

more i can do.

ホテル・旅館向け！ フォロワーが増えるInstagramは こうやって作る！

Webを通して
日本にある素晴らしい旅行を
世界に拡散し続ける
ホテル・旅館専門のマーケティングカンパニー



more i can do.

0.micadoについて

1.はじめに

2.ターゲット

3.リーチ

4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン

株式会社micadoは、ホテル旅館専門で
トータルマーケティングをサポートしています。

今や、85%の人がSNSで調べる時代です。
ホテル・旅館の魅力をより多くの人に知ってもらえうよう、
micadoが皆様の施設を魅力的に発信するサービスです。



Instagram運用代行

全てmicadoで完結するトータルサポート



SNSコンサルティング

正しい知識で成果の出る運用方法を提供



インフルエンサーマーケティング

予約を増やすためのキャスティングを安価に



more i can do.

0.micadoについて

1.はじめに

2.ターゲット

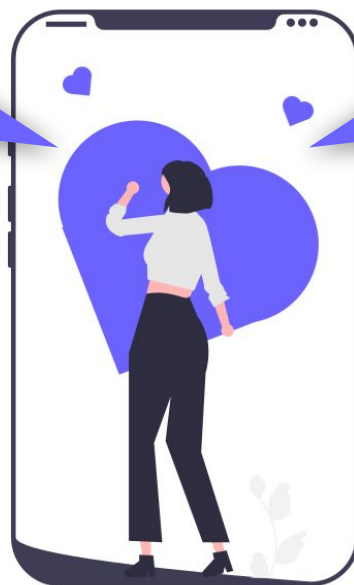
3.リーチ

4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン

Follower?

Booking?



これまで多くの施設のSNSご担当者様とお話をして参りましたが、ほとんどの方がフォロワー数増加を最大に目標とされていました。

しかし、Instagram運用において最も重要な指標は **本当にフォロワー数なのでしょうか？**

今回のeBookでは、フォロワーの正しい理解と、アカウント構築について説明します。

フォロワーを目標にすることの落とし穴



1.質より量を優先してしまう

2.予約(売り上げ)が伸びにくい

フォロワーを目標にしている施設様において、共通して発生してしまう問題として、上記の 2つが挙げられます。フォロワー数が多いと見栄えはいいですが、予約が比例して増えるとは限りません。もし今の目標がフォロワーに設定されているのであれば、ぜひ最後までお読みいただき、質の高いフォロワー獲得を目指した運用をスタートしてください。

What is Quality ?



そもそもの質の高いフォロワーの定義を確認しておきましょう。

世間的には、「質の高いフォロワー = 予約に結びつくフォロワー」とされています。

公式サイトリンクをクリックし、予約をするようなフォロワーの獲得するにはどうすればいいのか。その答えとなるのが、これからお話しする4つのポイントとなります。

more i can do.

0.micadoについて

1.はじめに

2.ターゲット

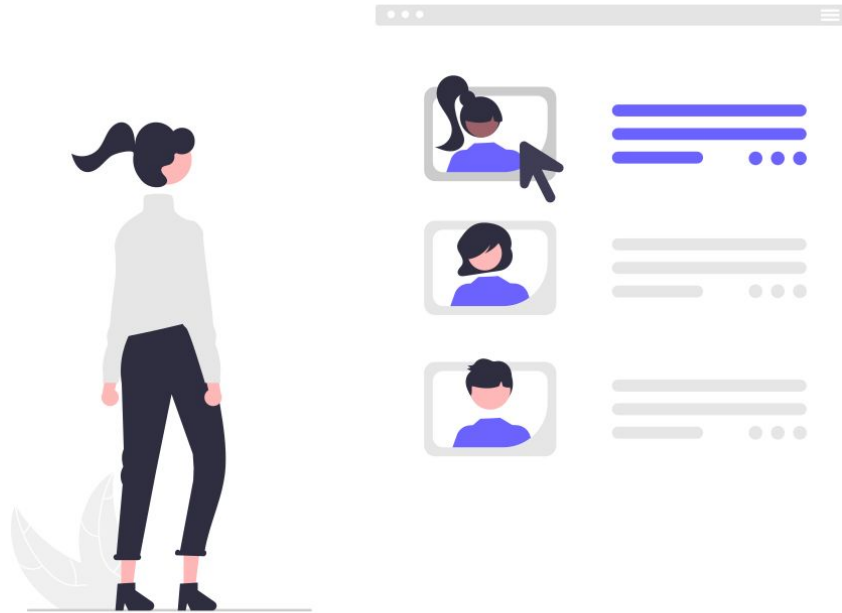
3.リーチ

4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン



Instagramではターゲットの絞り込みは様々な集客チャネルのなかで最も重要です。その理由はInstagramのアルゴリズムにあり、Instagramにおけるアルゴリズムとは、「Instagramのシステムがあなたや他ユーザーにどんな投稿を表示させるか判断する仕組み」のことです。Instagramのミッションは「大切な人や大好きなことと、あなたを近づける」であるため、旅行・観光に興味のあるユーザーにターゲットを絞らないと、施設のアカウントは見られにくくなります。



ターゲットは「年齢」「性別」「興味関心」の2個の要素で条件を作る必要があります。年齢は20代、30代ほどの条件、性別は男性か女性かどちらかになります。上記条件により、どういった情報を発信すればいいのかを決定できます。興味関心ではホテルに興味がある人“のみ”に発信するようにすることが重要です。



ターゲットを絞ることでアルゴリズムにより、その領域への「アカウントパワー」が高まるため、貴社のアカウントを見てもらえる可能性が高まります。

Instagramではさまざまな要素から「人におすすめできる投稿か否か」を判断し、評価が高い投稿を積極的に他のユーザーに見せるようにしています。そのため、Instagramのアルゴリズムに適したターゲット設定を行うことでリーチ数を増やすことができます。

more i can do.

0.micadoについて

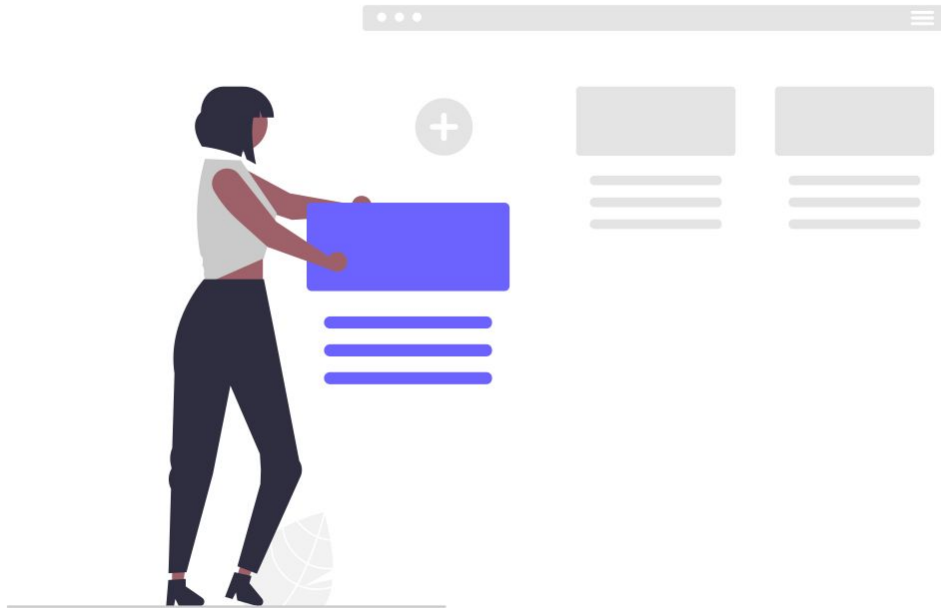
1.はじめに

2.ターゲット

3.リーチ

4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン



フィード投稿は1日～3日に1回投稿を行いましょう。

毎日2回以上投稿しても現在の Instagram のアルゴリズムによって、投稿が拡がりにくいため 1日1回投稿に留めた方がいいです。

逆に、3日に1回投稿を行わないとアカウントパワーが下がってしまい、投稿が外部にリーチしづらくなります。

3.リーチ



「売り上げ」をあげるために、「改善すべき箇所」を「優先度の高いもの」から改善していく必要があります。

見るべき項目はホーム率、プロフィールアクセス率、エンゲージメント率

ホーム率はフォロワー全体のうち、何割くらいにあなたの投稿が届いているか？

を意味する数字のことで、ホーム率が少ないとフォロワーとの親密度が低い可能性があるため投稿が外部にリーチしづらくなります。

プロフィールアクセス率は貴社の投稿を見た人のうち、プロフィールへ飛んだ人の割合です。プロフィールアクセス率が低いと投稿が興味を惹くような内容になっていない危険性があります。

エンゲージメント率は貴社の投稿でどれくらい反応がもらえているかの数値で、投稿の質、アカウントの質を測ることができます。

more i can do.

0.micadoについて

1.はじめに

2.ターゲット

3.リーチ

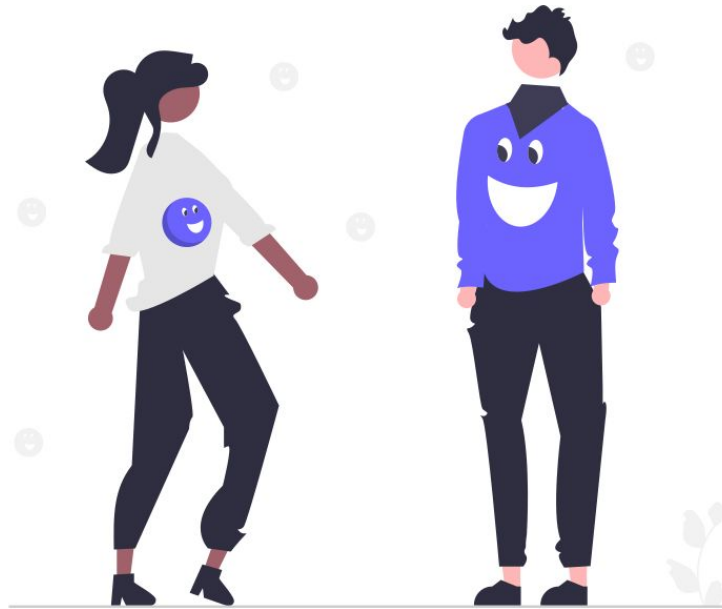
4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン



フォロワーの育成とは貴社アカウントをフォローしてくれているユーザーを「宿泊予約」に結びつくようにフォロワーの検討段階を成長させることです。

フォロワーの育成を適切に行うことで予約に結びつきやすい導線を作ることができます。



育成のためにはフォロワーとの接触回数を増やすことが重要です。
単純接触効果と呼ばれるものになり、接触回数を増やすことで、宿泊施設に興味を持ってくれる確率が高まります。
接触回数を増やすためには、ストーリーズ、インスタライブの活用が重要です。



フォロワーの育成にはストーリー投稿が有効で、必ず毎日更新する必要があります。ストーリーを更新することにより、ストーリーの左側に表示されやすくなり、顧客の育成が可能になります。1日1～4回ほどは投稿を実施することを推奨します。

more i can do.

0.micadoについて

1.はじめに

2.ターゲット

3.リーチ

4.フォロワー育成

5.プレゼントキャンペーン

5.プレゼントキャンペーン



Instagramのコミュニティガイドライン上、「金銭や金券などのプレゼントを行わない」とあるためキャンペーン自体の開催は禁止はされていません。

しかし、キャンペーンを行った場合、金銭の授与がないことの証明が難しく、広告が止まってしまう危険性、アカウントパワーが下がってしまい、外部露出がしなくなる可能性があります。



賞品が現金や金券ではなかったとしても、『関わりの見返り』としてプレゼントを渡す場合、ガイドラインに違反する恐れがあります。

その結果、アカウントの停止をされてしまう危険性が高まります。

これまでの運用で、キャンペーンを行ってしまっている場合は即座にその投稿を削除しましょう。

5.プレゼントキャンペーン



プレゼントキャンペーンを行うのであれば、同様の費用をかけ、インフルエンサーを起用した方が成果がでます。
プレゼントキャンペーンは「プレゼントのみに興味がある宿泊しないフォロワー」が集まってしまう危険性がありますが、インフルエンサー起用なら宿泊しやすいユーザーを多く抱えている方を起用することが可能となります。

期間限定無料相談実施中！ Instagramアカウントの お悩みを10分で解決！

社内でアカウント運用中の方や、既に多くのお悩みを抱えるあなたに！

簡単予約はこちらから！

クリックするとダウンロードページに移動します。



貴社のInstagram運用状況をお伺いし、「コンセプト」「最終目的」「達成すべき指標」といった抽象的な概念から、「ハッシュタグ」「投稿頻度」「ID」など具体的な改善まで10分で提示致します。また、簡単な改善ならその場で対応まで可能です。

ホテルマーケティングの知識を無料で



マーケティングのHintが集まる
micadoのブログ

mint



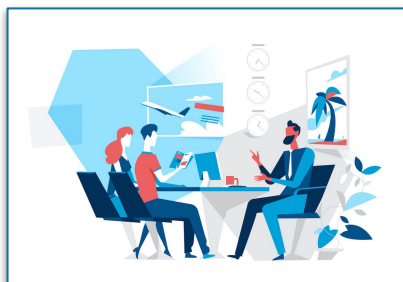
ホテル・旅館のコンサルティング
会社へ依頼する方法を解説！未
来を見据えた計画力が売上を左
右する？



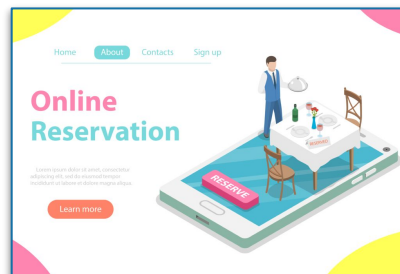
【GoToトラベル一時停止の延長
決定】優先順位の高いWeb上
での対策とは？



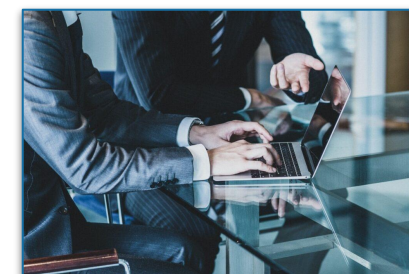
前年比230%の売上！コロナ渦
中で過去最高の売上を達成した
某ホテルが心掛けたこと



100社からのヒアリングを基に「ホ
テル業界の課題」を徹底解説！



【予約が途切れない集客戦略】ホ
テル・旅館が今やるべきWeb対
策とは？



OTAマーケティングが求められる
理由とは？販売促進のポイントを
徹底解説！

最後までご覧いただきありがとうございました。
micadoは、More I can do.を語源とし、
全国にある、素晴らしいホテルや旅館が、
もっと多くのお客様に知ってもらうことで、
我々が大好きな旅行がこれからも人々の人生にとって、
大切な存在であり続けるために活動しています。

「もっとできる」

これからの10年、みなさまの施設が、
多くのお客様の笑顔で溢れる未来のために。