハウを出していく (〇〇の方法 など)

**自分にとってメリット**になることに興味を持つ。

## 次に人柄的信頼

- ・ 自己開示
- ・ 自分のストーリー
- ・ 想いや考え
- ・ 過去の自分・ネガティブ・失敗談

今では人気な先生も過去こんな大変なことあったんだ！  
こんな経験をして今があるんだ！  
私と考え方似ている！  
こんなライフスタイル憧れる！

# 感情が動く！

自己開示をストーリーや考えなどを出していくことで  
共感をしてもらえて**感情が動く**



**距離が縮まる**



**ファン化**



# ファン化で申し込みに繋げる

- ① ノウハウや投稿のシェア (技術的信頼)
- ② 自分の思い・価値観・自己開示 (人柄的信頼)
- ③ アンケート・質問箱・スタンプなどでアクション (親密性)
- ④ LINEやレッスン講座へ誘導

# 8 ストーリーーズで ファン化作戦

---

# ストーリーズにおける**人柄的信頼**

- ・ 想いや考え
- ・ 自分のストーリー
- ・ 過去の自分・ネガティブ・失敗談
- ・ ライフスタイルを見せる

→ 自己開示することで**人柄を感じてもらえファン化に繋げる**

今では人気な先生も過去こんな大変なことあったんだ！  
こんな経験をして今があるんだ！  
私と考え方似ている！

## ①自分の想いや考え

人は人の想いに心が動かされます。

感情が動くと好きになり  
その先にこの人から学びたい！受けたい！  
そう思ってもらえます。

何かを購入するときも感情が動くから購入に繋がる。

起業のことで夫婦仲が  
ギクシャクしちゃうことある？

私は過去にありました。  
好きな事夢中になることを仕事にしたあまり  
夢中になりすぎていつでも仕事や  
パソコンしているって感じになって...

そういうことがあると  
この働き方でいいのかな  
パートに出た方がいいのかなとか  
悩んだり考えたりしますよね。

そんな時に  
私が大切にしている考え方は  
【自分の中での優先順位】

何を一番大切にしたいか？を  
問いかけることです。



起業がきっかけで  
夫婦仲ちょっと  
ギクシャクしたことある？→

これやって失敗したらどうしよう。  
もし人が集まらなかったらどうしよう。  
上手くいかないかもしれないし...

なんて、まだ起きてもないことを  
考えて不安になるよりも

目の前のことに集中して  
やっていけば自然と上手くいく♡

例えばそれが  
上手くいかなかったとしても  
チャレンジできた自分を  
褒めてあげよう✦

無駄なチャレンジなんてない🥹



起業して、上を見ればキリがなくって...  
主婦起業で億万長者になっている  
キラキラ、いやキラキラ？  
主婦起業家さんだっている。

もちろんお金はあるといいけど  
私のところに来てくださる方は  
家族との時間や  
自分らしく過ごせる時間を  
大切にしつつ仕事とプライベートを  
充実させたい♡

そんな方が多いです。

その中で、専業主婦の時には  
できなかった  
ちょっといいところにランチに行ったり  
ちょっといいバックを買ったり  
ちょっといい旅館に家族で行けたり  
そんなちょっとした贅沢が  
できたらいいと思いませんか？

そんな未来と一緒に  
作っていけるといいな✦



## ②親密性を上げる

アンケート・質問箱・スタンプなどで**アクション**を求める。

- ・回答することでさらに**距離感が縮まる**。
- ・**時間や手間を使う**ことで、さらに**ファン化**が進む。

アクションからやり取り(DM)に繋げていくとより**親近感**を持ってもらえる。

1月18日 15:36

翻訳を見る

←before

最近投稿画像変わったの  
気付きました🤔?

どっちが好き?

↑前のデザイン	15%
→新しい方	40%
どっちもいいね👍	45%

after→

## 2I(木)久しぶりに インスタライブします♡

### どのテーマ気になる?

① 忙しいをなくす! お仕事 スケジュールの作り方	27%
② 圧倒的! リピーターさん の作り方	36%
③ これで解決! 同業が多 すぎて埋もれちゃう...	36%

ポチッとしていただけるととっても嬉しいです🥰

## 私のフォロワーさん 教えて♡

自宅起業でどれくらいの  
売上があったら嬉しいかな??  
そりゃ、あればあるほど  
嬉しいと思うのですが...

まずは近い未来で目指したいところを  
教えていただきたいです😊

### 近い未来の理想の売上 は?

8~10万円	31%
30万円	31%
50万円	16%
100万円以上	22%

## ③販売に繋げる

募集情報の予告をストーリーズで行う場合、必ず**いつどこからどのように**募集スタートをするのかを記載。

LINEに登録をしてもらえるようにリンク先をLINEに誘導。

こんなお悩みの方へ

- どう売上を作っていけばいい？
- 投稿しても集客につながらない
- いつも時間に追われている

ビジネス設計講座  
無料個別相談

ライフスタイルを大切にしながら  
集客力と売上を上げていきたい！

🔗登録しとかなきゃ見逃すよ💕

LINEで募集スタートを  
お知らせします📣

1/18 21:00~  
(木) LINE公式より募集スタート！

## ⑤ストーリーズの数

1日3~7回

多すぎる→見ない✕

少なすぎて自分のアイコンランプ途切れる✕

**単純接触効果・ザイオンス効果**

見れば見るほど好きになっていきます。

# 9 インスタライブで ファン化加速

---

# インスタライブの目的

## フォロワーさんとのコミュニケーション

コミュニケーションを取り、**信頼関係を構築**。  
接触頻度を上げて**ファン化**に繋がっていきましょう。

ライブを見に来てくれる人は、時間を割いて見に来てく  
れている→気になってくれている→ファン化



# やる目的を考える

コミュニケーションが取れるインスタライブですが、そのライブをやる目的を考える。

- ・ **よりファンになってもらうために**  
コミュニケーションを取る目的
- ・ **LINEに誘導**をする目的
- ・ レッスンや講座を**告知する目的**
- ・ **教育のため**の目的

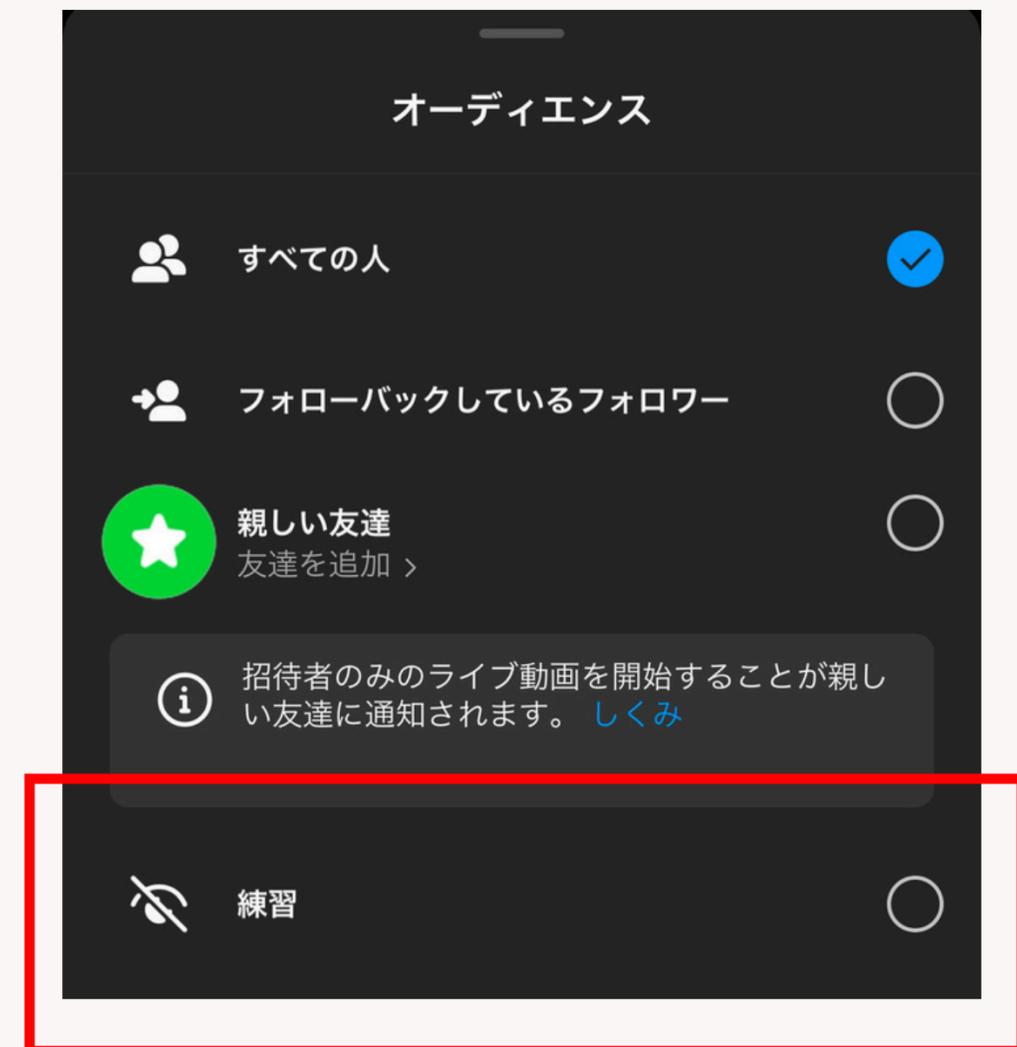


# ライブのブロックを外す

- 一人で**ライブ練習**ができる
- **コラボライブ**から初めてみる
- **やったもん勝ち**

教室講師さんはまだまだ

ライブしている人が少ないので  
やったもん勝ちです！



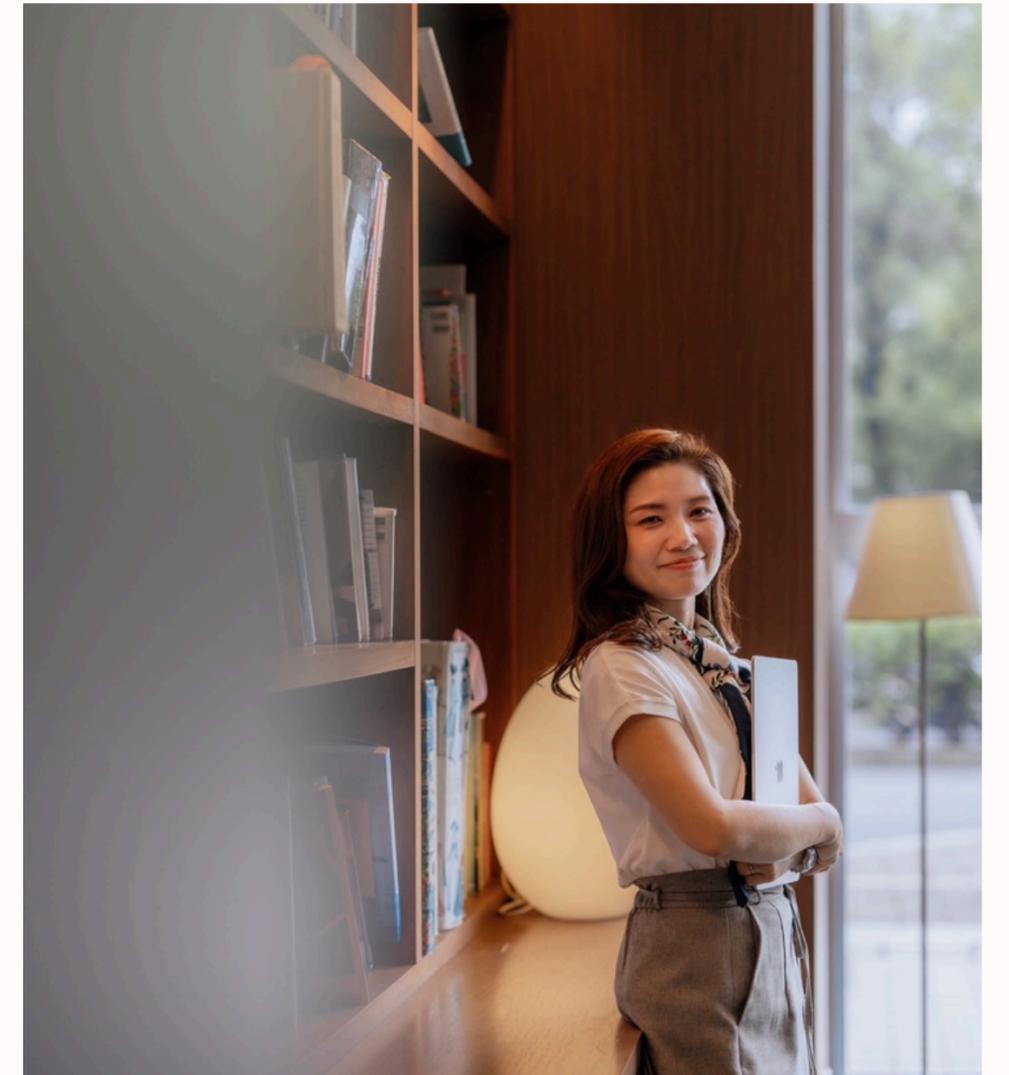
# インスタライブのコツ

## ①いきなりやっても見てもらえない

「明日の●時からインスタライブします」

**ストーリーズ&LINEで配信**

Liveのスケジューリング機能を使う



# インスタライブのコツ

## ②コミュニケーションを取る

- ・ **お名前**を呼ぶ
- ・ **アクション**を促す

(コメントやハートボタン押してね！と伝える)

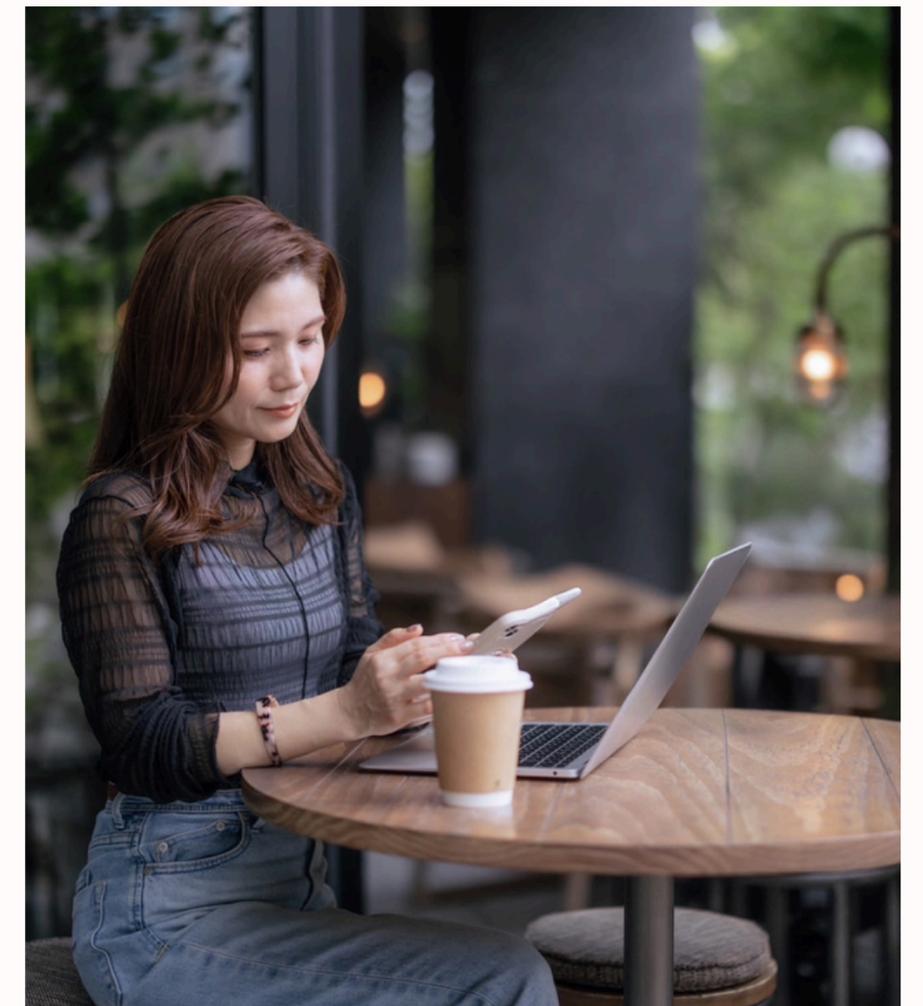
- ・ **コメント**を**読み上げ**て話を広げる



# インスタライブのコツ

## ③見てもらいやすくするために

- **テンションは1.5倍**で話す
- 画面いっぱいにならないように&**笑顔**で
- 最後まで**見てもらおうメリット**を話す
- **最後はまとめ**をするとGood!



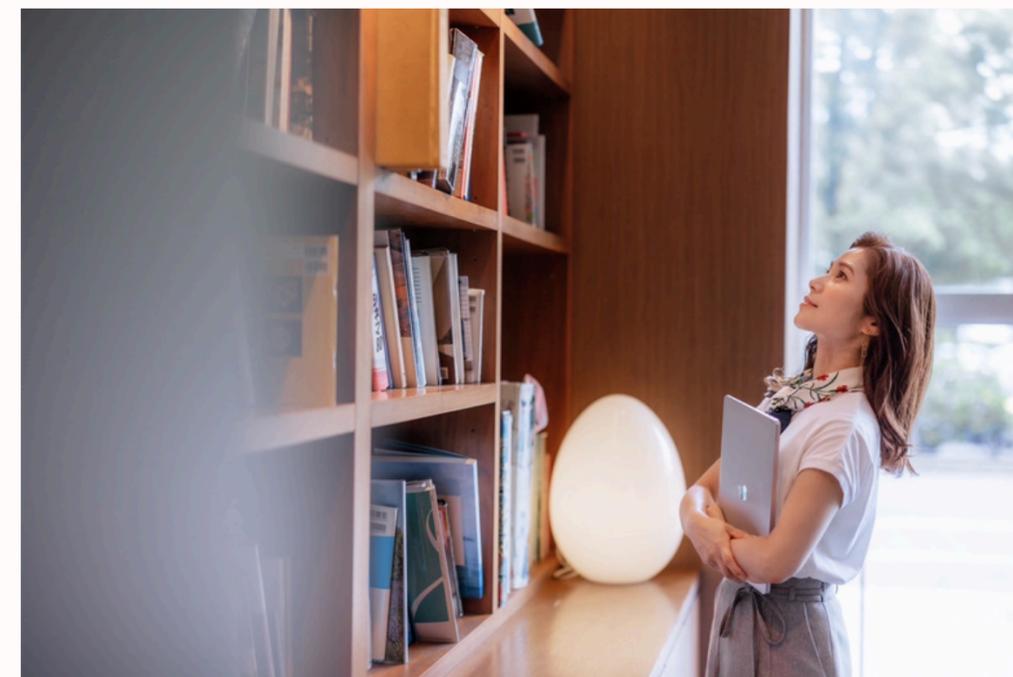
# 10 インサイトで検証・改善

---

# インサイトを確認

いいね数やフォロワー数ばかりに一喜一憂せず、定期的にインサイトを確認していきましょう。

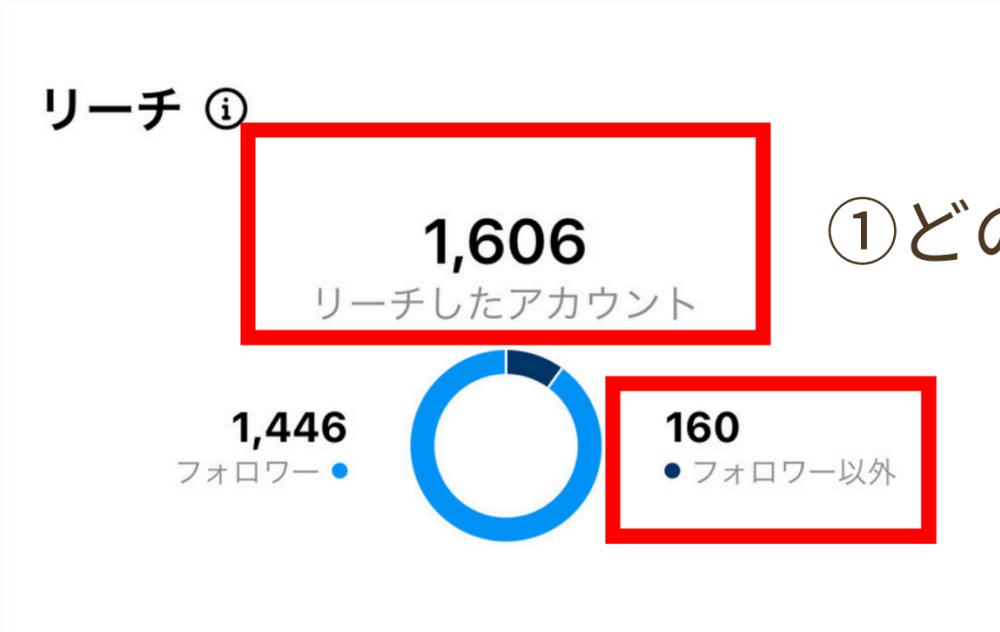
検証→改善をしていく。





<b>インプレッション</b>	<b>591</b>
ホーム	311
プロフィール	156
その他	86
ハッシュタグ	21

③ハッシュタグから何人来てくれたか？



①どのくらいの人があなただの投稿を見たか？

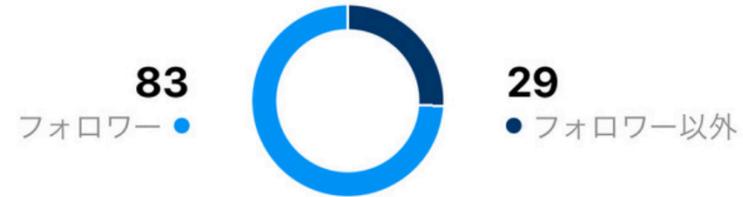
②投稿を閲覧したフォロワー以外的人数



### エンゲージメント ⓘ

112

アクションを実行したアカウント



### 投稿でのインタラクション --

「いいね！」の数 72

保存数 53

コメント数 0

シェア数 --

### プロフィールのアクティビティ ⓘ 56

プロフィールへのアクセス 45

フォロワー数 8

外部リンクのタップ 3

④この投稿で何人保存をしてくれたか

⑤この投稿から何人がプロフィールへアクセスしたか

⑥この投稿から何人フォローしてくれたか？

⑦何人外部リンクをクリックしたか

# やって検証を重ねていく

正解がないので全てはやってみて検証改善していく。

**P → D → C → A**

P(Plan)→計画

D(Do)→実効

C(Check)→評価

A(Action)→改善

**数字を見て改善点を見つけ実効する**

同じことを繰り返していても仕方ない

最後に・・・

---

最後までご覧いただきありがとうございます！

集客にインスタを使うといい・・・というのは分かっているけど一体どうすれば集客につながるの?!なんて思いますよね。

インスタは入り口の認知に過ぎないのですが、やることはたくさんあって「正直疲れちゃいました・・・」というお声もたくさん聞いてきました。

もちろん、インスタを集客に使うためにやるべきことはたくさんあるのですが何よりも一番は「楽しんで日々発信をすること！」これだと思っています。



だってね、楽しく発信ができなくちゃ続かないからね。

もちろん、プライベートのインスタではないのでやるべきことはやりつつなのですが！

考え過ぎて行動ができなくなるよりもまずはやってみるんです。

やってからしか問題点も見えないし改善もできないですからね。

コツコツと続けて積み上げていくことで必ずあなたから受けてたい！と言ってくださるお客様に出会うことができます。

私も現在進行形で発信楽しくやっていますので一緒に頑張りましょうねー！

藤原佳織



# 藤原 佳織

Kaori fujiwaea

教室業のためのビジネスサポート



広島県福山市在住。

2012年にベビーマッサージ教室から起業し、  
遠方からも通って下さるほどの人気教室に成長させ、関わった親子は1700人を超える。

広島県の事業として行われていた創業女子のセミナーや個別相談を3年間担当。

2019年にコンサル業をスタートさせ、受講生さんも教室業で10万~70万超え集客力と売上をアップしライフスタイルを大切にした働き方を実現。

6ヶ月間のビジネス設計講座を主宰。

プライベートでは中学生と小学生の3人の母。

# 発行者情報 利用規約と著作権について

発行者：藤原佳織

ホームページ：<https://official.kaorifujiwara.com/>

## 利用規約と著作権について

コンテンツ作成者は、このコンテンツ内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証 を与えるものではありません。

また、このコンテンツに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとしします。

このコンテンツの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このコンテンツに含まれる一切の内容に関する著作権は、コンテンツ作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このコンテンツの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

このコンテンツの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願い致します。