永久保存版

SNS集客法30
チェックシート

ここでは、NGな集客法を30個リストアップしました。

「なんでNGなの…？」と
分からない占い師・セラピスト・コーチ・コンサルも多いと考え、
それぞれ解説も入れてみました。

分からない部分とかありましたら、
いつでも気軽に聞いてください。

それでは見ていきましょう。

1.ターゲット外を狙った相互フォロー祭り

→相互フォローアカウントも存在しますが、そればかりに依存するのは危険。
仮にフォロワーが増えても、中身はありません。
ターゲットを意識し、ターゲットに対して自分からフォローをしていくならOKです。

2.拡散グループへの依存

→1回3000円から5000円ぐらいで拡散してもらえるサービス、またはグループもあります。
権威性をつけるために利用するのはアリですが、そこに依存しても意味なしです。
ちゃんと価値のあるコンテンツを発信して、まずはターゲットから反応をもらうこと。
集客の本質を無視したやり方は、どんな時代でも長続きしません。

3.ココナラ等を使ってのフォロワー購入

→今の時代、フォロワーを購入することもできます。100人ぐらいなら初速をつけるためにはいいかもしれません。ただ、1000人、1万人と購入するのはおすすめしません。
ユーザーのネットリテラシーが上がってきた今、見る人が見れば一発で分かるからです。

4.個人攻撃ツイート

→ある程度発信を続けていると、自分が思ってる以上に多くの人から見られているという状態になります。そんな時にアンチや変な人に対して攻撃的なツイートや晒しあげをしてしまうと、周りの人も引いてしまうもの。
ブロックだと相手に気付かれるので、こっそりミュートがおすすめです。

5.政治関連のツイート

→政治関連のツイートは、思わぬところで炎上したりするケースもあるので、なるべくなら発信を控えておいた方が吉です。

6.安易に広告をだす

→まずは自分のコンテンツを整えることが優先です。
順番をミスって広告を出してる人もいますが、逆効果になります。

7.他人のRTばかりしていてTLに自分のツイートがない

→RTをする時も、自分のコメントを添えてRTする「引用RT」がおすすめです。

8.毎回URLで誘導しようとする

→これやってる人、結構多いです。自分のサービスをすぐオファーしたい気持ちは分かります。ただ、じゃあ居酒屋で会った初対面の人にいきなり営業を仕掛けたりしますか？
ネットもリアルも本質は同じなので、まずは関係性の構築が重要です。

9.ユーザーを無視した独りよがりポエムツイートばかりする

→ある程度のファンがいる状態ならOKですが、まだ全然認定されていない状態で独りよがりなポエムを投稿したところで、誰も反応しません。
それより、特定の誰かのためになる発信を心がけましょう。

10.つねに一言

→一言で価値提供ができればOKです。ただ多くの場合、文字数は必要となります。一言日記が通用するのは、ファンが増えてからです。

11.プロフィールが自分語り

→自己満で終わってたらNG。人気がある競合アカウントを覗き、どんなことが書いてあるかリサーチしましょう。自分が何者なのか、どんな人に向けてどんな投稿をしてるのか、明記しておいた方が懸命です。

12.名前が読めないor読みにくい

→読みにくい漢字よりもひらがな推奨です。例えば僕の名前は本名で「明神」ですが、これだと「あきのぶ」か「みょうじん」か分かりません。ユーザーに負荷を与えない設計が名前に限らず大事です。

13.お客さまや同業者への愚痴を載せてしまう

→戦略的に愚痴を載せているのか、それとも感情に任せて載せているのか。基本ネガティブなことはあまり書かない方が吉です。

14.パッと見てなに屋なのか分からない

→「自分じゃ分かるから大丈夫」は危険です。誰が見ても分かる状態にしときましょう。

15.フォローしたらすぐDMしている

→フォロー直後に勧誘や営業のDMは特にNGです。関係性、コミュニケーションの構築に努めた方が顧客生涯価値(LTV)も上がります。

16.鑑定内容の質をウリにしている

→素人には質の違いは理解されにくい。そもそもみんな一生懸命やっているし、質がいいのは当たり前。質以外の分かりやすい差別化ポイントも入れましょう。

17.資格や受講した講座を羅列している

→こちらも素人からしたらどの資格がどう凄いのかが分からない。どうせなら、「この資格があるからこそ、こんな価値を提供できます。また、あなたの未来はこうなります」というベネフィットを絡めた方がいいです。(これはサービスの案内文とかにも)

18.〇〇さんの弟子、△△所属などでプロフが埋まっている

→17と一緒で「〇〇さんって誰だよ？」「△△所属って何の団体？」となるので無意味。プロフ欄の文字数は決まっているので、こんなことを書くくらいならもっと別に書くことが沢山あります。サービスの案内文やあなたを見ることのメリットを伝えましょう。

19.初心者であることを載せている

→初心者の人に鑑定をお願いしたいという人も少ないはず。自信を持って、載せない方が吉です。どうしても載せたい場合、「初心者なので今だけ定価の70%OFF」といったメリットを打ち出しましょう。

20.交流せず、一方的に発信

→どのSNSでも言えることですが、コミュニケーションは重要です。Twitter、Instagram等で一方的な発信ばかりするのではなく、ちゃんと交流もしていきましょう。

21.相手のフォローバック直後に自身のフォローを解除

→これ、イメージが最悪になるので気を付けてください。もしフォローを解除したい場合、時間を空けてこっそり外しましょう。

22.関係ないトレンドワード、ハッシュタグを付けてツイート

→トレンドの単語やハッシュタグを無理やり入れ込むのはNG。ただ、戦略的に使用し、潜在層から顧客を集めたい場合は例外。これは今後のメルマガ内で解説できればと思います。

23.許可を取らず勝手にタグ付け

→タグを付けるとその人に通知がいき、運よければ拡散されることもありますが、許可なく関係ない人をタグ付けすると単に迷惑行為になったりします。

24.自慢話&マウンティングしかしない

→当たり前ですが嫌われるので注意しましょう。

25.「将来に悩んでます…」という系の発言

→占い師はみんなの悩みを聞く立場であり、自分から悩みを発信してると、「この人大丈夫かな…」と思われてしまいます。(あえて弱さを開示することでファン化を狙うという上級者向けの戦略もありますが)

26.拡散希望の投稿をしている

→本来、拡散希望で伸びるのは社会性が強いトピックで、例えば捨て犬の飼い主募集、災害時の情報拡散などで、集客目的でやると逆効果なことが多いです。それに万が一成功しても、「届いてほしくない層」に投稿が届いてしまい、炎上のリスクもあります。

27.ひたすらいいねを押し続けている

→いいねをひたすら押していると、相手から見たら「この人はただいいねを押しているだけ」と思われてしまいます。Facebookで一括いいねを押してくれるツールもありますが、扱いには気をつけましょう。今の時代だからこそ、血の通ったコミュニケーションが大事です。

28.フェイスブックからツイッターへの連携投稿、SNS連携投稿

→各媒体ごとに見ている層が違く、好まれる文体も変わります。Facebookの真面目なノリのまま載せた文章は、TwitterやInstagramではウケが悪い傾向。例えば、お茶で有名な伊藤園などはTwitter、Facebook、Instagramすべて中身の文章を変えています。友人と話す時、仕事仲間と話す時、お客様と話す時、みんな同じ言い方だったら変ですよね？SNSにもTPOがあります。媒体にあった文章に変えていきましょう。

29.同業者からのホメ言葉で満足している

→同業者からのホメ言葉で満足し、馴れ合いをしている占い師も少なくありません。ブランディングにも影響してきます。常に「自分のお客様は誰なのか、どこにいるのか、どんなコンテンツを届けていくと喜ばれるのか」を先に考える癖をつけましょう。

30.ランチ投稿などの日記的なものばかり載せている

→まだ無名の状態で日記投稿をしてもお客様は集まりません。鳥の目で全体を俯瞰し、自己満で終わらないように心がけましょう。

以上となります。

ぜひこのチェックシートは保存し、いつでも見れるようにしておいてください。

また、SNS上でこのチェックシートの感想を投稿してくれたら、月間120万回見られているアカウントで拡散するかもしれません。

今後のメルマガもさらに濃く深い内容でお届けするのでお楽しみに。

それではまた。

集客支援専門家 みょうじん

著作権について

占い師が絶対にやってはいけないSNS集客法30チェックシート」は、日本国の著作権法で保護されている著作物です。

本書の取り扱いには、以下の点にご注意下さい。

●本書の著作権は、「一般社団法人アインおよび荒屋明神」にあります。

●上記の者の書面による許可なく、本書の一部、または全部をあらゆる媒体(印刷物、電子ファイル、ビデオレコーダー等)により、複製、流用転用、および記載、転売(オークション含む)することを禁じます。

以上の項目に違反をした場合には、法的な手続きを取らせていただくケースもありますので、ご注意ください。