

【超】 SNSオンライン事業構築 ロードマップセミナー



ALLアプローチ協会 山口拓也

プロフィール

ALLアプローチ協会 代表 山口拓也

日本1自由なセラピストとして年間70回セミナー開催。

過去受講者数2000人突破。

日本全国を飛び回りながら整体・セミナーコンサルティング
を軸に仕事を実施してる。

筋膜リリース・内臓治療・頭蓋仙骨療法・経絡・エネルギー
療法・操体法・心理学などすべての施術を伝えている。



セミナー講師 自己紹介

23歳：作業療法士をしながら
週末開業（病院・老健・訪問リハ）



24歳：重症向けのお客様向けの整体院を開業



24歳の後半：ALLアプローチ協会を設立
（全てのアプローチを伝授）



25歳：美容系のセミナー事業をスタート
（小顔矯正・骨盤矯正・アロマ）



26歳：コンサル系の事業をスタート



29歳：オンライン整体をスタート
（ノマドワーカー）



30歳：受講生と株式会社セラピストライフを設立



優秀な仲間達

①田中正道

- ・セラピストライフ代表
- ・サラリーマン勤務（訪問看護週5）
- ・2店舗事業しながらSNSオンライン事業
だけで月1300万達成
（50万を26人に販売）
- ・SNS総フォロワー：25万人以上

②kayoさん

- ・仲間の一人
- ・6ヶ月でSNSフォロワー13万人突破

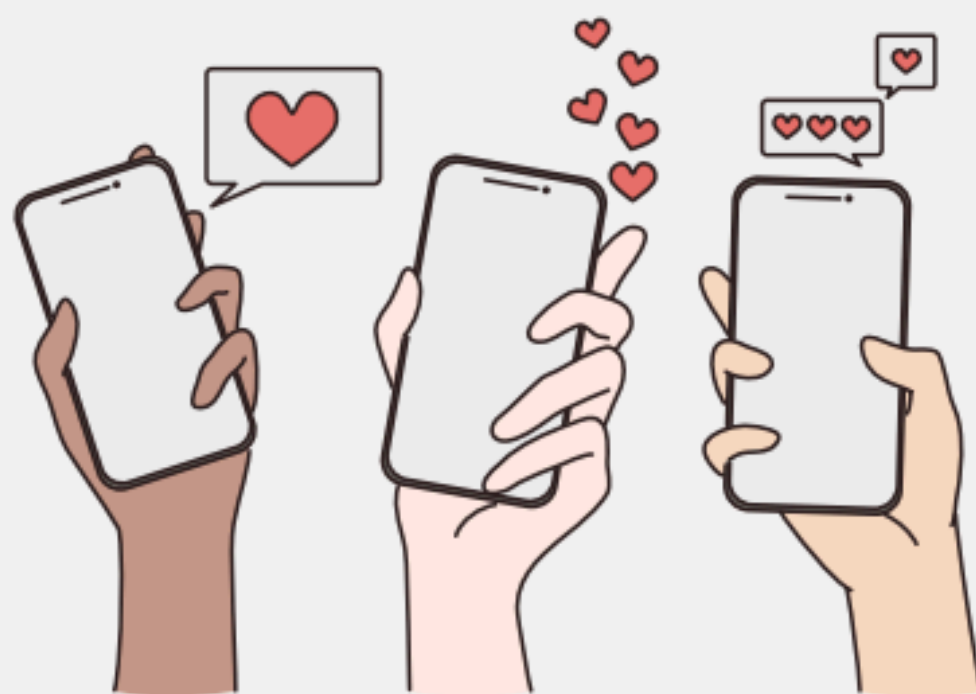


事務連絡

- 休憩は、約1時間30分に1回ほどあります。
- トイレ
- いつでも質問OK
- 楽しく真剣にセミナーしていきましょう
- ルール(セミナー中は静かに、楽しく・敬意を持って)

儲かるビジネスの4 原則・商売の3原則

SNS配信



コンサルティング



コーチング



コンテンツ 講座販売



セミナー



当社が行なっているビジネスモデル
皆んなにしてもらうビジネスはリスク回避でき儲かるビジネス！

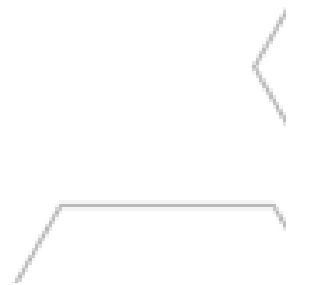
ホリエモンの提唱している成功するビジネスの4原則

- 01** 小資本で始められる
- 02** 在庫がない
- 03** 利益率が高い
- 04** 毎月の定期収入が確保できる

儲かるビジネスの4 原則 ・ 商売の3原則

商売の3原則

1. 設備投資があまりかからない
2. 売り上げが季節に左右されない
3. 商品のロスが少ない



ビジネス初心者が知っておくべきビジネスの基本

ビジネスは・・・

『お客様の悩みを解決すること』



お客さまの現状



ここの「ギャップ」を埋める



なりたい未来

大ジャンル選定

01



大きい市場である

02



HRAMの法則に入ってる

03



伸びている市場である

04



経験・知識が生きるジャンル

H



Health=健康

A



Ambition=キャリア、夢、将来

R



Relationship=人間関係

M

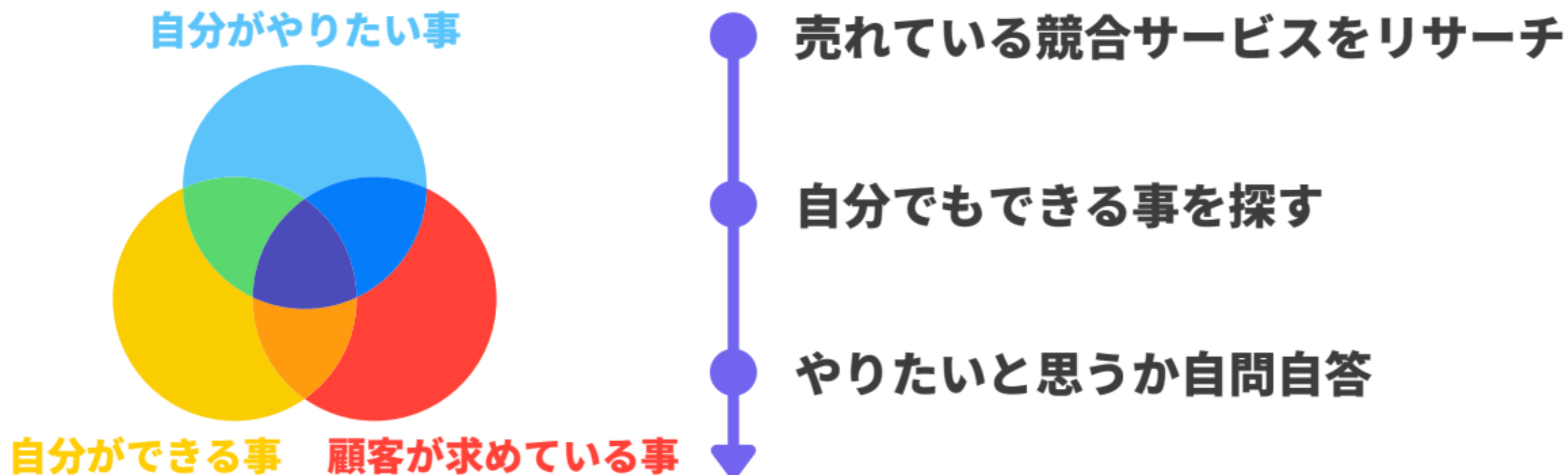


Money=お金

商品コンセプト作成の3Step

01

自分がやりたい事・自分ができる事・顧客が求めている事
これらが重なる部分を探す



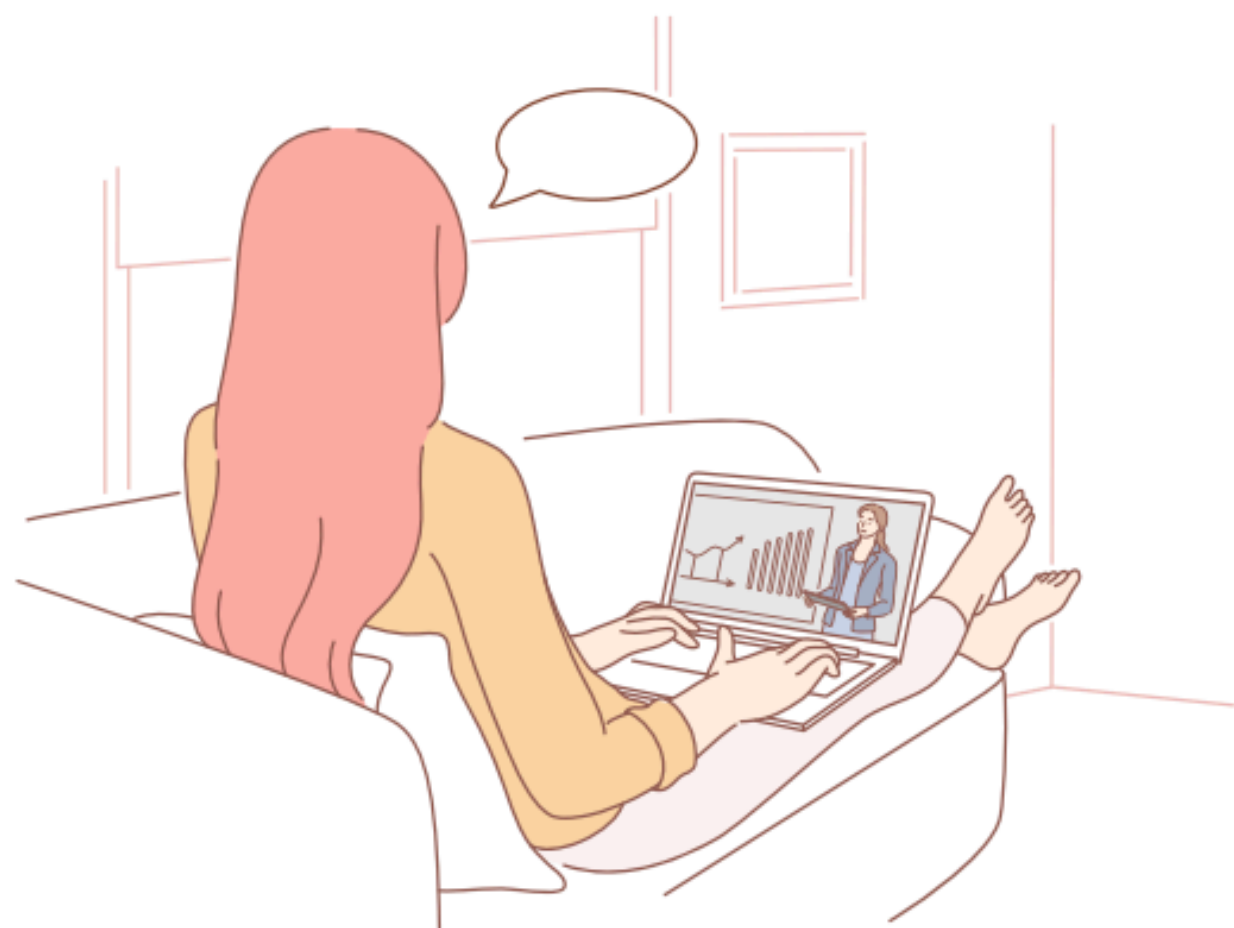
商品設計ロードマップ

目次を決める

● 自分の講座の場合

ゴールが6ヶ月で綺麗にするなので
その為に絶対に必要な大枠な項目

- ✓ マインドマスター講座
- ✓ 食生活マスター講座
- ✓ 姿勢マスター講座
- ✓ 美ボディマスター講座
- ✓ 顔の若返りマスター講座
- ✓ 睡眠マスター講座
- ✓ 呼吸マスター講座
- ✓ 習慣化マスター講座



商品設計ロードマップ

● ダイエットコンサルの場合 ゴールが10kg痩せるとすると…

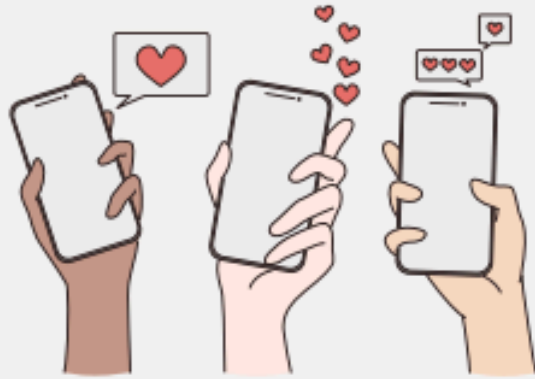
- | | |
|------------|-----------|
| 1. マインドセット | 4. 有酸素運動 |
| 2. 食事管理 | 5. ストレス管理 |
| 3. 筋トレ | 6. 睡眠 |

こんな感じでゴールに必要な
目次を決めていきます



**皆さんはお客様のどんな
悩みを解消させてあげたいのか？**

日々実践すべきタスク



有益なノウハウを無料で出し続ける



ファン化構築に力を入れる

趣味投稿・価値観の配信・ライブ配信・DMで
人間味を出しファンに繋げる



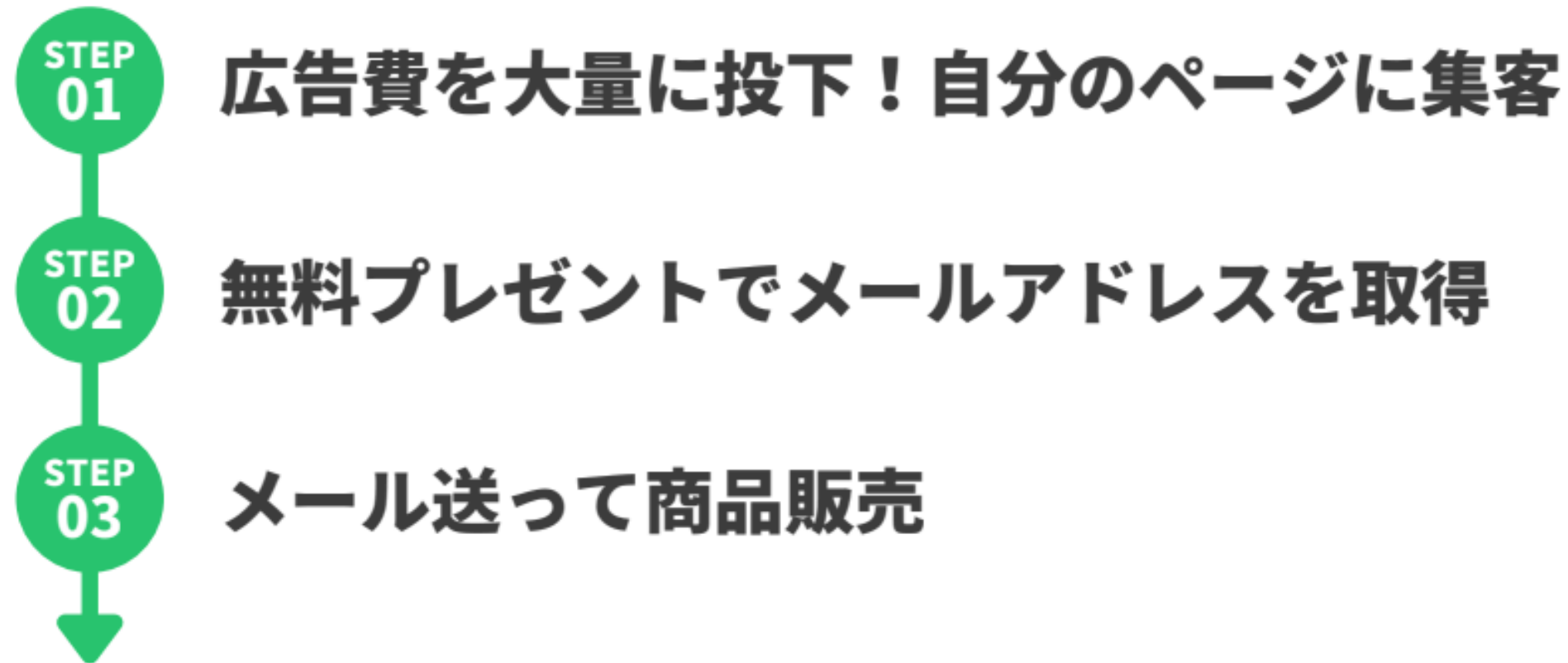
プレゼント企画を予告して盛り上げる



プロダクトローンチでマネタイズ

マーケティング手法の歴史

今までの古いオンラインマーケティング手法



信頼関係の構築・ファン化ができてない
安い商品しか売れない



マーケティング手法の歴史

海外のオンラインマーケティング手法

STEP
01

SNS/広告でファンを自分のページに集める

STEP
02

低価格な本・低価格なコンサル
低価格なオンライン講座を販売

STEP
03

購入者に対してオンライン講座をアップセル

STEP
04

購入者に個別指導・高額商品販売



マーケティング手法の歴史

現在主流のオンラインマーケティング手法

STEP
01

SNS/広告でファンを自分のページに集める

STEP
02

サポート体制の強い成果が出る個別指導
高額商品を販売

成果が出て満足度が高い

STEP
03

高額商品未購入者に対して...
低価格な本・コンサル・オンライン講座をダウンセル

成果出てないが内容には満足

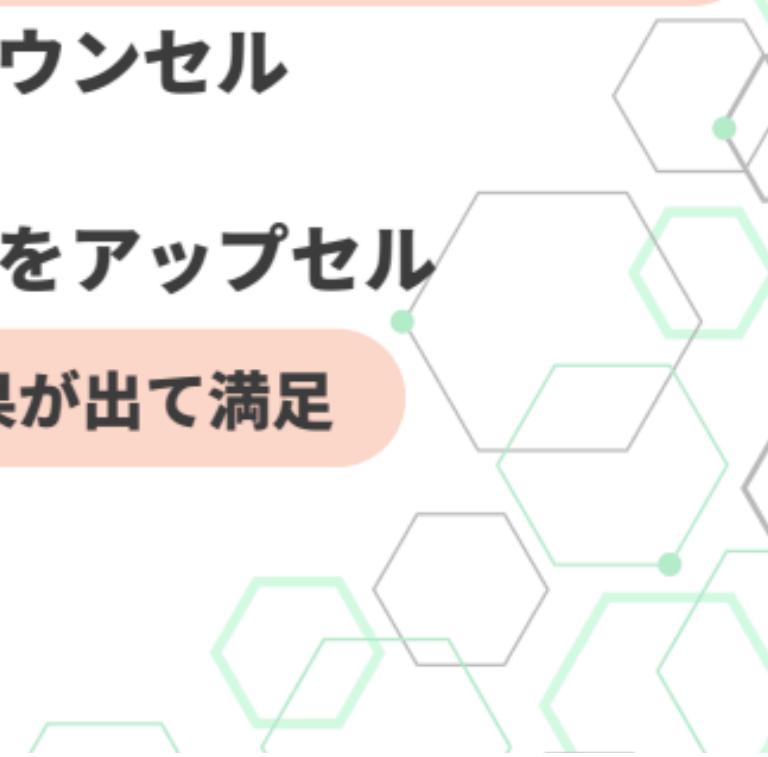
STEP
04

低価格商品の購入者に対してオンライン講座をアップセル

成果が出て満足

STEP
05

購入者に個別指導・高額商品を販売



プロダクトローンチ

商品・サービスを発売する前から見込み顧客を獲得し、
発売に合わせて情報を小出しで発信していくことで、
徐々に見込み顧客の購買への熱量を高めていくマーケティング手法

プロダクト＝製品 ローンチ＝売り出す
という意味がある！

プロダクトローンチ

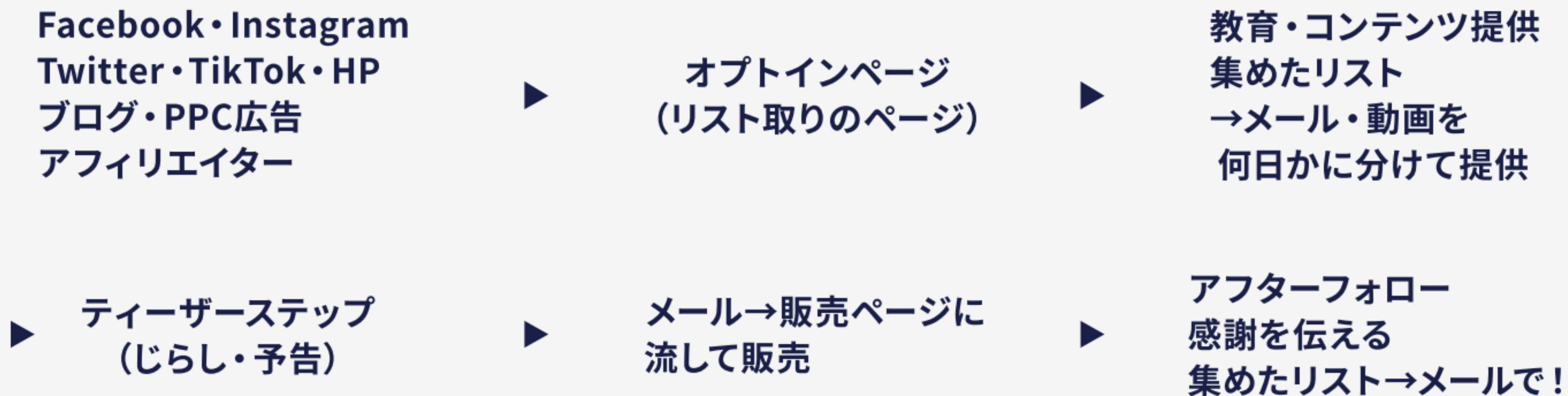
- ・ セールスファネル

自社のビジネスに初めて触れる人が、製品・サービスを認知し、
購入・契約を経て、継続的な顧客となるまでのプロセスを段階分けたもの

集客 ▶ 教育・ファン化 ▶ クロージング・商談 ▶ サービス

プロダクトローンチ

具体的な流れは・・・



プロダクトローンチ

・マインドの重要性

売る行為になるため・・・

お金を受け取るお金のマインドブロックがある方は難しい！

**本当に良い商品を用意して本当に良い商品だから広めたい！
世の人の為になると確信してるから助けになりたい！**

こんなマインドが大切！

プロダクトローンチ

プロダクトローンチと商品販売の違いは？

メリット

爆発的に売上がたつ
リストがあるので何度でもオファー可能

デメリット

チャンスは1度きり！
大量のメールアドレス・LINEのリストが必要
売上が不安定、多大な労力が必要
改善機会が少ない、途中で離脱するリスクあり

プロダクトローンチ

▶ ローンチまでのステップ

- ① プレローンチ「見込み客を集める」
- ② リレーションシップ
- ③ ローンチ「商品をリリース」
- ④ ポストローンチ「商品リリース後」

プロダクトローンチ

① プレローンチ「見込み客を集める」

LINE・メルマガで集める

→無料特典などでリスト取りをしてリストをためておく

② リレーションシップ

「情報を継続的に発信してユーザーを教育」

ずっと情報を出していると見込み客は、情報に飽きてしまう。

だから3～5回の間に売る！

導線設計 ～田中の場合～

集客媒体



Instagram



TikTok



lemon8



YouTube

リスト

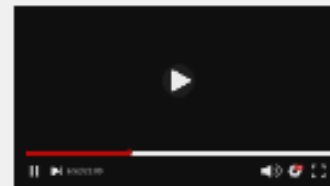


公式LINE

教育



ストーリーズ40日間



長尺のローンチ動画



膨大な35大特典
プレゼント

セールス



セミナー販売



個別相談会で販売

商品



セミナー
個別相談会
(無料)



トータルプロデュースコース

トータルプロデュース
コース
(497,000円税抜)

マーケティングファネルの設計の例

バリューラダー ▶ 価値のはしご意図的に作る

例えば…個別相談にこない層に



動画ローンチ



無料セミナー



**壁打ち質問会
Instagramライブ**



**他社商品
アフィリエイト**

切り口を変えて見込み客をどれかでヒットさせる！

自社商品販売アカウントの考え方



フォロワー数は…

あまり関係ない！

大事なのは **リスト数**

リストマーケティングと呼ばれたりする



リスト数＝LINEの友達登録数

月100万円目指すためのステップ

STEP01 ゴール設定

目標設定をする

例えば・・・

6カ月後までに、コーチングを50人実施し、各SNS10,000人フォロワーを目指し、SNS活動を行う事で認知をとり、集客に繋げて、広告をかけずリスクなく月商100万円の売り上げを達成している。

その後の未来には、時間の自由と自分のプライベートでも自由に使えるお金が増え、ストレスなく生きる！

月100万円目指すためのステップ

STEP01 ゴール設定

使命を明確にする

例えば・・・

私は、雇われ身の社会人からストレスを無くすために、
お客様よりお客様の事を考えて、理想の未来に導く！

※『目標』『使命』は、自分自身がつまづいたときに立ち返る場所、奮い立たせるもの！

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

副業をして、お金を稼ぐにあたって、『**商品やサービス**』を持つ必要があります。

商品やサービスには2つ種類があって

- ・自分の商品
- ・他者の商品（アフィリエイト）



どちらを販売するかを決めます！

他者の商品では、
売上の何%か支払う必要があるため、
オススメは自分の商品を作る！

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

それを届けるために必要な作業

- 誰をお客様(ターゲット)にするのか？
- どんな商品を提供するのか？
- その商品を使う事でお客様はどんな未来が待っているのか？

※この3つを意識してコンセプトを決める！

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

■ 市場調査の仕方

フレームワークの利用！

3C分析を使ってCustomer（市場・顧客）、Competitor（競合）、Company（自社）にわけて考える。

例えば・・・

- ・顧客の悩みは何ですか？
- ・競合は、どんな商品を提供してますか？
- ・あなたが競合に勝てて、お客様の悩みを解決できる商品は何ですか？

これらを意識しながらコンセプトをしっかりと作り込んでいきましょう！

あなたに教えて欲しいと言ってもらえるように

■ 他の選択肢がない状態を作る

→自分しかそのサービスを提供していきみたいな状況を作ることが最強

■ ターゲティング×競合分析＝ポジショニング

→このポジショニングが重要

月100万円目指すためのステップ

STEP03 SNS発信

コンセプトが決まれ、SNSを使って発信！

\なぜSNSなの？/



1番大きな理由はコスト面！

無料でできて、100万円を生む可能性があるから！

広告をかけると、1人集めるのに10,000円近くコストがかかったり、
リピートを取れないと破産するリスクが発生する！

月100万円目指すためのステップ

STEP04 リスト集め

リストとは、顧客になりうる人のこと！見込み客と言ったりします。

■ リストを集めるテクニック

他では出していない有益な情報・魅力的なプレゼントを無料でプレゼント！

ただプレゼントの代わりに『メルマガ』or『LINE公式』に登録してね！

→この流れでリストを集める

月100万円目指すためのステップ

STEP05 フロントエンド

集めたリストから数日間のステップメール やLステップで教育



無料セミナー・無料相談会・初回料金（個別相談）などに誘導

※無料は変な顧客（批判・クレーム等）が来る可能性はあり！3千円とかオススメ！

月100万円目指すためのステップ

STEP07 バックエンド

高額商品(本命商品)のこと。

例えば・・・

コーチング・副業コンサルを半年～1年間のサポート！

**大切にサポートする事で、口コミに繋がり
色々な方を紹介していただける！**

満足度あげる取り組み



音声・動画添削



zoomミーティング
(必要に応じて)



宿題・タスク
管理シート



予想してない
タイミングで
プレゼント



褒める事で
自己肯定感を
高める



親身になって
相談に乗る



担任の先生のように
進捗を管理



質問をまとめた
解答動画を格納



コンテンツの
アップデート



オフ会の開催



成果報酬の設計



テンプレートの
配布

逆算するための数値目標

目標売り上げ 100万円
商品単価 20万円（成約5人）

成約率が33%必要



個別実施 15人

申込み率が7%必要



LINE登録 200人

逆算をすることで
どこに問題があるのかを明確にする！

認知と人気の違いを理解する

認知が増えても売上は増えない

人気が増えると売上も増える



人気を増やす配信で大事なものは…

- ✓ 価値観
- ✓ 人間味
- ✓ 実績者
- ✓ 過去の上下動の激しい自分のストーリー

ショート動画・ロング動画の撮影

コンセプトやキャラ設定に合った
格好・場所で撮影する

整体師



白衣・施術着

営業



スーツなど

ショート動画・ロング動画の撮影

大事なポイントは…

飽きさせない工夫が大事

- ✓ 興味の引くタイトル（はじめの3秒が命）
- ✓ 早口でボリューム意識
- ✓ 数秒単位で背景や場面を替える



特典内容



コピーライティングで意識ポイント

- **短期的快樂**
1発で・一撃でなど
- **圧倒的な数字**
2週間で・たった1日で・-10kg達成した〇〇
- **全解決**
完全攻略・完全版

LINEの全体像



STEP 01 リストイン

挨拶メッセージで

特典配布LINEを貼る

LINE分ける事でリスクヘッジ

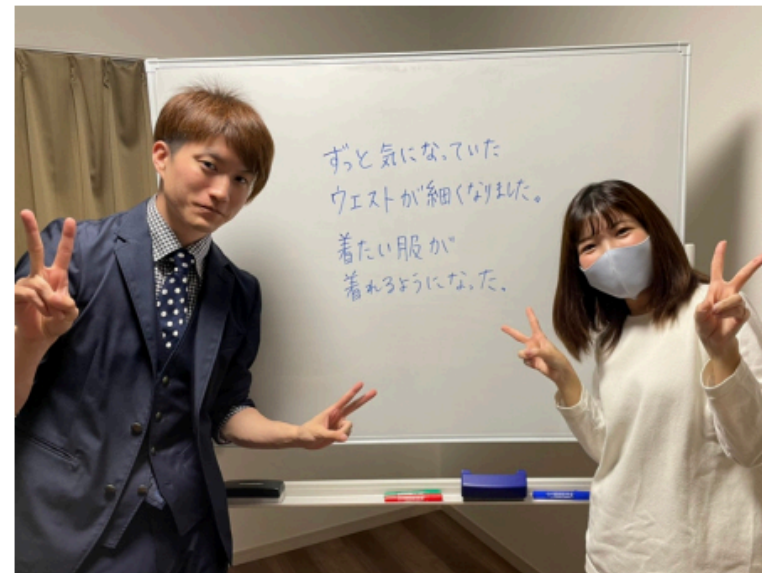
LINEの全体像



STEP 02 特典配布LINE

- メンションして感想をSNSで投稿してもらう
- そのスクショをLINEで報告
- さらに追加特典もらえる
期間限定にする！24時間限定など。

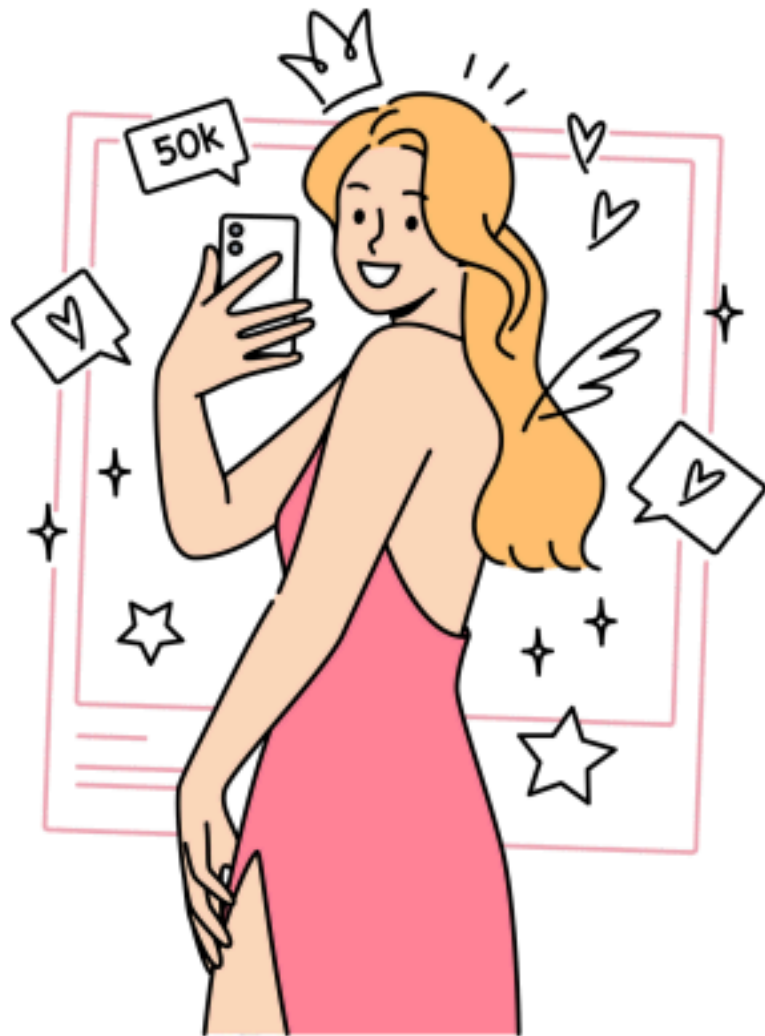
LINEの全体像



STEP 03 感想を各SNSで拡散

もらった感想を
自分の運用してるSNSアカウントで
お客様の声として
フロントに出していく！

ポジションメイク



SNS配信で目立たないと
ライバルの中に埋もれてしまう！

そこで大事なのが...

ポジション

ポジション=自分の立ち位置を決める

なぜポジションメイクをするの？



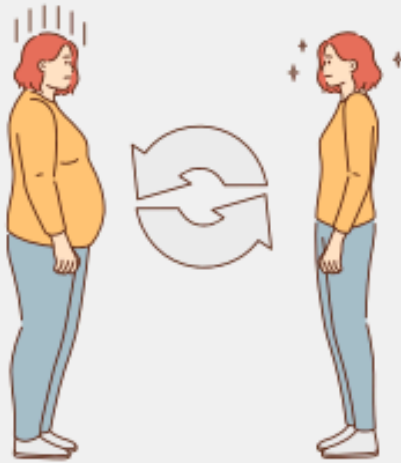
ライバルと差別化を測って

**自分の魅力を
感じてもらうため！**

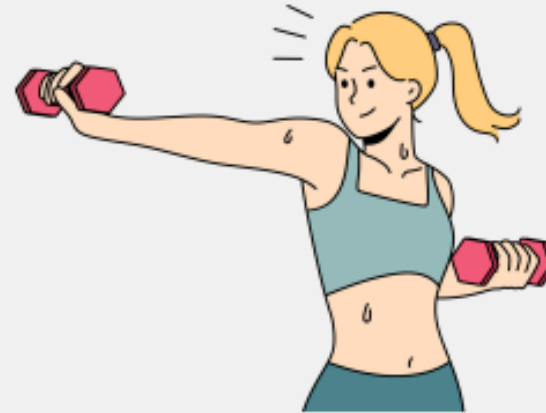
- ✓ 自分が何者なのか
- ✓ 初見で一瞬で理解してもらう
- ✓ 魅力を感じてもらう

ポジションメイク2Step

やって欲しいワーク



乗り越えた
実績を書く



なぜ達成できたか
最大の要因

〇〇するなら
〇〇さえできれば
良い！

が明確になるまで考える！

ポジションメイク2Step

02 立ち位置に合った名前・アイコン

自分の立ち位置が
魅力的に伝わる名前にすること！



たなか学長・日本1の若返り専門家

@user-ig6vw2dc8m・チャンネル登録者数 4.43万人・823 本の動画

＼大人女性がチャンネル登録するだけで若返る！＞

lin.ee/JrVH90cR

🔔 登録済み ▼

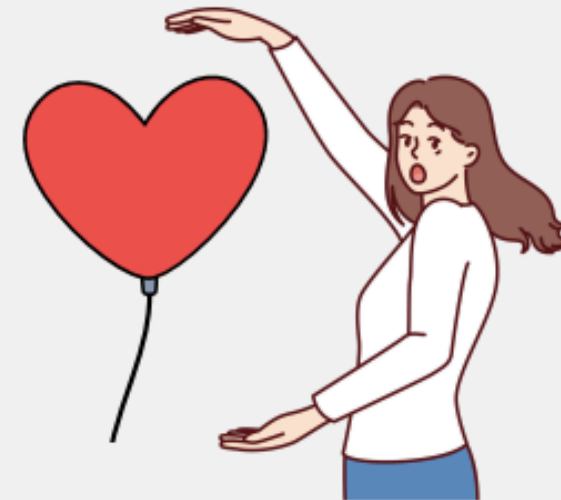
自己ブランディング

現在は…

物が大量に溢れている時代



この商品だから買う



この人の商品だから買う

人に話せないことを話す（自己開示）

心を開くから相手も心開いてくれる



- ✓ 不倫
- ✓ コンプレックス
- ✓ いじめ
- ✓ 学歴

人に言いにくい経験を自分から伝える！

SNS攻略について

アルゴリズムの重要性

Instagramの場合



- ✓ 投稿の写真1枚<10枚
- ✓ ストーリー投稿多い方がいい
- ✓ 保存数が多い投稿がいい
- ✓ コメント数が多い
- ✓ DMのやり取りが多い

全て**アカウントに滞在する時間が増える**から
アカウントが優遇される

発見欄のアルゴリズム

Stage 01 Sourcing Stage

数億のアカウント→500アカウントまで絞る



ここで重要なのが...

- ✓ ジャンル認識（いいね・ハッシュタグ等）
- ✓ アカウントテーマを一貫して発信活動

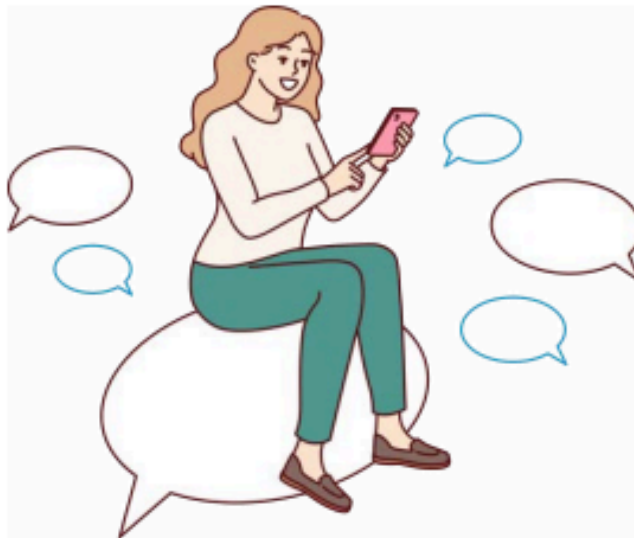
発見欄のアルゴリズム

Stage 02 Ranking Stage

500アカウント→25アカウントまで絞る

重要なのが...

フォロワーとの親密度



- ✓ 滞在時間が長い
- ✓ 反応率が高い（いいね・コメント・シェア・保存等）
- ✓ 初速（開始1時間の伸び）

この3つを意識して運用！

発見欄のアルゴリズム



絶対してはいけない行動

- ✓ 相互フォロー
- ✓ フォロワー数の購入

反応率が落ちてしまって
一生伸びないアカウントが完成する！

フォローされる仕掛け

01 投稿の表紙・サムネイル



- ✓ デザインを統一し世界観を作り込む
- ✓ ターゲットの求めているワードで統一感出す

フォローされる仕掛け

02 投稿内容



企画ネタを必ずリサーチし
ターゲットの需要に合うもの！

フォローされる仕掛け

04 プロフィール

< stress.body_coaching 🔔 ...



498 2.5万 60
件の投稿 人のフォロワー 人をフォロー中

たなか学長/日本1の若返り専門家/

📍 stress.body_coaching ・ 新規... ●

\\大人女性がフォローするだけで若返る/

● SNS総フォロワー20万人超え

● ポジティブ/10歳若返り配信

● 有名人のサポート多数経験... 続きを読む

🔗 lin.ee/JrVH90cR

- ✓ 名前・アイコン・プロフ統一
- ✓ 伸びてるアカウントの強いワードをマネ
- ✓ 型に当てはめる

フォローされる仕掛け

04 ハイライト

< stress.body_coaching 🔔 ...

 498 2.5万 60
件の投稿 人のフォロワー 人をフォロー中

たなか学長/日本1の若返り専門家/

🔗 stress.body_coaching ・新規 ...

大人女性がフォローするだけで若返る/
● SNS総フォロワー20万人超え
● ポジティブ/10歳若返り配信
● 有名人のサポート多数経験... 続きを読む

🔗 lin.ee/JrVH90cR

フォロー中 ▾ メッセージ +👤

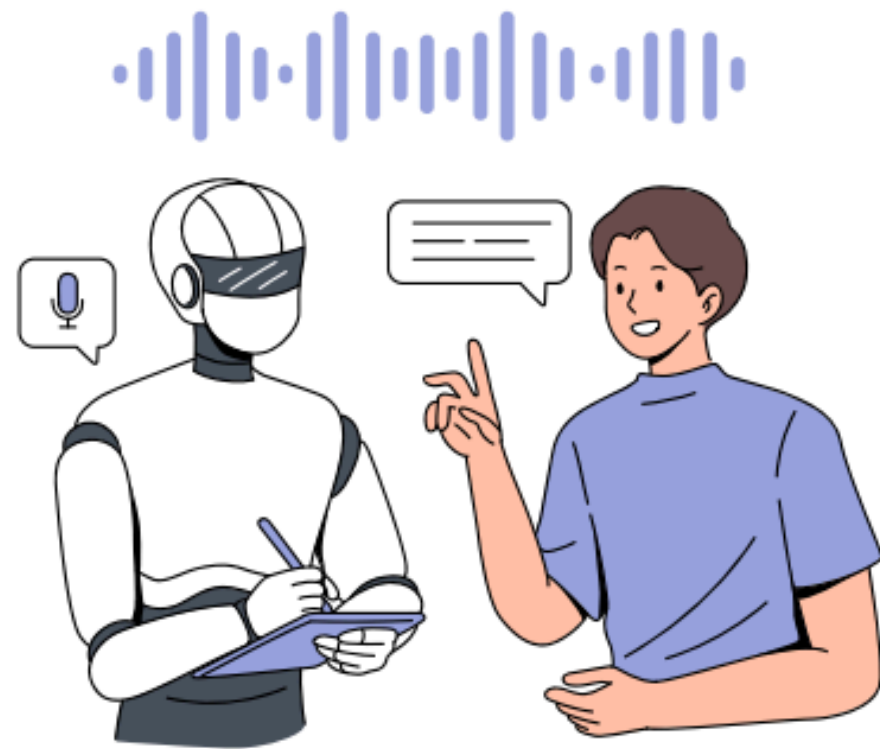
 Q & A  自己紹介  お客様の声  私の思い

✓ カバー画像を統一

✓ 自己紹介ハイライトでファン化

シャドウバンのリスクある行動

01 ハッシュタグを変えない！



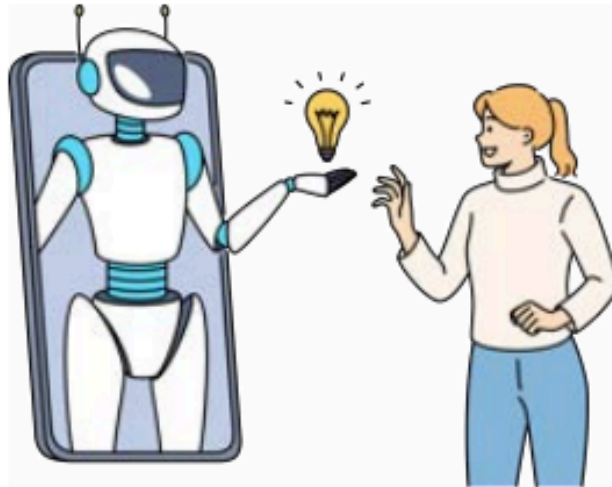
同じハッシュタグを毎回使うと…



AIに機械として認識される

シャドウバンのリスクある行動

02 いいね・フォロー・コメントやりすぎ



短時間の間にやりすぎると…

AIに機械として認識される



目安としては…

いいね	▶	1日500～1000（1時間に100件）
フォロー	▶	1日500人（1時間で100人）
コメント	▶	1日10～20件

シャドウバンのリスクある行動

03 一気にフォローを外す



交流のない人は
内部エンゲージメントが下がるので
フォローを整理する必要がある！

でも一気にするのは危険！

目安としては…

時間を空けながら外しても1日50人くらい

各数値の基準値



● 保存率

基準値：1.5% 狙いたい数値：5%

● ホーム率

基準値：40% 狙いたい数値：40-50%

● プロフィールアクセス率

基準値：3% 狙いたい数値：10%

● フォロワー転換率

基準値：2% 狙いたい数値：10%

プロフィール設計3STEP

アイコンの設定＝職業が一目でわかる

治療院や整体



施術着の写真

お医者さん



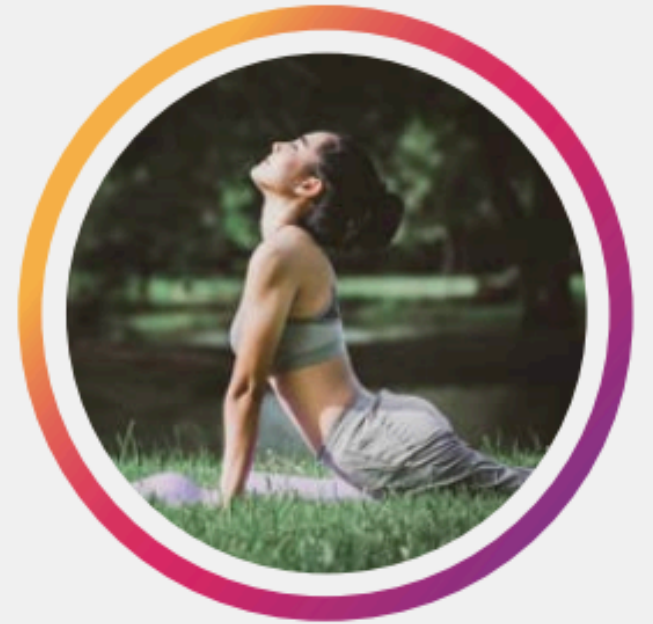
白衣の写真

パーソナルトレーナー



筋トレしてる写真

ヨガ講師



ヨガのポーズの写真

プロフィール設計3STEP



498

2.5万

60

件の投稿 人のフォロワー 人をフォロー中

たなか学長/日本1の若返り専門家/

⑥ stress.body_coaching ・新規...

- ・ 提供する価値 (1行目)
- ・ ベネフィット (2行目)
- ・ ベネフィット (3行目)
- ・ 権威性 (4行目)
- ・ 権威性 (5行目)
- ・ 次のステップへの誘導 (6行目)
(そこへ飛ぶためのリンク)

フォロー中▼

メッセージ

+人

自分の提供する価値

- ✓ 誰に対して
- ✓ どんな価値を提供し
- ✓ どのような状態にさせるのか

これをギュツとした**キャッチコピー**

例えば...

- ・ 忙しいママが隙間時間で痩せる
- ・ 知識0でも1日3分でくびれ痩せ

AIにジャンル認識させる方法

- 同ジャンルで伸びてる発信者50～100人にフォロー&DM
 - 適切なハッシュタグ選定
 - 日々の発信の中で同ジャンル競合とDMをする
 - 発信内容を一貫する
 - いいね周りをする
 - 決めた大ジャンルのハッシュタグをフォロー
- 



ファン化の方法

● アクションを求める

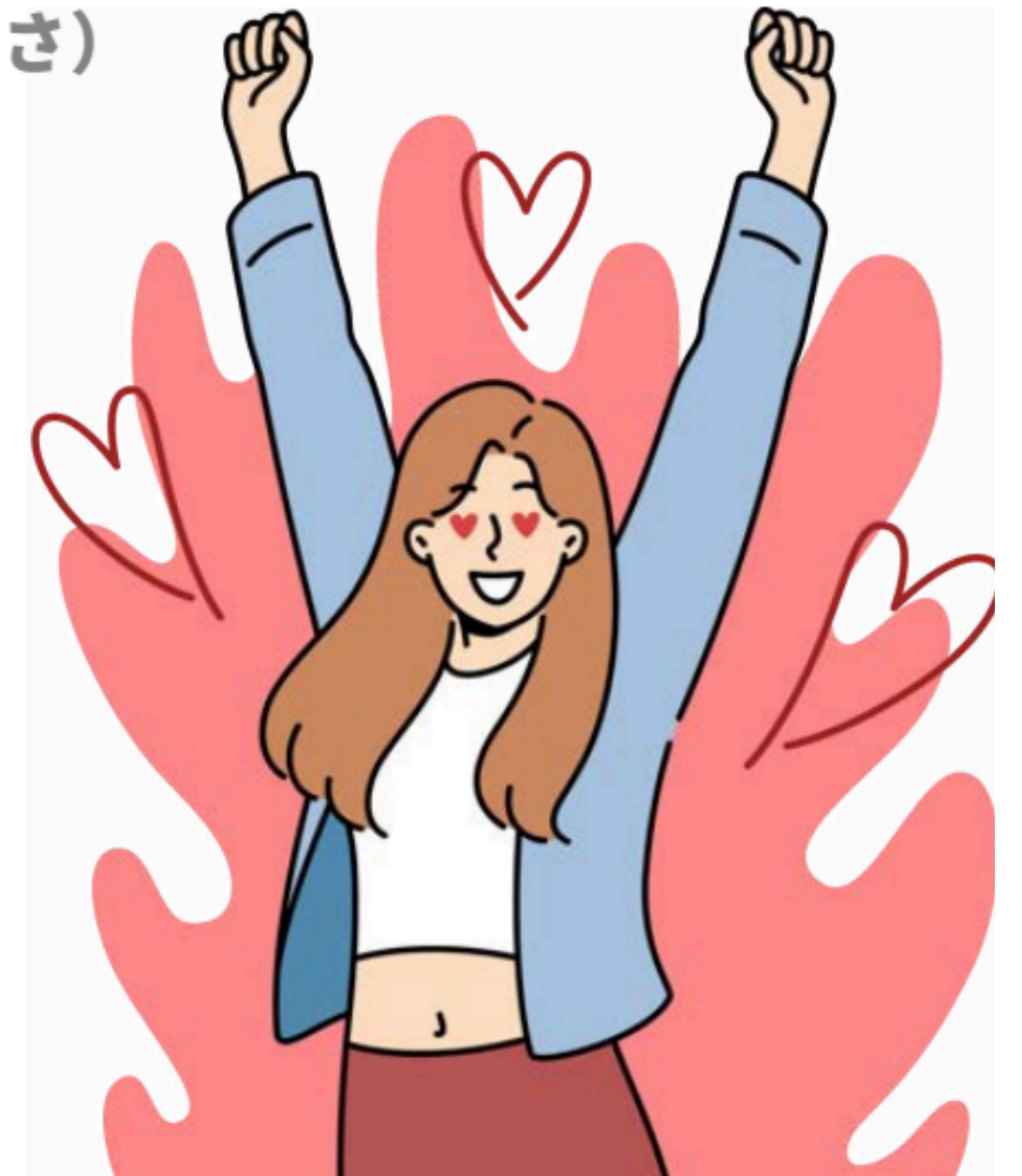
- ・ 質問回答（答えてくれる嬉しさ＋その人の思考に触れられる嬉しさ）
- ・ アンケート（参加してる感が出て距離が縮まる）

● 背景画像をオリジナル化

- ・ 生活感の出る写真
- ・ ご飯の写真
- ・ 子供の写真

● ストーリーの数

- ・ 1日5個～10個（接触回数が増えれば増えるほど信頼する）



インスタは機能ごとに役割がある

認知獲得



リール / フィード

ファン化



フィード / ストーリーズ
ハイライト / LIVE

アルゴリズムの重要指標



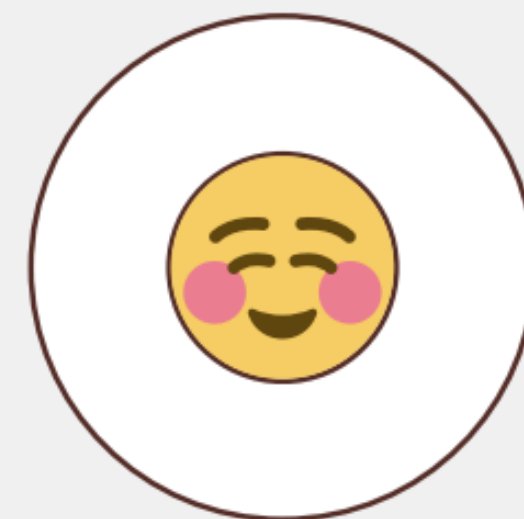
視聴完了率



滞在時間

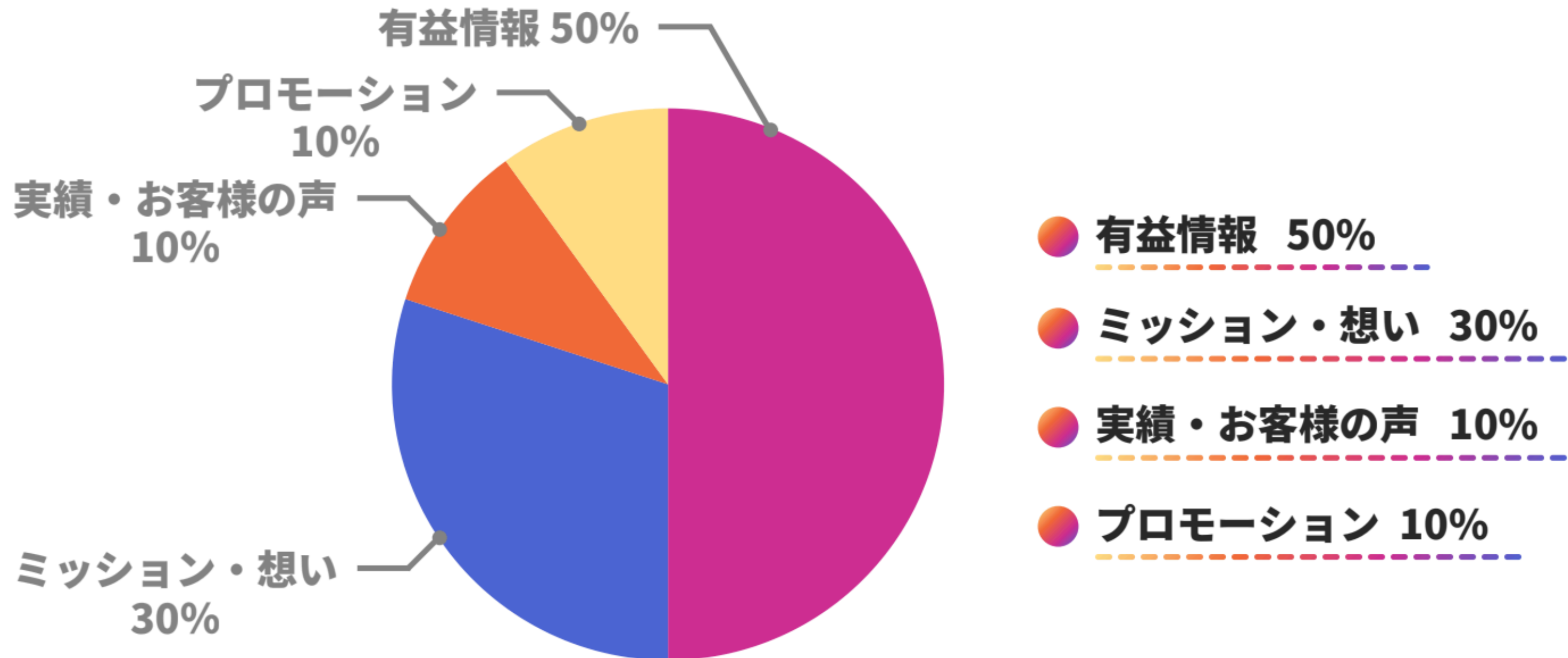


DMスタンプ



アクションスタンプ

ストーリーズの内容割合



ストーリーズで反応してくれた人に 必ずした方が良い施策

田中がよくする例



クイズ・アンケートをとる



回答欄を確認する



その回答に
個別で返信を送る

リール初期の戦い方

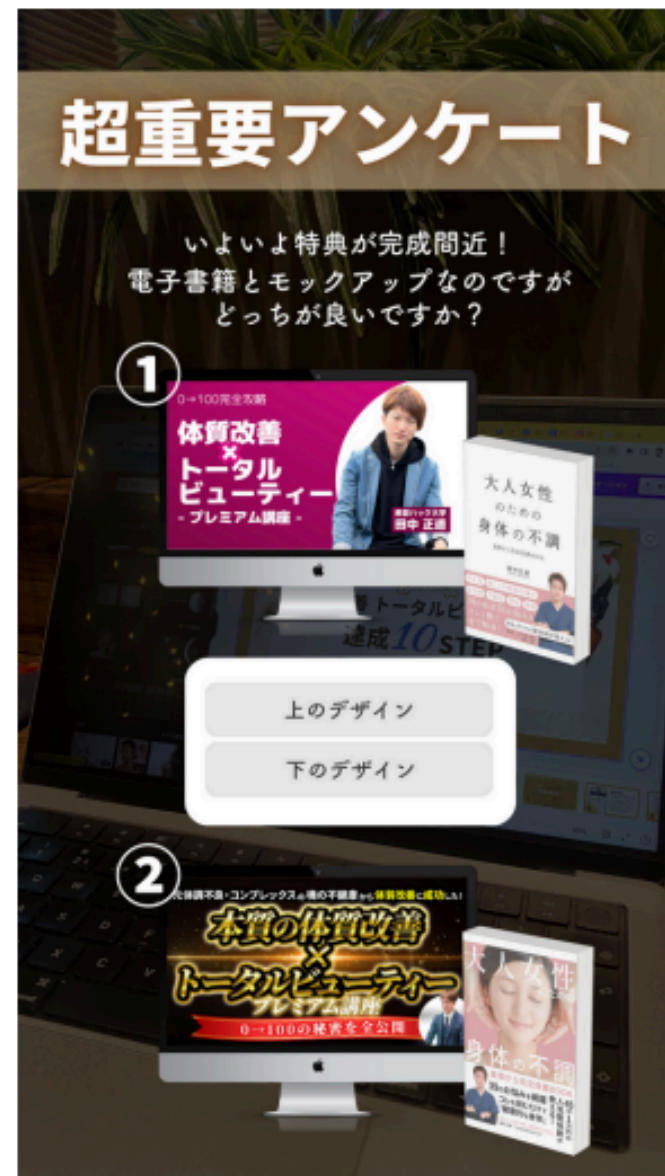


リールをバズらせるのは

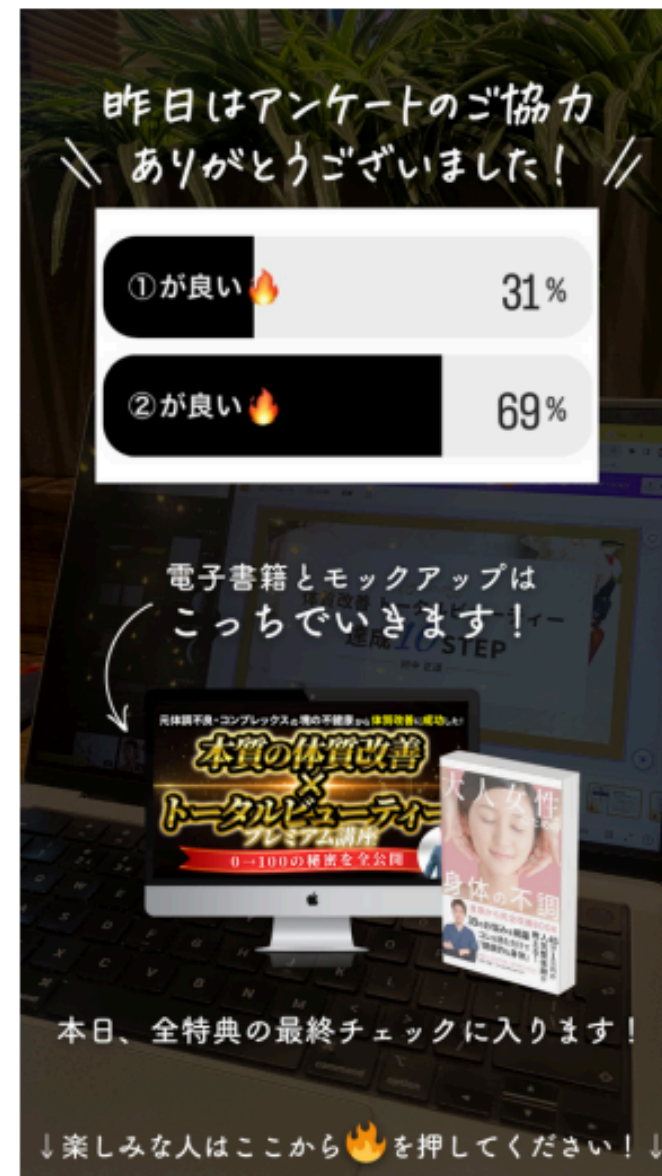
開始3秒が命！

ショート動画は開始3秒の離脱率が約50%

各日にち毎のテンプレート配布



10日前
特典制作過程ストーリー



9日前
特典制作過程ストーリー



8日前
最終チェックストーリー

YouTube攻略

SNS配信



YouTubeは遅かれ早かれ
配信すべき！

YouTube以外のSNS

- 再現性高くマネタイズ可能
- 収益化までかかる時間が短い
- フロー型のため
労働＝売上のため頭打ちが来る
- ずっと配信続けないと売上落ちる

YouTube

- 収益化までかかる時間が長い
- スtock型（資産型）のため
伸びれば労働を減らす事が可能
- 売上の上限が高い
- スケールしやすい

理想的なSNS配信



Instagram



TikTok



lemon8



YouTubeショート



エックス



有料広告

これらで認知を獲得

理想的なSNS配信



YouTubeの仕組み

YouTube側が＜視聴履歴＞に基づいて、
この人はこのような動画を好むユーザーであると判断している振り分ける

▶ 属性という！

自分のチャンネルが

本来届けてもらいたユーザーにしっかりと届けてもらうことが重要！

YouTube側にこの属性を認識してもらう！

YouTubeの仕組み

伸びるための要素

- **クリック率** ▶ サムネとタイトルで決まる
- **視聴維持率** ▶ 動画をどれだけ見られるか
- **ユーザーの反応** ▶ いいねやコメント、チャンネル登録、共有

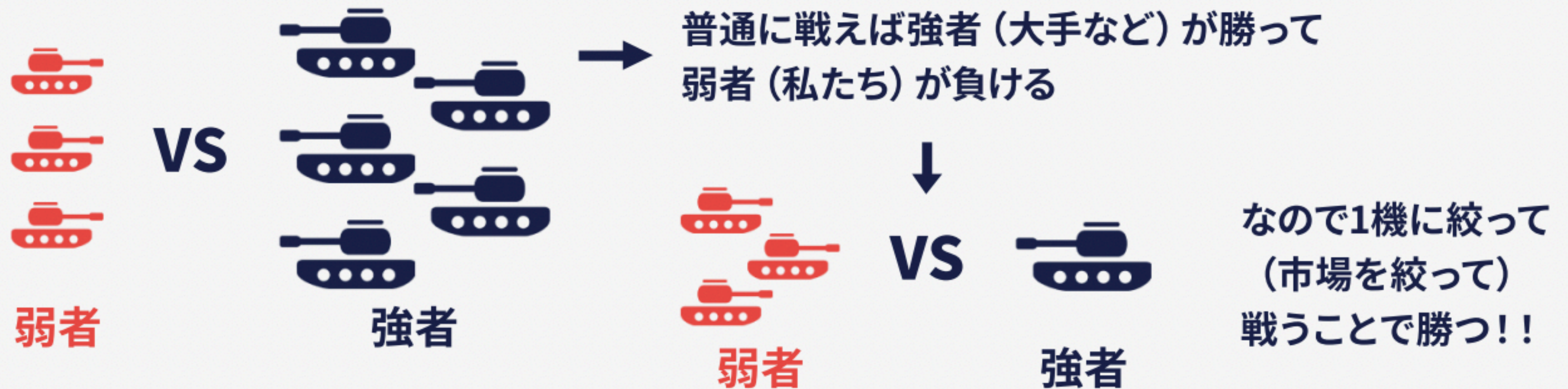
**YouTubeがもっと多くの人に表示(インプレッション)してみようと動いてくれて
ガンガン再生数が伸びていく流れ**

チャンネル設計

弱者なりの戦い方

- ランチェスター戦略での弱者の戦法
接近戦や局所戦や一騎討ち戦を前提とした法則

ビジネスシーンでは
市場をしっかりと区切り、資源を一点集中させて強者と差別化をする



チャンネル設計

ジャンルを細分化する！

重要があることがわかっているレッドオーシャンで尖らせるためには・・・

ジャンルを細分化することが重要！

例えば・・・ダイエット市場なら！

- ・ 食事 → レシピ、外食、栄養知識
 - ・ 筋トレ → 自宅ケア、テレビを見ながら、寝たまま筋トレ、ガッツリ筋トレ
 - ・ サプリなど → プロテインの種類、味のレビュー
- みたいな感じで細分化していく！

この時にしっかりと自分が「何ついて発信しているのか」を明確にして、それをユーザーに伝える

リサーチ方法

ネタの選定のための検索

YouTube検索のサジェストを確認する

サジェスト ▶ 検索した時に一緒に検索されやすい
単語を表記してくれる機能
メインのワードを入れてスペースを空けると
候補を出してくれる！

▶ YouTubeの検索での流入を狙える



リサーチ方法

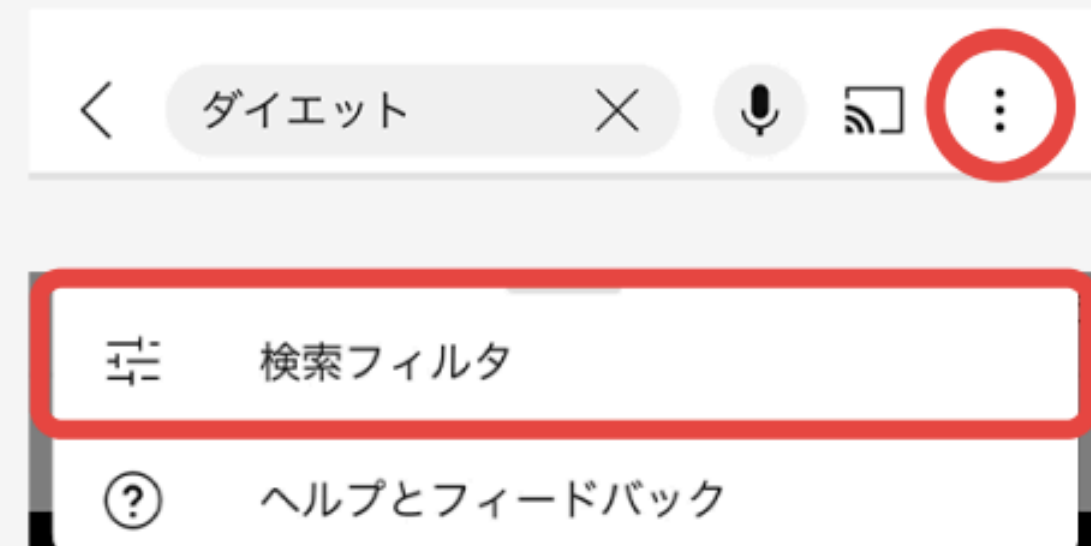
YouTubeのフィルターを使って需要のあるコンテンツを探す

検索する時にフィルターをかける

視聴回数やアップロード日をフィルターにかけて、
最近の動画はどのようなものが
再生されているのかを確認することができる

チャンネル登録者数が少ないのに
再生回数が回っていると
特に需要があることが分かる！

スマホならここからフィルタを出せる



視聴回数順に並べ替えたり
アップロード日を今月に絞ったりできる

サムネイルについて

基本的に動画を作る際には動画作成の前にサムネイルから作るといい！

サムネイルで動画の良さの表現できないことや

いいサムネを思いついても動画の内容とズレてしまうことを防ぐことができる

サムネイルは動画投稿してが1番クリック率が高い！

(興味のあるコアファンに1番最初に届くから)

サムネイルについて

サムネイルのデザインしよう

まずは大前提にスマホサイズでも確認できる大きさにする！

その他にも見やすくするために工夫できることは・・・

- ・ フォントは太いのを使う

細い文字 **太い文字**

- ・ 装飾をつける

太い縁をつたり **2重に縁をつけたり** **細い枠線とシャドウ** シャドウのみ

配信・リサーチのコツ

STEP
01

登録者数1000～10000人の人を探す

STEP
02

他の投稿の再生数が少ないのにバズってる動画
再生数が登録者数の2倍以上
投稿日が直近数ヶ月の動画を探す

STEP
03

徹底的にパクって磨いて配信



配信・リサーチのコツ

STEP
03

徹底的にパクって磨いて配信



後発組が勝つ戦略はキュレーション

- 内容を2倍濃く
- 2倍の動画尺

Point

他の投稿の再生数が少ないのに1つ、2つだけ再生数が爆発してる

！！

その人に需要があるのではなくそのコンテンツの中身に需要がある証拠！

TikTok攻略

TikTokの仕組み

動画視聴維持率が重要

バズらせるために重要なのが**視聴維持率**

■ 視聴維持率とフル視聴率の違い

視聴維持率 → 動画全体の何%くらい見られているのか？
(10秒動画が平均5秒見られているなら50%)

フル視聴率 → 動画をフルで見てれた人は何%なのか？
(100人中70人が最後まで動画見てくれたら70%)

この2つを伸ばすことが大事！！

TikTokの仕組み

動画視聴維持率が重要

視聴維持率を上げるための施策としては・・・

- **タイトルが超重要** → 興味をひかせることが大事！
- **この動画を見るとどうなる？** → メリット・ベネフィットの提示
- **この動画見ないと損する** → 注意喚起をする。ネガティブ訴求
- **後半への興味づけ** → ランキング形式にするなど（1位が気になるような内容）
- **ジェットカット編集** → 無言の時間をカットする編集
- **感情を動かす**

プロフィール設計

基本的にはプロフィールは
3行に収める

■ 名前の設定

- **何者かが分かる名前にする**
【ダイエット食堂】〇〇とか腸活専門家〇〇とか！

TikTok動画構成

- ①興味づけ → タイトルとなる部分で超重要！
- ②ベネフィット → 動画を見ることで得られる未来（タイトルに入れてもOK）
- ③内容 → タイトルにあった内容
- ④結論（オチ） → ここでコメ欄に誘導するのもあり！（1位はコメント欄で！みたいな感じのやつ）
- ⑤CTA → プロフィール誘導やLINE登録誘導

TikTokでやってはいけないこと

動画投稿の内容

**下ネタ、反社的なもの、他人の動画は投稿しない！
シャドウバンされる可能性がある**

シャドウバン：運営側が対象のユーザーに対しておこなう利用制限のこと

**TikTokでシャドウバンが起きると
投稿の再生数やいいね、コメントが増えづらくなり、
おすすめにも掲載されなくなる。**