

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？
そしてその人がしていない事で自分出来る事は何か？

野口さんリサーチアドバイス 1

僕なりのリサーチの手法として最も効果的な方法があります。

彼は 誰の、どんなニーズを、どのような手段で、満たすのか？

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。

<WEB/SNS プロデューサー：farefare さん>

メインアカウント：<https://www.instagram.com/farefare>

デザインアカウント：<https://www.instagram.com/fare.design01>



The image shows the Instagram profile of farefare. The profile picture is a circular portrait of a man in a blue shirt. The name is __farefare__ with a verified badge. There are buttons for 'メッセージを送信', a profile icon, and a dropdown arrow. The bio includes 'Shota.y Fare | WEB/SNSプロデューサー ~シンプル×インパクト~' and a list of services: Webプロデューサー/デザイナー, SNSマーケティング/運用代行, and プロモーション動画制作. It also mentions '~繋ぎはつなぐプロジェクト~' and '素敵な人をストーリーで紹介✧'.

__farefare__ [メッセージを送信](#)  

投稿437件 フォロワー1.1万人 フォロー中3076人

Shota.y Fare | WEB/SNSプロデューサー
~シンプル×インパクト~

-

- Webプロデューサー/デザイナー
- SNSマーケティング/運用代行
- プロモーション動画制作

-

~繋ぎはつなぐプロジェクト~
素敵な人をストーリーで紹介✧
1カ月に100人紹介させていただきました👏
ハイライトのNICETAGRAMをご覧ください↓

インスタグラマーさんのお力をお借りして
企業様や商品、サービスなどの **PR 事業**を
しております。

最適な、そして**影響力のあるキャスティング**を
行いますので、ぜひ気になる方は下記の
アカウントからお問い合わせください。

インスタグラマーとして活動されたい方も
募集しておりますのでぜひお気軽に **DM** ください。

アプローチ①

商品・サービス・会社を
SNS ブランディングしたい
個人・企業様へ

インスタグラマー×マーケター×Web デザイナーが、チームを組み

クライアント様のご依頼に取り組みます！

いまユーザーは気になった商品があると Google やヤフーで検索するのではなく
インスタグラムで気になる商品を検索して、他の方の口コミを確認してから購入している
傾向が非常に高いです！

アプローチ②

mimairu (ミマイル) でインフルエンサーとして、
インスタグラマーとして、ブランディングモデルとして、
一緒に活躍・活動しませんか？✦

mimairu はクライアント様から
喜ばれている大変貴重な
ブランディングサービスです✦

それは、インフルエンサーの方々のお力があるからこそです。

クライアント様と、SNS を通して活躍したい方々を
マッチングさせ、より良い笑顔を作れたらと思っています。

もっと、これから、

「インスタグラマー」

「インフルエンサー」

「SNS モデル」

で活躍、活動されたい方を募集しております。

登録費用、登録手続きなどは
一切ありません

○誰のどんなニーズをどんな手段で満たしているか？

【誰の？】

①何かしら商品を扱っている個人・企業

②インスタグラマー

⇒ターゲット層がとにかく広い

【どんなニーズを？】

①商品・サービス・会社を **SNS ブランディング** したいというニーズ

②「インスタグラマー」「インフルエンサー」「SNS モデル」として活躍、活動したいというニーズ

【どんな手段で満たしている？】

web サイトを持たず、ひたすらインスタ内でビジネスをしている感じ。

①モデルのインスタグラマー（インフルエンサー）に商材を実際に体験、使用してもらい正直な感想をインスタグラムで発信してもらう。

②mimairu というブランディングサービスに登録してもらい、登録モデルは以下のアカウントにまとめている

https://www.instagram.com/mimairu_model/

○投稿写真

インパクトのある写真を多数投稿。

有料っぽいフリー素材を背景に使いつつ、自分も積極的に写っている。



デザインアカウントの方では、投稿が並ぶと一つの写真になるようにしてある。



また、ロゴのサンプルを沢山作ってフリー素材を背景に投稿している。



○投稿内容

ビジネスマインド

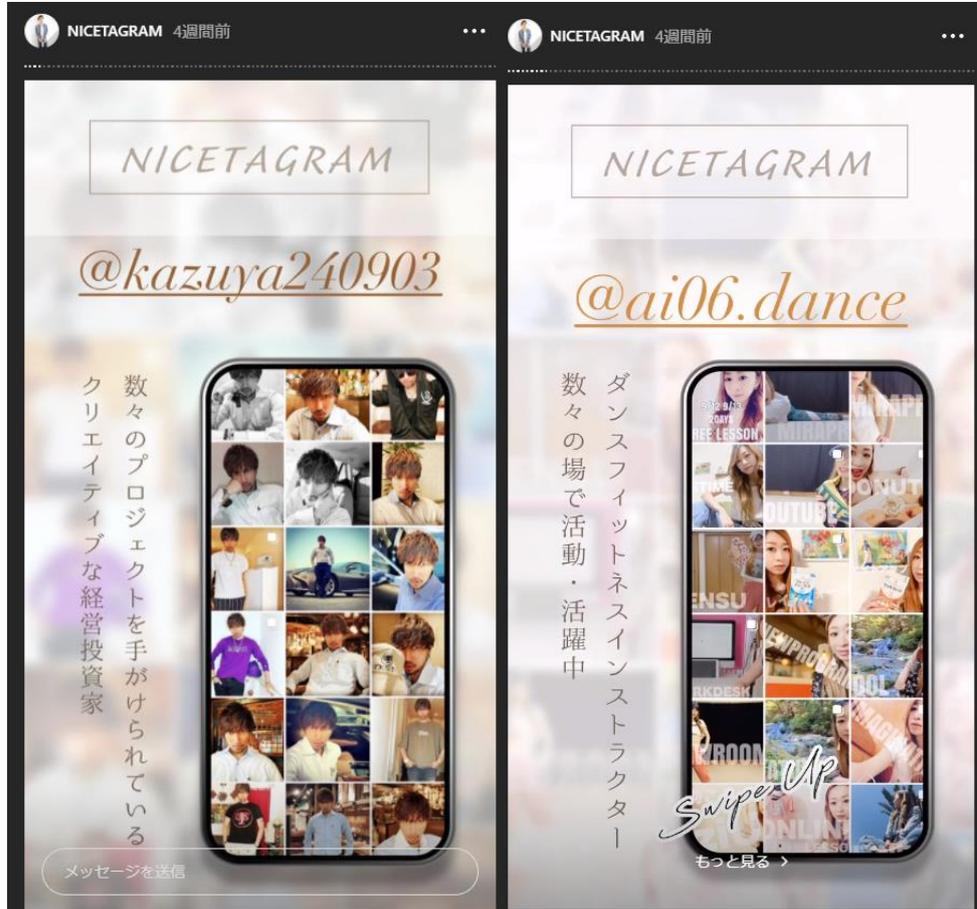
マーケティングノウハウ

フォロワーからの質問への回答

など

○ストーリー

フォロワーをストーリーで紹介



◎自分に出来そうな事

○投稿写真

写真はどれもインパクトがでかくて目を引くが、

こういうのは既に売れてる人がやるから映えるのでは？

例えば↓こういうのは実績ない人がやるとただのイタイ人になりそう。



自分の場合はもう少し控え目の雰囲気、インパクトを出していきたい。

この人の場合、最初の頃の投稿はこんな感じ↓



この人はデザインスキルも高いけど、敢えてデザインのレベルを低く?して、偉そうにならないように工夫している。

○投稿内容

写真が並ぶと一つの絵になるアイデアはいいが、それぞれの投稿内容が宣伝のコピーだったので、自分はこの部分を変えたい。

例えば下の写真のように、全体に白い半透明のシートをかぶせ、これを6つに分割する。



そして一つのテーマについて6回に渡って投稿し、それぞれのパーツに何かしら目を引くタイトルを入れる。

ロゴサンプル投稿に関しては、自分は真似出来ないなので、代わりにコーディングの簡単なケーススタディを載せる。

(ヘッダー、レスポンシブレイアウト、アニメーションなど需要が高そうなもので攻める)

○ストーリー

比較的エンゲージメントの高く（よくイイネくれている）

もしかするとホームページ作るのを手伝わせてくれそうな人に DM 送り、

- ・仕事に対する想い
- ・なりたい自分
- ・どんな人と

こういったことについて 30 分ほどインタビューさせてもらえるか聞く。

オッケーもらえたら、インタビュー内で

理念やコンセプト、Instagram やっている理由などを聞き、

明確になっていない人には、明確にすることの重要性を教えてあげる。

（マーケティングアドバイス）

インタビューの終わりに、自分が行っているホームページ制作のことや、マーケティングアプローチに付いて話し、エンゲージメントをさらに高める。

インタビュー内容がまとまった人から、固定のストーリーに投稿していく。

※このアプローチは、マーケティングを取り入れた投稿を重ね、ある程度アカウントが成長してから行う