

【SNS担当者必見！②】 成功に導くインスタアカウントの作り方

株式会社フロンティア
〒467-0066
名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F
TEL：052-853-9890 FAX：052-853-9891

目次

- 01** Instagramのユーザー動向の理解 3 P
- 02** アカウムの目的設定 6 P
- 03** 成功に導く設定と投稿方法 8 P
- 04** まとめ 16 P

01

Instagramの ユーザー動向の理解

Instagramユーザー層の特徴



国内の月間アクティブアカウント

3,300万人

ビジネスアカウントフォロー率

80%

利用年齢層ボリュームゾーン

10代~40代

女性57% - 男性43%

インスタ起点の消費行動率

70%

SNSの中でも圧倒的な影響力を誇るコンテンツです。

ユーザー購買行動とInstagramの関係性を知る。

SNS時代の購買行動モデル = **DECAX** デキャックス



2015年電通デジタルホールディングス提唱モデル

02




アカウントの 目的設定

アカウントの目的を明確にする。

アカウントに高いメッセージ性と統一感を演出するために、アカウントの目的を設定します。

主な目的	内容の説明
ブランド イメージの浸透	ブランドやプロダクトに関する知名度を向上させる。 ビジュアルをデザインし、企業イメージを向上させる。 理念やコンセプトなどを投稿しBIを浸透させる。
Instagramから 商品への誘導	自社のWEB、LP、ECサイトへ誘導して購買を促進させる。 アンバサダーを活用し、商品の認知度をより高めていく。
ユーザー・ファンとの 関係性構築	SNS上では気軽にお客さまとコミュニケーションがとれるため、 通常投稿やアンケート機能を活用し、既存のお客さまや フォロワーさんとの関係性づくりの場として活用していく。
最新情報の展開	新商品のリリースやキャンペーン情報、採用情報など、 企業の最新情報を発信する、オウンドメディアにする。

03



成功に導く 設定と投稿方法

成功に導くアカウント設定 その1

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

アカウントの「コンセプト」と「統一感」を大切にします。

コンセプト

商品

ターゲット

コンテンツ

頻度

コンセプトとターゲットが不明確では何を伝えたいかが、わかりづらいアカウントになってしまいます。ブランドと利用目的に合わせたコンセプトを設定し、ブレることのない「アカウントの軸」を策定していきます。

統一感

画像アングル

フィルタリング

キャッチコピー

メッセージトーン

いくら良い内容を投稿しても、ぱっと見た印象が悪いと成果がでるアカウントにはなりません。ブランドや商材のイメージカラーや、投稿する写真の加工方法を統一して、全体を通し魅力あるBrandの世界観を演出していきます。

成功に導くアカウント設定 その2

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

ペルソナをイメージして投稿回数をスケジューリングする。



タイムラインについて

タイムラインに表示される条件としては、フォロワーとの交流・興味関心・関連性などをふまえ、タイムリーな投稿より表示されていきます。

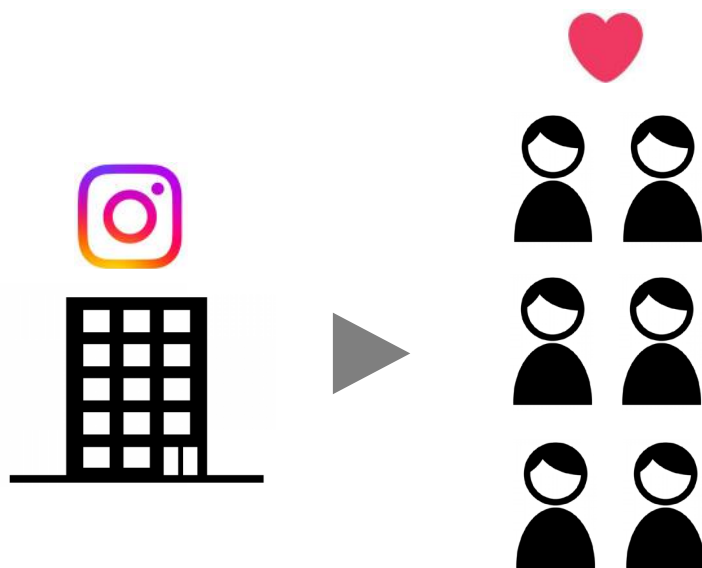
投稿のタイミング

通常投稿に関しては2日に1回~3日に1回程度の投稿、ストーリーズは1日1回程度の投稿が推奨されています。また一般的には平日21時頃がユーザーが多く投稿を見るタイミングとなりますが、インサイトやターゲット層をふまえて情報の発信時間を最適化していくことも大切です。

成功に導くアカウント設定 その3

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

アカウントの認知を拡大していくための重要ルーティン。



アカウントのアクティブ運用で認知を活性化させる。

認知拡大について

アカウントを作成して、通常投稿をしても期待するような認知拡大には繋がりません。必ずこちら側から、いいねやフォロー活動をルーティンとして、実施していくことが大切です。また初期段階は予算により広告を出稿することも検討していきます。

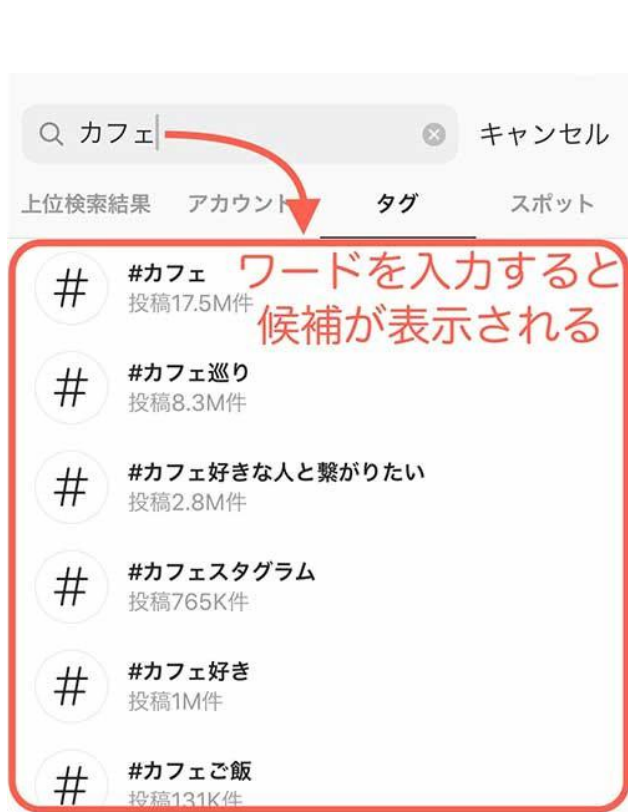
ポイント

商圈エリアに連携したエリアや趣味・趣向に親和性があるショップのアカウントを検索して、そのアカウントをフォローしているユーザーに対し、いいねやDMを送付してフォロワー数やCVを向上させていきます。

成功に導くアカウント設定 その4

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

ハッシュタグを活用して、認知の可能性を伸ばす。



認知拡大について

ハッシュタグ検索によるソート表示は、リーチを獲得しブランドの認知に繋がる可能性が上がります。はじめにハッシュタグ分析をして、最低でも10個は戦略的なタグを付けて投稿することがオススメです。

ハッシュタグの一例

- ・ 自社オリジナル・・・ブランド名・商品名
- ・ 商品 + 地域名・・・名古屋カフェ
名古屋カフェ巡り
- ・ ランキング関連・・・○○好きと繋がりたい

※ハッシュタグ検索サービスなどを活用することもオススメです。

成功に導くアカウント設定 その5

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

魅力的なプロフィールで新規訪問者を惹きつける内容にする。



TRIP+ Kids
224 投稿 2,089 フォロワー 114 フォロー中

とりっふぶらす子連れ旅・おでかけ情報
ライター
旅好きママ集合/
▷全国の子連れホテル・宿・グランピング
▷子どもと行きたいお出かけスポット
🌐26人のママライターで作るTRIPメディア
👩‍👧旅好きママが運営

🌈ホテル観光地を応援
PRのご依頼はDMへ所属インフルエンサーが取材に行きま
す！投稿&リール作成はお任せください👏



MAMA DAYS
7,318 投稿 65.1万 フォロワー 4,215 フォロー中

ママデイズ-子育て・ライフハック・便利グッズ
メディア
「家族の暮らしがちょっと豊かになる情報を毎日お届け」
＼子育てメディアSNSファン数No.1※/
👉家事の時短テク・ライフハック👉
📦便利グッズ・おトクな買い物情報📦
👩‍👧妊娠中・乳幼児の子育て・離乳食レシピ情報👩‍👧

※自社調べ(2022年3月1日時点)
↓無料アプリDL・プレゼント情報↓
🔗 linktr.ee/mamadaystv

プロフィールの重要性

プロフィールを見てユーザーが離脱する確立は5秒以内で70%の割合に到達すると言われていいます。離脱を防ぎ、投稿を見てもらうには、見やすく魅力的なプロフィールの表現が重要となります。

ポイントとなる掲載内容

- ・何者かがすぐわかる文章にする。
- ・極力一文を短文で表現する。(20文字が最適)
- ・強みや特徴となる独自性を書く。
- ・絵文字で明るい雰囲気表現する。
- ・CVに繋げる説明文を書く。
- ・HPやLPなどのリンクを貼りつける。

成功に導くアカウント設定 その6

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

ユーザーからのお問い合わせ導線を設置しておく。



1,435 投稿 4,592 フォロワー 2,132 フォロー中

クラフトカフェ

埼玉県さいたま市にある陶芸カフェのクラフトカフェです！

一年中かき氷もご提供しています！

現在感染予防のため事前予約制。

プロフィール画面のサイトは予約ページにリンクを貼ってます。

川越店『川越氷菓くもとゆき』も宜しくお願いします。

coubic.com/0696

南区太田窪1695-1, Saitama-shi, Saitama, Japan



CTAボタンの必要性

コールトゥアクションボタン(以下CTA)を設定することで、問い合わせに繋がる導線を用意しておくことで、離脱防止やCVに繋がりやすいアカウント設計にしていきます。

CTAの設定方法

- ①Meta広告マネージャーで広告の目的を選択。
- ②広告セット名、ゴールを決める。
- ③予算と掲載する期間を設定。
- ④配信するターゲットや地域を設定。
- ⑤広告を配信する場所をInstagramに設定。
- ⑥広告クリエイティブ(画像・動画)を設定。
- ⑦CTAを選択して完了。

成功に導くアカウント設定 その7

アカウント運用を成功に導くため、投稿方法のコンセプトを決定していきます。

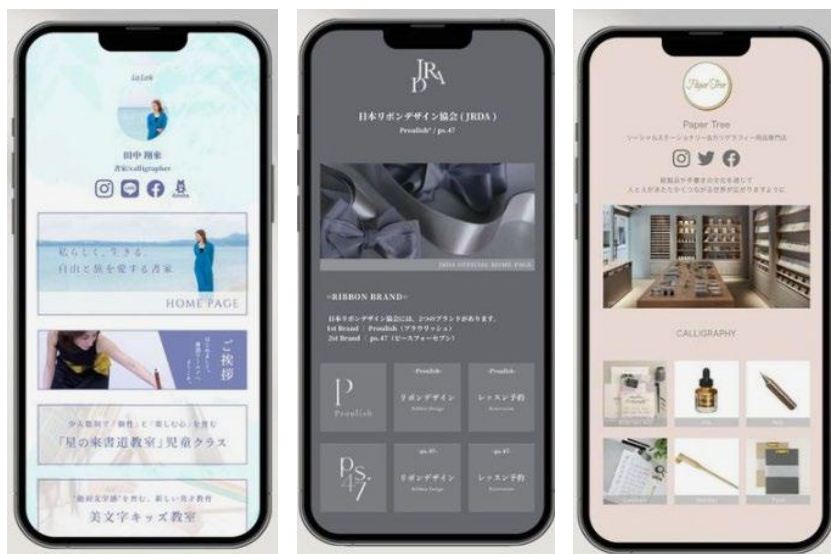
プロフィールサイトやインデックスサイトを活用する。

必要性

Lit linkなどSNSやHPのインデックス的要素を持つリンクのまとめサイトを用意して、ユーザーに対して何の情報があるのか、わかりやすく誘導できるように設計していきます。結果としてオウンドメディアの閲覧数向上やCV率向上に繋がっていきます。

代表するサイト

- Lit link (リットリンク)
- Link tree (リンクツリー)
- One Link (ワンリンク)
- Insta Bio (インスタバイオ)



04



まとめ

アカウント設定のまとめ

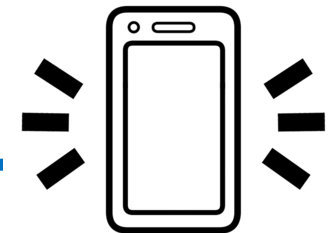
Instagramの運用を成功に導くには投稿する記事もちろんですが、事前にユーザー視点で見やすいアカウント設定にしておくことが大切です。せっかく未認知者のリーチを獲得してアカウントホームにたどり着かせても、そこに価値ある表現がされていなければ、離脱されてしまいます。一つひとつの設定を丁寧に行うことで、魅力あるアカウントの土台を構築していきます。土台が整ってから、目に止まりやすい価値ある投稿や認知の拡大に繋がるアクティブ運用を展開していくことをオススメします。

フロンティアではさらに具体的な戦略をもとに、SNSの運用をサポートいたします。

SNS企業アカウントで多く見られる課題

近年の
お悩み
課題

- 登録したが、どう運用したらいいか分からない。
- 何を投稿していいか、イメージがわからない。
- 通常投稿を片手間で投稿しているだけ。
- 成果がでなくて、放置してしまっている。
- 誰がいつ投稿するかルールが決まっていない。
- どう結果を分析していいかイマイチ分からない。
- ターゲット設定が曖昧になっている。



フロンティアのSNSサポートサービスの特徴

- アカウントのコンセプト設計からターゲット設定など、SNSの戦略づくりから成功をサポートいたします。
- 目標設定やKPI管理などのポイントを共有いたします。
- 社内SNSのチームビルディングなどもサポートいたします。

＼ 無料相談受付中 ／

ウェブサイトを詳しく見る

お電話での相談 : 052-853-9890

会社概要

会社名		株式会社フロンティア
所在地		名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F
TEL		052-853-9890
代表者		杉原 範彦
設立		2005年10月
メンバー		17名
URL		https://www.frontier-web.co.jp
事業		WEBプロモーション事業 ■WEBマーケティング └WEBサイト制作・ECサイト制作・WEBコンサルティング SNSコンサルティング EC事業 ■花ざかり └公式サイト : https://www.hanazakari.jp 楽天市場店 : https://www.rakuten.ne.jp/gold/hanazakari/ ヤフーストア : https://store.shopping.yahoo.co.jp/hanazakari/