

# Instagram コンペティターリサーチ

ライバルがどういったアプローチをかけているか？

どうやってお客さんを集めているか

そしてその人がしていない事で自分出来る事は何か？(ブルーオーシャンの開拓)

## 野口さんが言う最も効果的なリサーチの手法

コンペティターは

誰の、どんなニーズを、どのような手段で、満たすのか？

を、SNS,ブログ,メルマガ等 導線に沿って マーケティングトレース(施策分解)することです。

⇒farefare さんで実践

一人だけでなく、複数人をリサーチして市場について知る必要がある。

その場合に、

## 複数人のコンペティターリサーチで見るべき 3 要素

- ① どういう意図で、Instagram を活用しているか？
- ② 何の価値を提供してるか？
- ③ 見せ方、発信の仕方

## < Web デザイナー : YURIKA さん >

[https://www.instagram.com/yurika\\_design/](https://www.instagram.com/yurika_design/)

**YURIKA** | 好きを仕事にする Web デザイナー

ー フリーランスで私らしく働く♥□ー

Web デザインや働き方について役立つ情報をお届け✉

.

🖨️□ HP 制作 / 講師 (累計受講者 1,000 人以上)

🌸 Web デザイナー講座主宰

👤 8月にママになりました♡

.

▼ **BLOG** : Web デザインや働き方について発信📧□ [bit.ly/2FbAJld](https://bit.ly/2FbAJld)

web サイト

<https://yurika-design.com/>

⇒web デザイナーを育てる講座が主な収入になっている感じ

## ① どのような意図で、Instagram を活用しているか？

「フリーランスとして活躍するための必要な知識が学べる講座」の存在をしってもらい、受講してもらうため。

アプローチとしては、イイネ押しに行く感じ。  
自分の所にも一時期来てた。から

### 【講座の概要】

個人で活躍するための「ビジネススキル」と「実践スキル」を学び、フリーランス Web デザイナーとして踏み出すための講座です。

自分ブランドを確立して「選ばれる Web デザイナー」になりたい  
時間と場所に捉われない働き方をしたい

スクール卒業後、どのように仕事に繋げていいかわからず悩んでいる  
スキルアップのために勉強をしているのに申し込みに繋がらない

3ヶ月集中の「継続講座」と、ご自身のペースで学んでいただける「オンラインプログラム」をご用意しております。

講座のご案内は無料メルマガにて優先案内を行なっております。  
ご興味のある方は是非メルマガにご登録ください^^

⇒本来論理的思考が必要とされるマーケティングを、論理が苦手な女子がとっつきやすいようにした講座で人気を集めている感じ

## ② 何の価値を提供してるか？

- ・ web デザイナーに必要なスキルや、お薦めの書籍などを提供
- ・ デザイナーとしての経験談を語る

## ③ 見せ方、発信の仕方

とにかく女子が好きそうな、ピンク系のカラーセットに、オシャレなデザインの写真。  
ノウハウを教える投稿がシンプルで分かりやすい。



## <オアード(株)代表取締役：遠藤 歩さん>

[https://www.instagram.com/ayumu\\_endoo/](https://www.instagram.com/ayumu_endoo/)

オアード(株)代表取締役

福井在住 / 全国を飛び回ってるデザイナー

> 🍷 マーケター嫌いでマーケティング好き

> 📱 普段は起業家のマーケ支援をしています

> 📺 有料サロン「MOC」主催【2020.5.20 スタート】

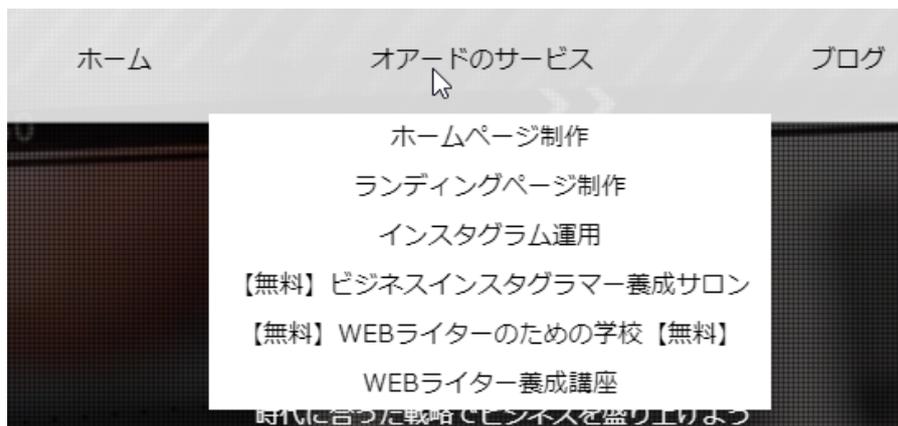
> 📺 無料サロン「ビジネスインスタグラマー養成サロン」主催【2020.9.24 スタート】 [www.oaad-official.com/instagram-onlinesalon](http://www.oaad-official.com/instagram-onlinesalon)

### ① どのような意図で、Instagram を活用しているか？

自社のサービスの宣伝

オンラインサロンを広める

### ② 何の価値を提供してるか？



マーケティング×web制作で起業家のブランディングをサポートしたり、無料でサロンを開いてインスタノウハウや、ライティングを教える。

### ③見せ方、発信の仕方

ビジネスのマインドセット

ドキュメンタリーっぽくして、自分がメディアの主人公みたいになってる

ストーリーを頻繁に更新して、同じ内容を定期的に上げている



大事なのは商品売るのではなく、問題の解決を売ること

例えば、デザイナーなら何が求められていますか？お洒落なサイトで自己満すること？

集客を目的とするお客様が多いなら、  
デザインを売るよりも、  
集客までのプロセスを見える化して再現してあげましょう。

そしてマーケティングを学ぶことが必須。

<遠藤さんと組んでいる web デザイナー：なかむら  
ありささん>

<https://www.instagram.com/nenne801/>

- フリーランス Web デザイナー / 91 年生まれ
- Web 周りのサポートをしながら写真を撮っています
- ラジオ配信「深夜のお悩み相談室」
- フリーランスなママを応援