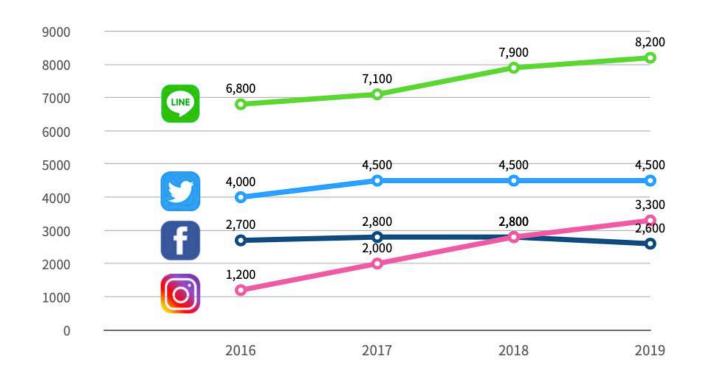


Instagram概況

主要SNSの推移

InstagramはほかSNSと比較し、一番伸びている媒体です。



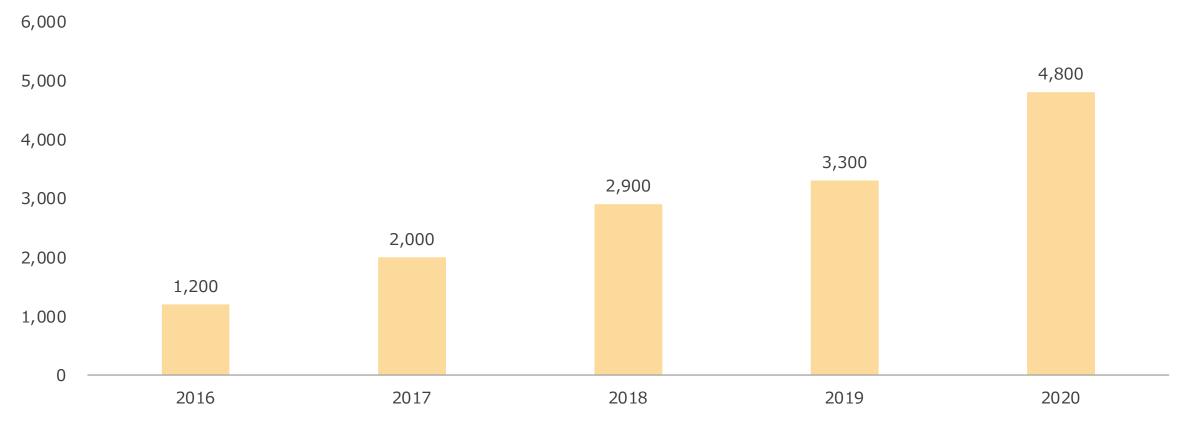
参照:https://gaiax-socialmedialab.jp/post-30833/

MAUの拡大

日本国内でも右肩上がりでユーザー数が増えております。

3,300万人→4,800万人 (2020.10月時点)

Instagram国内MAU推移



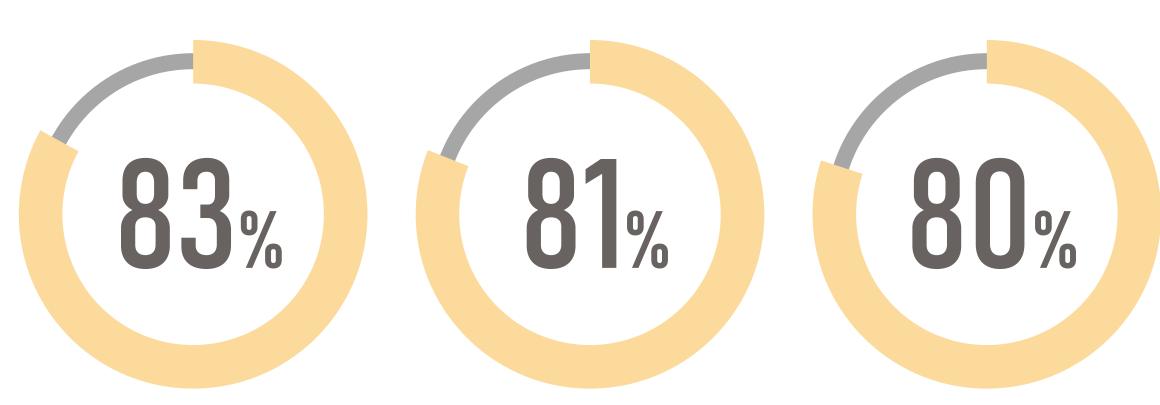
認知→購入まで一気通貫でアプローチ可能に

今までは商品の発見、認知のプラットフォームでしたが、購入までのあらゆる段階で アプローチが可能になりました。

新しい商品やサービスを発見する

商品やサービスを検索する

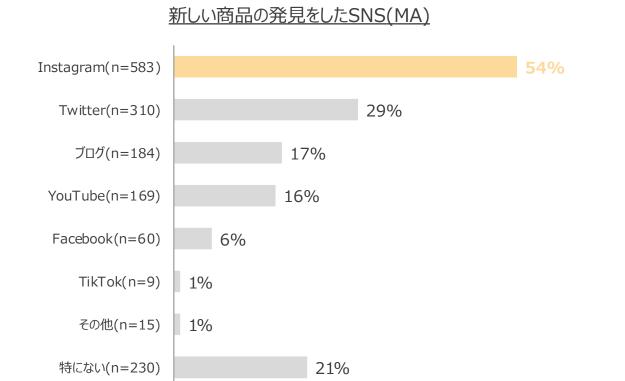
商品やサービスを購入するか決める



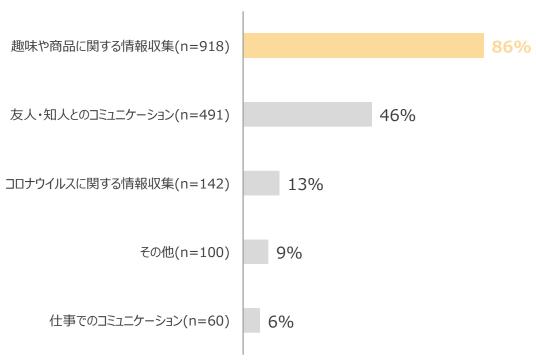
引用: Insta Shopping Weekend

新しいモノやコトの情報収集の場のinstagram

新しい商品を発見した際にSNSで一番使われている。 趣味や商品の情報収集に。



Instagramの利用目的(MA)



引用: https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000062.000005365.html

共有の場→情報収集やブランド体験の場

写真、画像を共有する場から、

情報を収集し、ブランドを体験する場に変わってきている。



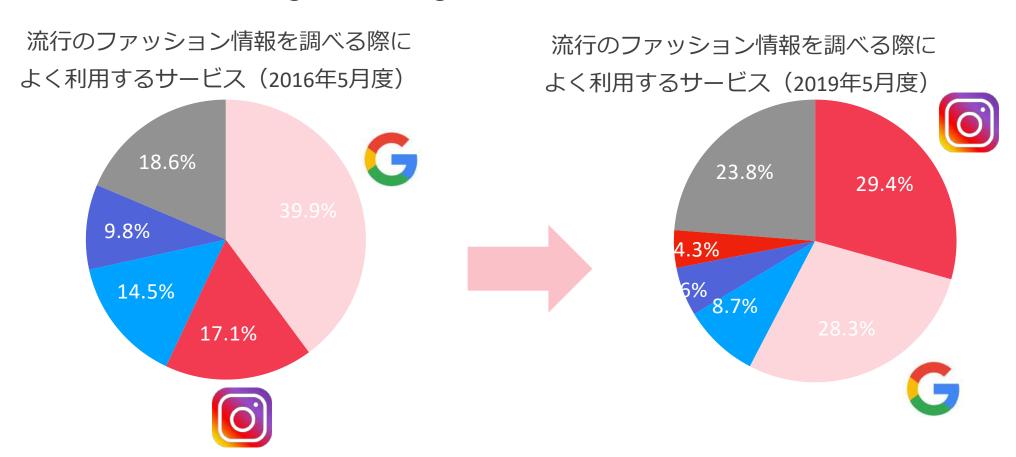






購買時におけるSNS活用

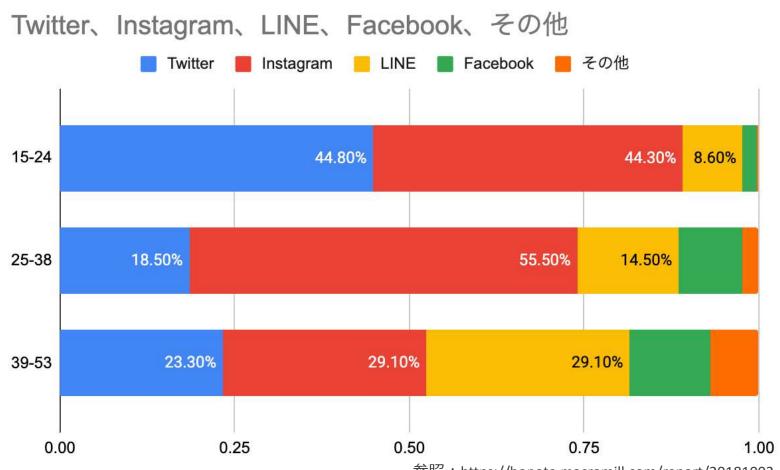
GoogleからInstagramに徐々に移行している。



参照: https://webtan.impress.co.jp/n/2019/07/16/33351

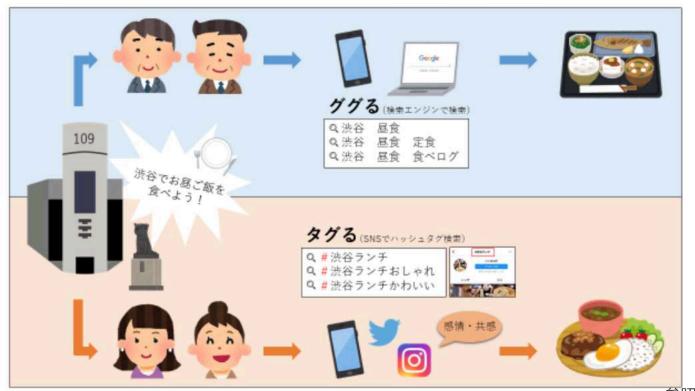
買い物時最も影響を受けているSNS

購買時の意思決定の中でInstagramの比率は年々高まっている。



ググるからタグるへ

①情報源の信頼性、②リアルタイム性、③スクリーンサイズの最適性 などによりGoogleから検索窓がInstagramにシフトしてきている。





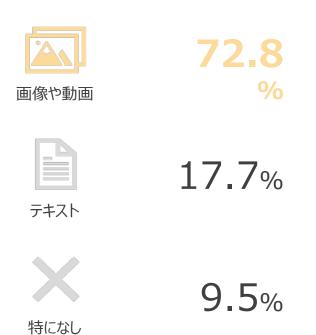
参照: https://digital.tosho.co.jp/column/sns/201225.html

購買時の情報収集方法

購買時には**八ッシュタグ検索**などを行って**画像や動画をメイン**で見て 他のユーザーの投稿や使われ方を参考にしている。

買い物の情報収集によく使うInstagramの機能 ストーリーズ 50.0% フィード 43.3% ハッシュタグ検索 41.3% 原存 19.0% ショップ 6.3% リール 4.7%

買い物で参考にしているInstagramの情報



購買転換率でもInstagram

他のSNSと比較してもInstagramの購買転換率が非常に高い結果に。

日用品や化粧品もダントツ。



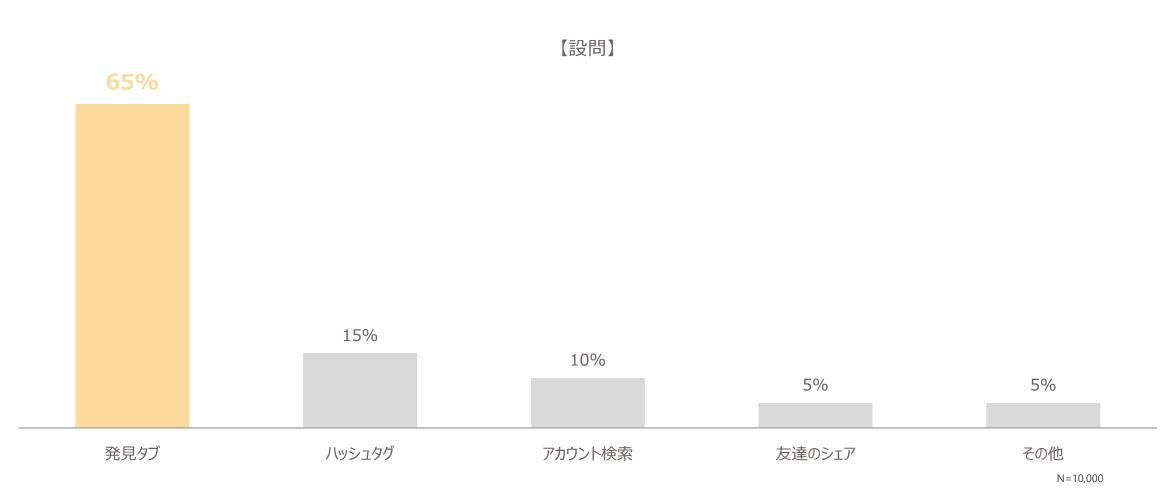




引用:アジャイルメディアネットワーク

フォロワーはどこからくるのか

自社フォロワーにアンケートを聞いた結果、6~7割が発見タブからフォローしていた。



発見タブの内容

Feed,Story ,Reels ,Guides ,IGTVと面が増え、

静止画や動画や様々なアクションに合わせてレコメンド表示される。







発見タブのアルゴリズム

既存フォロワー内にリーチし、エンゲージメントがつくと外部に リーチが伸びていくというアルゴリズム。



関連するハッシュタグ

関連したタグ付けができているか



エンゲージメント

投稿後に既存フォロワーでいいねや保 存、コメントなどが起こったか。



タグ付け数

どれだけの人が投稿にタグ付けを したか









新機能や新しい面が多数登場。

ARエフェクトやReels, Guidesなど様々な機能や面が増えている。



















引用: https://ar-marketing.jp/spark-ar-case-cosme/
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/00000034.000019306.html
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000034.000019306.html
https://ar-marketing.jp/spark-ar-case-cosme/
<a href="htt

ショップ機能は他国の3倍利用

海外と比較し、ショップタグから

商品詳細を見る割合が3倍





参照元: https://hoijapan2020p.splashthat.com/

ShoppayによりInstagram内で決済が完結!?

Shopifyの事業者のみ、Instagram内で決済が可能に。 ハピラフ予想では年内日本にも来るかも。CVRはかなり上がると思います。





参照元: https://gigazine.net/news/20210210-shop-pay-expands-facebook-instagram/

BtoCにおいては全業種でビジネス活用が可能

例えばブライダルや不動産などの高単価商材もInstagramを活用して

グロースが可能です。







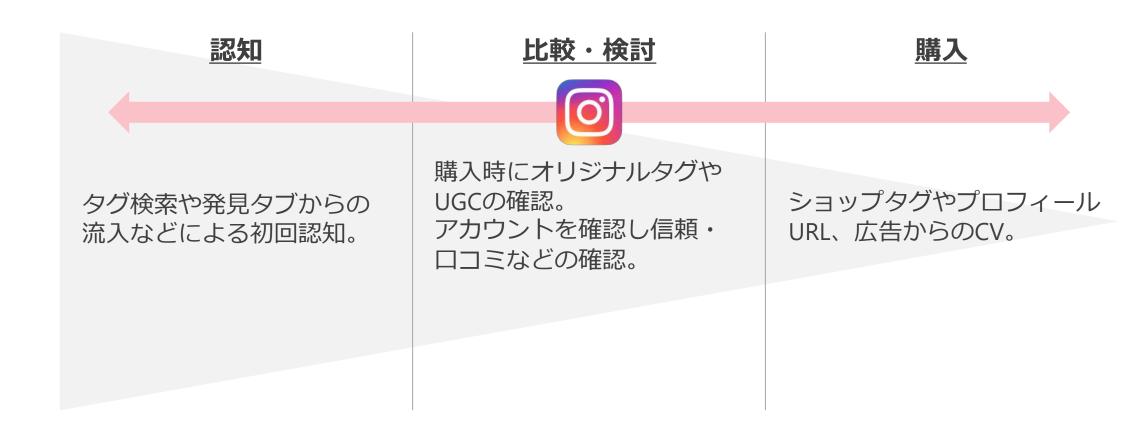




アカウント運用をやるべき理由

Instagramのアカウント運用役割

入り口や出口だけではなく中間で接着剤のような役割も持っている。 そのために認知、比較・検討、購入とそれぞれでKPIを立てて一気通貫で寄与する。



なぜInstagramのアカウント運用をやるべきか

- **売上・利益** ショップタグやプロフィールURL遷移により売上・利益につながる。
- 2 <u>資産性</u> 広告はフローだがアカウント運用はストック(資産)になる。また広告出稿時の効率UP。
- アンケート/PR文脈 顧客ニーズのヒアリングやその結果をPRなどに使える。
- 4 指名検索/ロコミ(UGC) オリジナルタグをKPIに指名検索数を増やすことが可能。
- 5 ブランディング フォロワーを多く抱えることでブランディングに繋がり、CVRも向上する。
- 6 CRM フォロワーと近い距離でリレーションシップを築くことができる。

フォロワーターゲティングでROAS向上/CPA圧縮

ブロード配信とフォロワーターゲティングでROASに3倍以上の差が。



アンケートをそのまま商品開発やPRに活用

フォロワーにアンケートを行うことで商品開発やプレスリリースなどに 活用も可能。

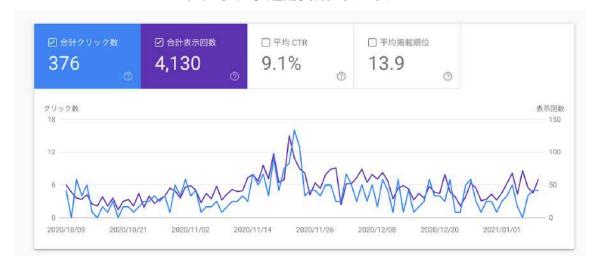


A すぐ飛ばす	2264
❷ 興味があったら見る	3342
C 興味から購入したことがある	507
D よく見る	399

Instagram D2C 指名検索向上事例

運用開始3ヶ月、1年で指名検索数の向上が図れた事例。

アカウント運用開始3ヶ月後



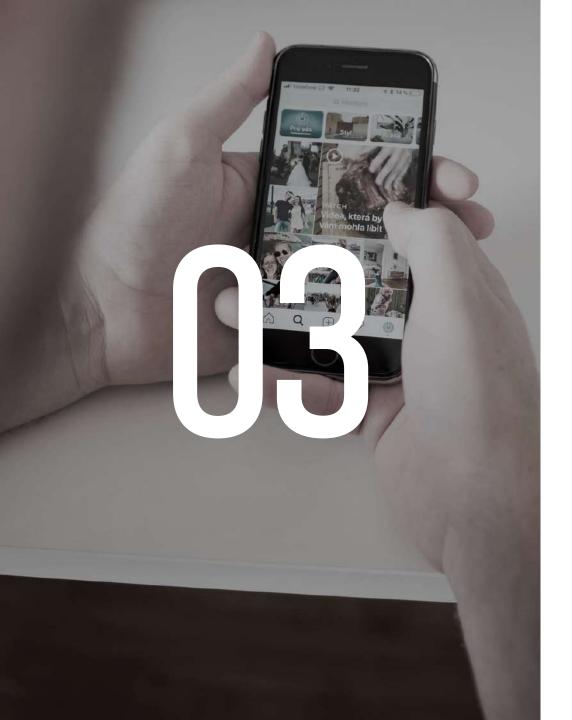
アカウント運用開始1年後



Instagram D2C オリジナルタグUGC発生

運用1年でオリジナルタグの<u>UGCが4,500件</u>発生。





マネタイズ想定

D2C アパレル 自社事例

アカウント運用だけで、広告を打たない場合の数値感です。 フォロワーターゲティングなどしたらまた別。

項目	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
フォロワー数	300	1,000	1,900	3,500	6,000	9,000	12,500	16,500	21,500	26,500	32,000	37,500
推移		700	900	1,600	2,500	3,000	3,500	4,000	5,000	5,000	5,500	5,500
CVR	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
サイト遷移数	-	2,450	3,150	5,600	8,750	10,500	12,250	14,000	17,500	17,500	19,250	19,250
新規顧客CV	-	25	32	56	88	105	123	140	175	175	193	193
平均購買単価	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000
売上	-	¥441,000	¥567,000	¥1,008,000	¥1,575,000	¥1,890,000	¥2,205,000	¥2,520,000	¥3,150,000	¥3,150,000	¥3,465,000	¥3,465,000
利益(50%)		¥220,500	¥283,500	¥504,000	¥787,500	¥945,000	¥1,102,500	¥1,260,000	¥1,575,000	¥1,575,000	¥1,732,500	¥1,732,500
項目	1年1ヶ月目	1年2ヶ月目	1年3ヶ月目	1年4ヶ月目	1年5ヶ月目	1年6ヶ月目	1年7ヶ月目	1年8ヶ月目	1年9ヶ月目	1年10ヶ月目	1年11ヶ月目	2年
フォロワー数	43,000	49,000	55,000	61,000	68,000	75,000	82,000	89,000	96,000	103,000	110,000	118,000
推移	5,500	6,000	6,000	6,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	8,000
CVR	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
サイト遷移数	19,250	21,000	21,000	21,000	24,500	24,500	24,500	24,500	24,500	24,500	24,500	28,000
新規顧客CV	100	010	010	010	0.45	245	245	245	245	245	245	280
AND	193	210	210	210	245	243	243	2-10	210	210	2-13	
平均購買単価	193 ¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	245 ¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000	¥18,000

メディア運用 マネタイズ自社事例

アカウント運用だけでフォロワーを増やすための広告を 月に5-10万別途想定した数値です。

項目	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
フォロワー数	300	1,200	2,300	6,100	9,200	12,000	15,000	18,000	21,500	26,000	31,500	37,000
推移		900	1,100	3,800	3,100	2,800	3,000	3,000	3,500	4,500	5,500	5,500
CVR	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
サイト遷移数	-	0	0	0	0	4,680	5,850	7,020	8,385	10,140	12,285	14,430
CV	-	0	0	0	0	70	88	105	126	152	184	216
平均購買単価	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000
利益	-	¥0	¥0	¥0	¥0	¥421,200	¥526,500	¥631,800	¥754,650	¥912,600	¥1,105,650	¥1,298,700

項目	1年1ヶ月目	1年2ヶ月目	1年3ヶ月目	1年4ヶ月目	1年5ヶ月目	1年6ヶ月目	1年7ヶ月目	1年8ヶ月目	1年9ヶ月目	1年10ヶ月目	1年11ヶ月目	2年
フォロワー数	43,000	49,000	55,000	61,000	68,000	75,000	82,000	89,000	96,000	103,000	110,000	118,000
推移	6,000	6,000	6,000	6,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	8,000
CVR	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
サイト遷移数	16,770	19,110	21,450	23,790	26,520	29,250	31,980	34,710	37,440	40,170	42,900	46,020
CV	252	287	322	357	398	439	480	521	562	603	644	690
平均購買単価	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000	¥6,000
利益	¥1,509,300	¥1,719,900	¥1,930,500	¥2,141,100	¥2,386,800	¥2,632,500	¥2,878,200	¥3,123,900	¥3,369,600	¥3,615,300	¥3,861,000	¥4,141,800

[※]上記はシミュレーションとなります。

[※]弊社運営メディアの実績を参考にしております。

Instagramアカウントを採用チャネルに

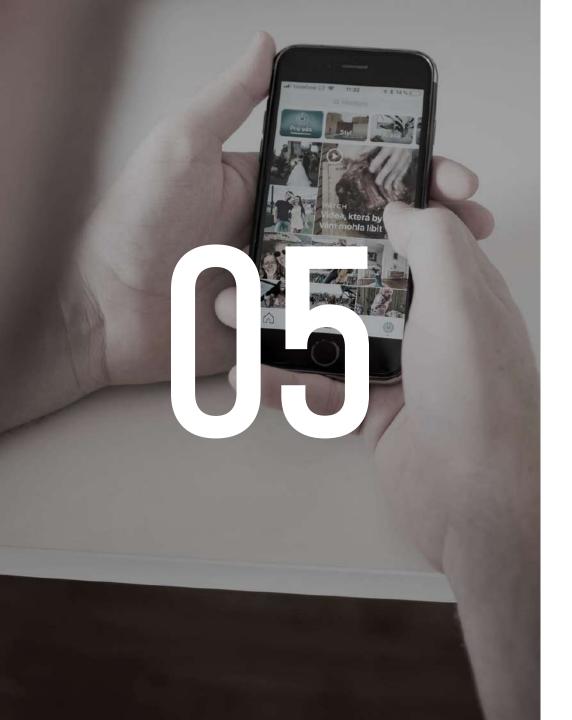
フォロワーはファン化するので、 弊社でもInstagram経由で 20人以上採用実績ございます。



アカウント運用工数

やるべきこと

プロフィールの作り込み	世界観、コンセプト、プロフィールの作り込み、競合分析など	10 h
投稿制作	投稿の制作(Feed,Reels)orリポスト投稿のDMと投稿	2h/日
情報収集	Instagramの日々のアップデートなどの情報収集	2h
ストーリーズコミュニケーション	毎日のストーリーズでフォロワーとのコミュニケーション	0.5 h/日
フォローやいいねのアクション	フォロワーへのリフォローやいいねなどのアクション	0.5 h/日
投稿分析・競合分析	投稿後の分析や競合の分析	1 h/週
広告の出稿	広告の選定、作成と出稿対応	1 h/月
インスタライブ/IGTV	企画を立て、ライブ配信によるコミュニケーションとアーカイブのIGTVアップロード	5h/週
Guides(まとめ)	新商品やジャンルごとの商品をまとめて投稿	1 h/週
KGI,KPI/マネタイズ設計	KGI,KPIの策定から逆算してマネタイズの設計	10 h
		合計 初期 20h 毎月 120h



APPENDIX

ご提供内容

	コンサルティング	運用代行	既存改善提案 初期アカウント構築
打ち合わせ頻度	月1回 ※別途チャットで質問可能 ※週次でレポートと施策補佐	レポーティングのみ	-
内容	コンサルティング	毎日	-
費用(税抜)	¥500,000~	初月¥300,000 2ケ月目以降 ¥600,000~	¥200,000
費用(税抜)	¥500,000~	2ヶ月目以降	¥200,000

[※]契約形態1ヶ月からお選び頂けます。

[※]チャットサポートは1回で3つまでの質問、上限5時間とさせて頂きます。

[※]Reelsは別途1投稿3万円頂きます。

ハピラフ運用代行ご提供内容

プロ人材のアサイン

採用・育成コスト、人件費の削減。

レポーティング

月次でレポーティングをご送付。

マネタイズ設計からの運用

代理店と事業主と両面経験したメンバーがマネタイズから逆算して運用。

SEOを起点にしKW選定から制作も

SEO起点でCVに繋がるコンテンツも 制作可能。

相場以下の費用

運用代行の相場を破壊する圧倒的低価格で 高品質の運用を実現。 (同条件の場合100万~が相場)

毎日投稿

週3投稿などでなく毎日の投稿。

ハピラフ経済圏の活用

ハピラフ経済圏を活用し、 グロースを図ります。

コンサルティングご提供内容

運用改善/初期アカウント構築

初期にアカウントの構築や改善のサポート。

運用ナレッジ/ノウハウのご共有

日々変化する運用ナレッジやノウハウを 共有。

チャネル連携サポート

Instagramを他マーケティングチャネルと どうミックスさせるかサポート。

マネタイズ設計から逆算したサポート

マネタイズから逆算しての運用サポート。

日々の運用へのアドバイス

日々の運用内容へのアドバイス。

KPI,KGI設計のサポート

Instagramアカウント運用時のKPI,KGI 設計のサポート。

組織設計サポート

チーム、組織としてどのメンバーがどんな 役割を担えば良いかサポート

シミュレーション例

CASE①:1ヶ月目に改善提案と運用代行の場合

	初月	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
初期費用	¥200,000	-	-	-	-	_
コンサルティング	-	-	-	-	-	-
運用代行	¥300,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000
合計費用	¥500,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000

CASE②:1ヶ月目に改善提案とコンサル+運用代行の場合

	初月	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
初期費用	¥200,000	-	-	-	-	-
コンサルティング	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000
運用代行	¥300,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000	¥600,000
合計費用	¥1,000,000	¥1,100,000	¥1,100,000	¥1,100,000	¥1,100,000	¥1,100,000

CASE③:1ヶ月目に改善提案とコンサルティングの場合

	初月	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
初期費用	¥200,000	-	-	-	-	_
コンサルティング	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000
運用代行	-	-	-	-	-	-
合計費用	¥700,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000

運用代行体制

分析/ 初期改善 投稿 投稿 投稿 運用フロー アカウント 企画 選定/ 振り返り アクション 構築 制作 弊社 弊社 弊社 月次 初回に レポート ご提案 対応 対応 対応 弊社 送付 します。 IGTVなど はご依頼する 貴社 可能性

※別途ハピラフ運営メディアにて投稿シェアをします。

コンサルティング体制

運用フロー

初期改善 アカウント 構築 投稿 企画 投稿 選定/ 制作

投稿 アクション 分析/ 振り返り

弊社

初回に ご提案 します。

運用サポートします。

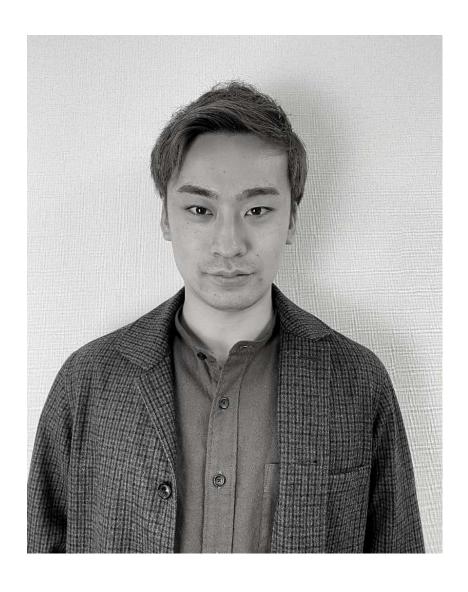
週次レポート 月次振り返り MTG

貴社

貴社対応

月次 振り返り MTG

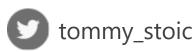
代表者のご紹介



株式会社ハピラフ代表取締役CEO

富田竜介

RYUSUKE TOMITA



2019年 10月 ハピラフ登記、代表

ネット専業代理店で経験を積んだ後、事業主側を4社ほど経験。

ヘルスケア、ブライダル、フードなどあらゆるジャンルでオンライン、

オフラインともにマーケティング実務経験を積む。

スケートショップの立上げ、広告0で初月800万、3ヶ月で2,500万の売上。

節約チャンネルを1年弱で70万フォロワーに、Instagramは累計150万フォロワーの拡大経験。

累計50アカウント以上の支援実績。

広告0でInstagram D2Cにて4ヶ月で売上単月400万の実績。

セミナー講演では自身のタグ#これからマーケにてTwitterで世界のトレンドに掲載。

銀座シックスでTokyoMarketingにてセミナー登壇実績。

問い合わせ

◆ 問い合わせ先

HP: https://happylaugh.jp/inquiry/

ハピラフ合同会社 代表 富田 竜介 (Ryusuke Tomita)

メールアドレス: <u>r.tomita@happylaugh.jp</u>

◆ ハピラフインスタカレッジ

YouTube: https://www.youtube.com/channel/UC-7yeBSVfYVxh5o5ZLV9P2Q

オンラインサロン: https://happylaugh.jp/college/