

《豪華スペシャル特典②》

～誰でもできるSNS運用パーフェクトBOOK～

これで**SNS**運用は
絶対に迷わない

私がこれまで培ってきた
Twitter・Instagram
ブログ・公式**LINE**などを
メインに**徹底解説**！



どうも、ぷさちです。

今回は、
特典プレゼントその②です。

今の時代は、
SNS運用だけでも
集客ができる時代になりました。

個人がブランディングでき
そこから類似したお客さんを
集めることができます。

お客さんを集めることができれば
そこから**マネタイズ**へ
もっていく事も可能になるのです。

それだけSNS運用は大切なものなのです。

これだけでもマスターしていくと
ゆくゆくは影響力のある個人へと
成長していく事もできますよ。

そうすれば自分の発信で
個人の考えを伝えることが簡単に。

”GIVE”することができれば
”TAKE”も必ずあります。

それを繰り返すことで、
あなたに『**ファン**』がつきます。

そのファンが最終的に、
あなたから商品を買いたいと

いてくれる存在になります。

それはお互いにとって
WIN-WINな**関係**になっていきます。



あなたの商品を買った方は
笑顔でありがとう
と言ってくれるでしょう。

そのつながりを身近で意識でき
スマホ一つでもできちゃうのが
SNS運用の素晴らしいところです。

私もはじめはアラフォーから
SNS運用してつながりを持つなんて

恥ずかしいし自分には出来ない
と思い込んでいました。

しかしそれは、運用の仕方を
知らないためにくる勘違いでした。

SNSもそれぞれによって特徴がありますが
運用の仕方自体はあまり変わりません。

何を意識してどう作っていくかです。

もはやSNSだけで現代は
ブランディングしていける時代です。

私もこれまで培ってきたSNS運用を
これから伝授していきます。

◆なぜSNS運用なのか！？◆



ここをもう一度再確認しましょう。

簡単にいうと
『**あなたのお店**』の効果があります。

買い物に行くときに
お店にいきますよね。

例えるなら
それが家電**量販店**ではなく、
ドライヤー**専門店**みたいな感じです。

量販店と同じことをやっても
個人だと勝ち目はないです。

専門店を作り出すことが近道で
それをSNSでできます。

『**自分のブランド**』を作り出す
そんなイメージをもってください。

SNSは自分のブランドで、そこに
お客さんやファンが集まる”お店”です。

そう考えるとSNSはとっても重要です。

SNSならいつでもどこでも
出来ちゃうのが魅力的です。

わざわざパソコンを
開く必要も感じないくらいです。

そして、若者からお年寄りまで
幅広い世代が注目しています。

ネットビジネスする上で
欠かせないのと
誰でもできる安心感があります。

しっかりと運用できれば
集客できファンが付き、

最終的に商品を提示して時に
買ってもらえるようになります。

その後も、強いファンなら
またあなたから商品を買いたいと
言ってくれることでしょう。

SNSをマスターできるように
なっていきましょうね。



◆SNS運用のやりかた◆



今回はSNS運用に向けて
全てに共通する事を
ピックアップしました。

これが絶対に正解だ！
って答えはないのですが、

私が培ってきたものを
伝授していきたいと思います。

▼ ▼ ▼

◆SNSの構成について◆



- ①アイコン
- ②名前
- ③ヘッダー
- ④プロフィール
- ⑤発信内容

この5つで
できていることが多いです。

人が目で追う順番的にも
この①～⑤で確認することが多いです。

まずは気合を入れるのは、
①～③です。

この辺でフォローされることも
案外決まってきたりもしますよ。

人は**見た目で判断**する生き物です。

就活も面接なんかは
見た目気にしますよね。

特にアイコンやヘッダーは
写真でわからいやすく繁栄されるため
こだわりポイントになってきます。

変な写真や汚いものはさけましょう。

それでは、
①～⑤まで分けて解説していきますね。

①アイコン

一番先に目が行くところです！

どんな人が運営しているか
一目で判断できます。

写真や画像など
人によってそれぞれですが

大切なのは『人間らしさ』です。

ここをおろそかにしない様に
気を付けましょうね。

人が運営している安心感を
与えてあげられるものを使いましょう。

副業で身バレしたくない方は
人型の画像や後ろ姿の写真などでOKです。

②名前

ここでのポイントは
『何やってる人か』です。

もちろんキャッチーな
ニックネームだと好印象です。

何をやってる人なのか
”肩書き”みたいなものを
付けてあげるのがいいです。

わかりやすく書いてあると
「この人はこんなことをしてるのか」

って感じでニュアンスが伝わりやすいく
興味も持ってもらいやすいです。

③ヘッダー

意識してほしいのは、
「少し盛っちゃう」
くらいがちょうどいいです。

ここも画像や写真なので
印象を持たれやすい箇所です。

綺麗なものやバランスを
重視しましょう。

また、あなたのお店を
わかりやすくさせる”看板”です。

画像編集のアプリやソフトで
文字なんかをいれて
わかりやすく作ってあげてください。

「なんかいいな」って思える
そんなヘッダーになるといいです。

看板なのであなたのブランドと
ブレないことも大切です。

④プロフィール

お店を
『詳しく紹介できる場所』です。

気合を入れて書きましょう。

王道な順番は・・・

何してる人か
発信内容など
↓
現状
困っていたこと
↓
本当はこうしたい
やりたいこと
↓
行動したこと
今してること
↓
成果や経験
↓
趣味や好きなこと

このような順番が
一般的です。

各SNSによって文字数は
決まっていたりしますよね。

その辺を考慮しながら書きましょう。

⑤発信内容

ここは各SNSによって
強みが変わってきたりします。

共通するのは、
『価値を提供する』という事です。

趣味でやるわけではないので
見てもらう人に価値を届けます。

どれが文章・写真・動画
なのかの違いです。

あなたが発信したい
集客したいお客の層に対して、

ピンポイントで価値を
毎日継続して生みだしていく事です。

あなたもインフルエンサーの
「発信をみて参考になるな」
と感じたと思います。

あなたも
与えられる側から、

与える側へと
シフトチェンジしていきましょう。

まずは発信内容を”真似てみる”
ところからはじめていきましょう。

それを繰り返すことで
与える側として価値を
届けられるようになります。

これら5つの項目を
最低限満たしたうえで
スタートしましょう。

また、この土台として
お客さんより”一歩先に進んでる”

そんな存在でいることが重要です。

初心者マークのついてるアカウントは
参考にされることはありません。

しっかりとユーザーより
先にいっている目線で発信しましょう。

◆お店作りで意識する事◆



それは2つあります。

- ①統一感を出す
- ②コンセプトを出す

これで集客の質も変わります。

①の統一感は、
SNSの構成に一貫性を出します。

名前も画像も発信も
全てがバラバラだと良くないです。

なぜかというと、
靴屋さんかわからないからです。

靴も野菜もおもちゃも売っていると
人は興味を持たずに離れていきます。

靴屋さんと言ってあげることを
意識して全体に統一感を出しましょう。

②の、コンセプトは
専門性を付けてあげることです。

統一感と似ていますが、
その統一感をどうするかって所です。

切り口を用意してあげないと
どうすることもできません。

自分だったらコレだという
強みを出していきましょう。

コンセプトにの作り方については、
本編でやっていくのでご安心を。

◆Twitter編◆



特徴としては、
全てのSNSのいいとこどりです。

活字なので誰でもやり易く
匿名性が高いのも魅力です。

まずフォロワーを増やす過程は
しっかりと自分から繋がることです。

「おは戦」などで
アクティブなユーザーに
リップやいいねを行きましょう。

そうすることで、
相手への認知度が上がり
ツイートも広がります。

ツイートに関しては
目標として**1日3ツイート**です。

内容は・・

- ①価値提供ツイート
- ②日常ツイート

この2つを使い分けていきます。

①価値提供は**自己啓発的**な内容です。

ユーザーが行動を起こしたくなる
内容をツイートしてあげましょう。

具体的には、

- ・あなたの過去の実体験
- ・なぜ行動したのか
- ・共感をよぶあるあるネタ

などが良いです。

②日常は**普段の生活**を出すことです。

やっていることや爽やかな生活感など
人間味を出していく事です。

ネットの世界は**信用が大切**です。

自分をオープンにしている人に
好感をもち気にしてくれます。

ブログを書いてるや
子供の育児してるなど

日常の風景で思ったことを
ツイートしてあげましょう。

芸能人の日常にあたたかみを
感じる効果と一緒にですね。

割合的には

「価値1：日常2」

くらいから
始めていくといいでしょう。

Twitterに関しては、
本編で詳しく解説していきます。

～まとめ～

- ・ツイートは一日3ツイートが基本
- ・価値と日常を使い分ける
- ・リプやいいねでアクティブに繋がる

◆インスタグラム編◆



特徴としては、
写真が基本だという事です。

使い方は2パターンに
わかれます。

- ①文字を使って表す
- ②写真で欲をあおる

①は、**ブログ**の様に使うことです。

写真ではなく**”文字”**だけにして
簡単に読める本のようにします。

Twitterのツイートを
もっとわかりやすく
解説してあげるイメージですね。

②は、**普段の生活**などを

”いいな～”って思われるように
写真をのせることです。

こんな生活してみたいとか
おいしそうなランチを乗せるとか

相手の欲をあおるような
写真をつかってあげるのがいいです。

注意点として
”綺麗な画像”を意識しましょう。

撮り方など工夫して
角度なども気にしてあげるといいです。

この2パターンが基本になります。

毎日投稿しましょう。

もう一つ、
”ハッシュタグ”が威力を増します。

必ず文章中にできる限り多く
相手が検索しそうなワードを使いましょう。

ワードは基本は固定させて
内容によって
数個変えるくらいで十分です。

～まとめ～

- ・ブログ形式で使う or 綺麗な写真で欲をあおる
- ・毎日投稿するといい
- ・ハッシュタグをつかう



◆ブログ編◆



ブログは、SNS運用で方向性が
固まってから取り組む方がいいです。

ユーザーからの反応を見て
これなら行けそう
と思ってからで大丈夫です。

”4つの学習タイプ”という
相手を本能的に行動に移す

『コピーライティング』で
書いていくことが理想的です。

記事も書き続けていく必要はありません。
30記事くらい書いてしまえば十分です。

その記事を読んでもらって、

よりファンの層を濃くしてあげる、
そんな使い方をしましょう。

また、あなたの物語（プロフィール）
が鍵を握ってきます。

リストマーケティングで
重要な要素にもなってきますよ。

～まとめ～

- ・コピーライティングと使う
- ・4つの学習タイプ
- ・記事は30くらいで十分

◆公式LINE編◆



LINE
公式アカウント

個人がやるべきビジネスする上で
欠かせないのが**リストを集める**こと。

なぜかというと、
登録してもらった人は
”見込みの強いお客さん”だからです。

そして、こちらから直で
連絡を伝えられるという利点があります。

登録者の欲しがる情報を
いつでもどこでも与えられます。

そこでよりファンになってもらい
信用をあげていき
”好意”をもらうことが重要です。

そこから、お客さんが
最終的にお金を払いたいと、

思ってもらえるように
しっかりとGIVEしていく事です。

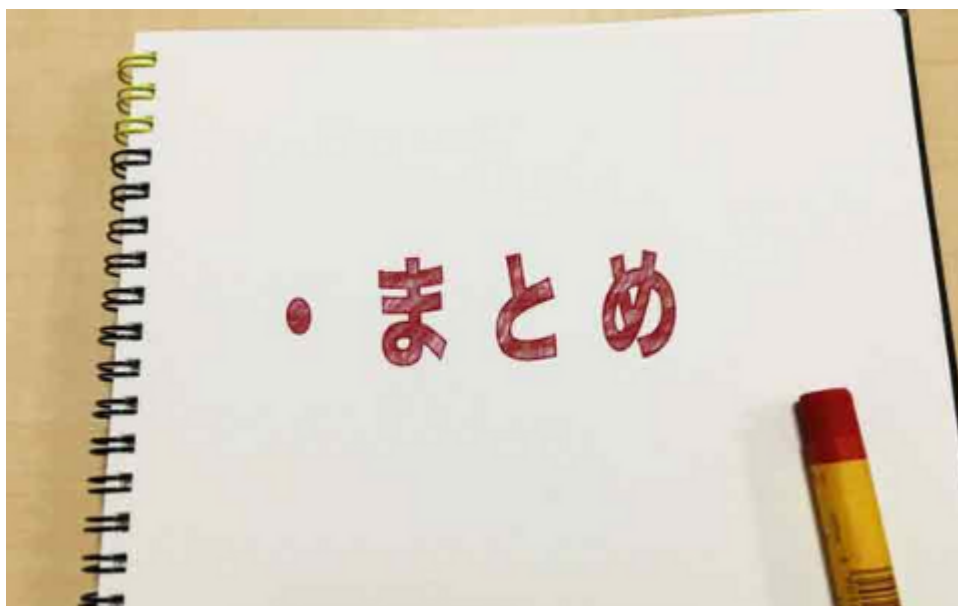
登録者を意識した
発信をしていく事です。

日々の活動なども流したりして
積極的に動かしてあげましょうね。

～まとめ～

- ・登録者を意識した配信
- ・好意を持ってもらう

◆SNS運用まとめ◆



どうでしたでしょうか？

初心者に向けての内容でしたが
量的に多めだったかもしれません。

書いてあることを読んでも
実践してみない事には、
スキルとして成り立ちません。

しっかりと**毎日レベル**で

運用していく事で
慣れていきわかってきます。

そんなに簡単に
わかるものではありません。

私自身ですら、
一年半以上やっていますが
まだまだ深いものだと感じます。

がんばって
SNS運用をものにしましょう。

P.S.

お読みいただき
ありがとうございました。

特典のPDFは
運用していく中でも大切です。

しっかりと取っておきましょう。

ぷさち

