

*Club Je Pense*

**FB&インスタ攻略 特別講義**



## この講義で得られるもの

1. FBで効果的に友達を増やす方法
2. FBを使って集客や収入につなげる方法
3. インスタで効果的にフォロワーを増やす方法



## まずはマインドセット

FBに限らずSNSをビジネスで使う場合  
プライベートとは切り分けて  
全く別な最適キャラを演じてください



まずはマインドセット

現代哲学の文脈で言うと  
スキゾフレニアになる練習です



それでは本題へ



# 1. FBで効果的に友達を増やす方法



# 1. FBという場の特性

- ・登録者数2800万人
- ・実名での登録という建前
- ・リアルでの知り合いを重視する人も多い
- ・主要属性は30~40代のビジネスパーソン



## 1-1. 目的の明確化

集客や収入のためという  
ビジネス目的である以上  
目的を具体的にしてください

→メルマガが読者の獲得

→セミナーへの誘導

→アフィリエイト商品の販売



## 1-2. ターゲットの明確化

その目的に適合した友達を集めないと  
全く意味がありません

- × 「おはよう」を言い合う友達
- × 趣味のつながりの友達
- × 外国人や釣りの美女



### 1-3. ターゲットが集まる場所を探す

あなたが繋がりたい見込み客は  
どこの集まっているのでしょうか？

- ハブとなる影響力のある人物
- FBページやイベントページ



## 1-4. 見込み客に好まれるプロフィールにする

あなたが繋がりたい見込み客は  
どんな人なら友達承認をしてくれるか？

- プロフ画像やヘッダー画像
- 上から5記事目までを意図的に表示
- プロフでの自己開示度と内容



## 1-5. 友達（見込み客）を増やす流れ

- ・ 1 時間に友達申請は20人まで
- ・ いいね！やコメントやシェアをする
- ・ メッセは承認してくれた人だけでOK
- ・ 数日たってても未承認ならリクエストキャンセル

これを淡々と繰り返すだけ



## 1-6. 友達（見込み客）を選別する

- ・ いいね！より超いいね！
- ・ 影響力のありそうな人と絡む
- ・ CVに繋がりがりそうな人と絡む
- ・ 相手からのいいね！は気にするな
  - ・ 営業メッセには営業で返す
- ・ 2500人を超えたら友達削除も必要



## 1-7. FBページの活用

- ・ 個人では上限5000人だがFBページのフォロワーは無限
  - ・ 個人の名前や写真を出す必要がない



## 2. FBを使って集客や収入につなげる方法



## 2. マネタイズまでの基本的な流れ

1. 集客

2. 信頼構築

3. セールス



## 2-1. FB利用者の属性

「今すぐ客」はいない  
いきなり販売は難しい  
無料オファーが有効



## 2-2. セミナー集客の場合

まずは投稿からLPに誘導する

その際にLPのリンクはコメント欄に貼る

LPで直接セミナー募集する

一旦プレゼントを渡してメルマガに登録してもらい

メルマガで信頼関係を作ってからセミナー募集



## 2-3. メルマガ読者募集の場合

まずは投稿からLPに誘導する

その際にLPのリンクはコメント欄に貼る

LPでプレゼントを渡しメルアド登録してもらう

メルマガで信頼関係を作ってからセールス



## 2-4. 最も簡単なアフィリエイト

ジュパンセのFBページの投稿をシェアする  
コメント欄に自分のアフィリエイトリンクを貼る  
シェアの際には自分のコメント欄も添える



## 2-5. その他の使い方

友達になって投稿へのコメントなどで絡み  
ダイレクトメッセージで直接セールス

ジュパンセの仲間同士で  
集中してあるキャンペーンを宣伝する



まずはネット経由で月5,000円を稼げたら  
大成功だと思ってください

アフィリエイトで月5,000を稼げたら  
ネットビジネス参入者の  
上位10%に入っている証拠です



## まとめ

- ・ 見込み客にひたすら友達申請する
  - ・ いいね！やコメントで絡む
- ・ できれば自分の媒体に誘導する
- ・ 役に立つ情報を提供して信頼構築
  - ・ セールスしまくる



### 3. インスタで効果的に友達を増やす方法



### 3. インスタという場の特性

- ・登録者数2000万人
- ・写真が動画がメインのSNS
- ・主要アクティブユーザーは20~40代の女性
- ・投稿にリンクが貼れないためプロフから誘導



## 3-1. 目的の明確化

集客や収入のためという  
ビジネス目的である以上  
目的を具体的にしてください

→メルマガが読者の獲得

→セミナーへの誘導

→アフィリエイト商品の販売



## 3-2. ターゲットの明確化

その目的に適合したフォロワーを集めないと  
全く意味がありません

- × 義理でいいね！を押し合う友達
- × 趣味のつながりの友達
- × 外国人や釣りの美女



### 3-3. ターゲットが集まる場所を探す

あなたが繋がりたい見込み客は  
どこの集まっているのでしょうか？

→ 想定するライバルのフォロワーを狙う



### 3-4. 見込み客に好まれる投稿をする

あなたが繋がりたい見込み客は  
どんな投稿なら興味を持ってくれるか？

- 見込み客が好みそうな画像や動画
  - 必ずしも写真でなくてOK
- ハッシュタグ10個は投稿数2万以上のタグ
  - ハッシュタグ5個はオリジナルのタグ
  - LINE@のQRコードを貼って誘導もあり
- セールスの投稿は5回に1回くらいを目安に



### 3-5. フォロワー（見込み客）を増やす流れ

- ・ 1時間に友達申請は50人まで
- ・ 好みの投稿をしていると2~3割がリフォロー
  - ・ ダイレクトメッセは不要
- ・ フォロー上限7500人なのでリフォローしてくれない人は外す

これを淡々と繰り返すだけ



### 3-6. 1週間でフォロワーを1000人増やす

- ・ 1時間に友達申請は50人×10回
- ・ 好みの投稿をしていると1日に150人がリフォロー

これを1週間淡々と繰り返すだけ



## 3-7. 投稿の露出を高める

タイムラインの投稿を上げ続けるには  
コメントで情報を追加する  
営業コメントに対しての返信  
「結構です！」でも表示頻度が良くなる



## 3-8. ストーリーズの有効活用

ストーリーズに乗っていると情報が優先的に行く  
告知をしたい時には1枚だけを上げるのが有効  
火曜の夜は反応が良い（夜20時まで）



## 緊急企画

ジュパンセのグループ内のイベントページで  
「今日、何人友達申請して何人友達増えました」  
という報告の場を作って  
毎日の作業をノルマ化し  
年内にFBの友達を1000人増やそう！