第5-1章
POINT
営業の必要性
インスタは拡散力がない為、自分から露出する必要がある
営業の種類
自分から営業
フォロー
コメント
いいね
検索での露出対策
#
ツールと手動の差
活発的なターゲットへの営業
ツール
#へ営業
弱い
インスタ利用の活発度
低い人へも営業する
#投稿に営業するので最新とは限らない
ターゲットへの営業
ターゲットにならない同じ発信者にも営業する
#投稿でしか営業できず、発信者へ営業する事が多い
手動
いいねへ営業
強い
インスタ利用の活発度
高い人しか営業をしない
数日以内にインスタ利用しているターゲットへ営業する
ターゲットへの営業
ターゲットになる人へ営業する
アカウントに集まっているターゲットへ営業するため、幅広く営業できる
フォロワー獲得率
ツール
低い
5-10%
インスタ利用頻度が少ない・ターゲットがズレる・機械的なのでツールとバレる
手動
高い
30-50%
インスタ利用頻度が高い・ターゲットが絞れる・投稿を見た人からのコメントと伝わり反応が高い