

# X M Z

- 1. 集客用アカウントに変更
- 2. ペルソナの見直し
- 3. 各種アカウントのフォロー
- 4. フォローする際の注意点
- 5. DMでリストをとる
- 6. RT(リツイート)をしてもらう



## 1.集客用アカウントに変更

フォロワーが500人以上になったアカウントから順番に集客用のアカウントに変更していきましょう。

とは言ってもすでに投稿、プロフィールは完成していると思うので、変更点は**アイコンと名前**だけです。

名前はなんでも大丈夫です。

名前だけでなく「Yuki@ダイエット垢」 「筋トレアドバイザー慎二」のように するのもありです。

## 1.集客用アカウントに変更

アイコンはヘッダー画像と同様に以下のポイントに注意して設定してください。

- ・明るい画像
- ・明るい色味の画像
- ·高画質

もし使いたい画像が暗い画像なら加工しましょう。

明るさだけを調整するならアプリを使わずに カメラロールからでも加工可能です。

さて、これで集客用のアカウントが完成しました。





## 2.ペルソナの見直し

そのアカウントでマスフォローを使ってアプローチしていくわけですが、この ターゲットを探す作業は相互フォローのフォロー先を探すときよりも真剣に取 り組んでください。

アカウントのクオリティが高くても**アプローチする相手が悪いとリストは取れません**。



## 2.ペルソナの見直し

それを避けるためにもまずは自分のペルソナを見直してください。

また無料プレゼントやLPを作っているうちに最初に決めたペルソナからずれることもあると思います。修正しても問題ないのでもう一度ペルソナについて考えてみましょう。



## 2.ペルソナの見直し

自分のペルソナがどんな人なのか確認できましたか?

(もし今、メモを見ないと自分のペルソナを思い出せなかったなら、読者目線が欠けているのでしっかり自分のペルソナを頭に叩き込んでください。)

それではフォロー先を探す方法をいくつかお伝えいたします。

ただし、これが全てではないので自分なりに工夫して考えることを忘れないでください。



## 1

#### 同業者(の中でも信頼できる)アカウントのフォロワーをフォローする

あなたのテーマと同じ分野のアカウントをフォローしているということは、**あなたの テーマに興味がある人**なので、**その人のフォロワーをフォロー**していきましょう。

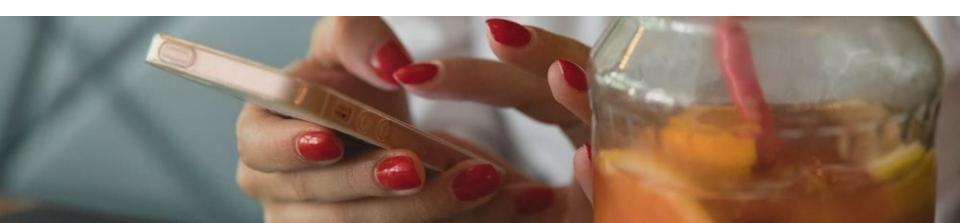
ただし、相互アカウントなど反応がないアカウントばかりのアカウントもあるのでしっかり確認してからフォローするようにしてください。

また、フォロワーじゃなくてもしっかりとターゲットを絞ってフォローしているアカウントの場合はフォローをフォローしても問題ありません。

## 2 ペルソナが興味ありそうなアカウントのフォロワーを フォローする

ダイエットテーマならおしゃれカフェをまとめたアカウントや、受験テーマなら英単語Botのフォロワーをフォローするといった感じです。

**ペルソナがどのようなアカウントに興味を持っているのか想像して**色々試してみましょう。



3

## ツイプロを使う

**ツイプロ**(https://twpro.jp)というサイトでは**Twitterのプロフィールで検索**にかけることができます。

社会人がターゲットなら「社会人1年目」などのワードで検索することができます。



4

## フォロバしてくれた人のフォローorフォロワーをフォローする

類は友を呼びます。

**あなたのアカウントに興味を示してくれた方の友だちもフォロバ**してくれた方と似たところがあるのでフォロバしてくれる可能性が高くなります。



5 (手動フォローの場合) 同業者のツイートにいいねを押している人をフォローする

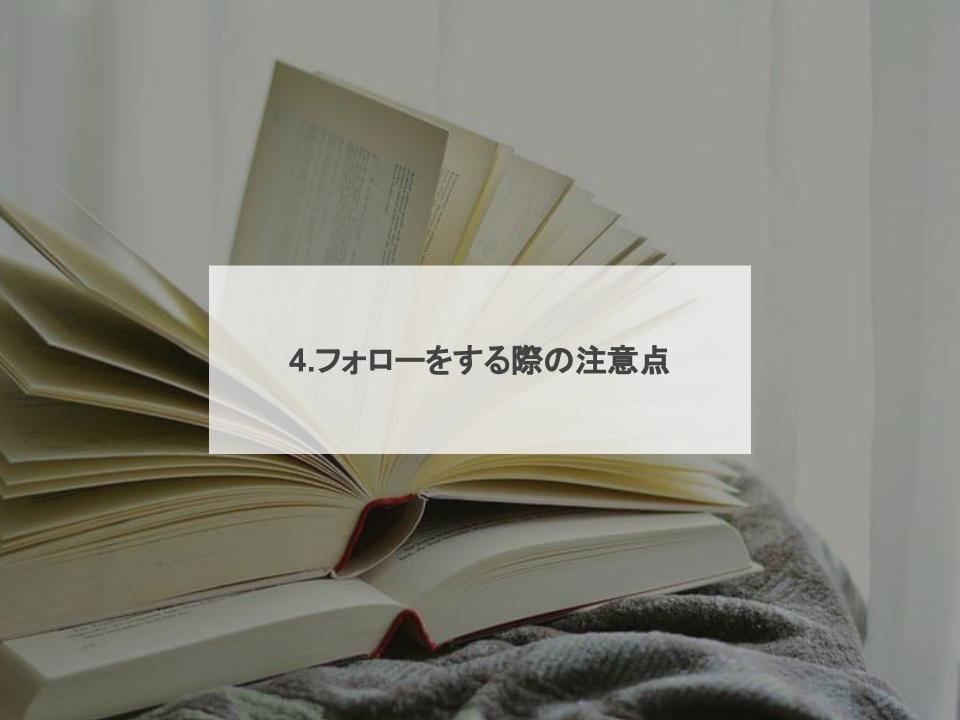
**最近のツイートにいいねを押している**ということは **アクティブなユーザー**ということが推定されます。 もちろんアクティブな方の方が反応は期待できま す。



## 6 (ある年齢の人を探す場合)

「20xx年バスケ部アカウント」や「〇〇大学平成xx年入学」のようなアカウントをフォローしている人でアクティブなユーザー(最近投稿やいいね、RTをしている)のフォローorフォロワーをフォローする。





## 4.フォローをする際の注意点

- ✔ 同業者のアカウントのフォロワーは相互垢や外国人垢ばかりのときもあるので注意
- ✔ フォローが公式アカウントばかりのアカウントがあるので注意
- ✔ フォロワーが業者ばかりのアカウントがあるので注意



## 4.フォローをする際の注意点

DMは送れる数に制限があるので**基本的にはフォロバしてくれた方にだけ**送ります。

DMは色々なパターンがありますが大きく分けると3パターンあります。

- 1. 雑談から入る
- 2. アンケートを送る
- 3. LPや公式LINEに誘導する



## 5.DMでリストをとる

### 1. 雑談から入る

DMを送る相手の投稿を見てその**投稿に触れた内容のメッセージを送りま**す。

そこから話を誘導して自分のテーマに寄せてLPもしくは公式LINEに誘導します。

メリットとしては業者感を減らすことができます。

反対にデメリットは誘導までに時間がかかる点です。

## 5.DMでリストをとる

#### 2. アンケートを送る

あなたのテーマに関したアンケートを送ります。

自由回答形式だと回答率が下がるので、選択形式がおすすめです。

答えてくれた方に無料プレゼントを渡したり、相談乗りますといった形でアンケートの対価を渡しながら、公式LINEに誘導します。

メリットは比較的短いやり取りで公式LINEに誘導できることですね。

## 5.DMでリストをとる

#### 3. LPや公式LINEに誘導する

「大手企業の内定欲しい方はこちら」「LINEで受験の相談に乗ってます」といった風に1通目からLPや公式LINEに誘導するやり方です。

手間はかからないですがスパム認定されやすいです。

しっかりと文章を考えてDMを送ればDMからでもかなりリストは取れるのでぜ ひチャレンジしてください。 LOGO BANNER 4.500 px 728 x 95% ≥200 px -> NAVIGATION 4 800 PX-CONTENTA CONTENTA (250 px -) 6.RT(リツイート)してもらう TALFEED < 250 px ->

## 6.RT(リツイート)してもらう

また、少し上級者向けですがリストに何かしらの特典と引き換えにRTをしてもらうのも1つの方法です。

すでに作ってある無料プレゼントとは別でページ数は少なくてもいいので無料プレゼントなど何かしら「欲しい!」と思われるものを渡しましょう。

RTをたくさんもらえるようになるとリスト の入り方もかなり変わっていきます。

