

【1日目のまとめ】

整体集客セミナー1日目 | 要約(感想提出用)

1日目の最重要ポイント

「認知を取るためのインスタ運用」

= まず“知ってもらう”ことが最優先。

学んだポイント

1. AIに評価されるのは“行動”

- いいね・保存・最後まで視聴率が高い投稿ほど拡散される。
- 離脱されない動画づくりが重要。

2. “目線を下げる”ことが最重要

- 専門用語は使わず、素人でも分かる言葉で伝える。
- 赤ちゃんに教えるくらいのレベルまで噛み砕く。
- 分からない瞬間、人は0.2秒で離脱する。

3. 投稿の役割は“認知だけ”

- 投稿:健康情報など“役立つ情報”で広く認知を取る。
- ストーリー:予約案内・施術効果・イベント告知など“集客”。
- 認知と行動を分けないと、投稿が伸びず集客もできない。

4. 一貫性・統一感がAIにも人にも大事

- 何のアカウントか一目で分かること。
- いろんなジャンル・手法を並べず「1本に絞る」。
- フォローしている人・されている人も統一感が必要。

5. プロフィールとアイコンの重要性

- アイコンは“顔が分かる写真”がベスト。プロに撮ってもらうのが理想。
- プロフィールには“手段”ではなく“悩み・目的”を書く。
- 「〇〇がしたい人のための整体」など共感される表現に。

6. 施術効果ビフォーアフターは“認知ではない”

- それは比較検討フェーズ。投稿ではなくストーリー向き。
- 投稿ではまず“知りたい情報”を出す。

7. ファネル思考

- 認知(広く)→ 興味 → 比較 → 予約。
- 最初から狭いターゲット・専門に行くと母数が増えない。

8. フォロー回りのリセット

- 関係ないフォローは少しずつ外す(1日3~5人程度)。
- AIがジャンルを判断しやすくするため。

9. これから5日間の流れ

- 認知の考え方 → リール作成 → 提出 → プロのフィードバック → 集客とリピートの全体像へ。

10. 本当の資産＝“不侵資産”

- 他人に奪われない知識・考え方・技術。
- プラットフォームに依存しない力こそが安心と安定。

課題提出の一例 * あくまでご参考までに。一言とかでも大丈夫です

例)知らない事ばかりで面白かった。

インスタで施術のビフォーアフターは、投稿に載せないという考えが一番の学びとなった。なぜな

ら、それを載せてた方がお客さんがすごいと思ってきてくれると思っていたから。

けど冷静に考えると、インスタ＝暇つぶしの世界では、それだと目に止まるのはかなりレアケー

ス。

質問です。だとすると、本当に困ってる人だけに最初から振り切ってあえてそういう投稿するのも

ありでしょうか??

【質問つきご感想】

SNS集客でインスタが一番良い事と、認知される情報の紹介が第一なのが良く分かりました。早速アイコンをロゴから施術場面に変えてみました！

売り込みたい施術が複数ある場合は、それぞれのアカウントを作ろうかと思うのですが、それは良いのでしょうか？（産前産後・交通事故・接骨院のように）

また、成功しているアカウントと同様の動画を作成し、上げていくのはオリジナリティはないですが有効でしょうか？

インスタの投稿は、「認知」に振り切ってやるべきというのがとても参考になりました。投稿の内容は、すべてリール動画にした方が良く考えていいのでしょうか？

専門用語は使わないなどは少し知っていることのほうが多かったです。もう少し整体院よりの有用な集客特徴をお教えいただけます幸いです。

今のところインスタなど全く活用しておらず、初めて知る事ばかりで勉強になりました。自分の理解が追い付かず、ほんとに基本的な質問なのですが、一般の人がわかりやすいような健康についてのことを情報としてあげた方が、認知として広く取りやすいという解釈でよかったのでしょうか？

これまで認知してもらうために、と思って投稿していた動画に全く統一性がなく、必要な情報を発信していなかったことがわかりました。

また、ヒプノなどを知ってもらいたいと言う思いはあったのですが、これは最後の購入の部分と言うことを知り、とても勉強になりました。

知ってもらいたいことと相手が受け取りたいことの差があることにも気づきました。

確かにインスタを見ているときは、必要ない情報は離脱してしまいます。インスタを見る側として投稿しないといけないなと思いました。

認知してもらうために、発信する情報をわかりやすく投稿していきたいと思います

個人のディズニーランドを作ります！！

質問ですが、今あるアカウント(成功しない点が満載の)を有効活用したほうがいいのか、それとも新しくアカウントを作り直したほうがいいのか悩みました。

新しくアカウントを作る場合も、AIに引かかるのでしょうか？

また、何個もアカウントを持つのもあまりよろしくないのでしょうか？

貴重な講義をありがとうございました。明日もよろしくお願いいたします。

自分のInstagramがダメダメなのがよく分かって良かったです。また、知識のある江尻先生からのフィードバックがあって良かったです。

質問ですの集客。**Instagram**は、高齢者には不向きでしょうか？うちに来ているお客様からは、「この辺の人はネットとか見ない。チラシだ」などと立て続けに言われた事があります。高齢者以外に向けての集客、認知の方法という認識で良いですか？

1日目ありがとうございました。

【感想】自分も施術動画をあげれば良いとばかり思いこんでおり、良い気づきをいただきました。

【質問】認知させる段階で、自分が発信したい情報がどうしても二つある場合、アカウントを2つ作成する(分散させる)という方法はどのようなのでしょうか。

1日目ありがとうございます！

一つのアカウントでの訴求は一つ

あれもこれもしない。

他にしたい場合は応じて複数アカウントを運用したらいいのか。

フィードよりも見る手間が省けるリール動画が見られやすい。

リールはお役立ち知識などを投稿

むしろビフォアフなどはいらない

ストーリーズの活用

こちらにビフォアフなど

ビフォアフは、ハイライトにも置くのは良さそうですがいかがでしょうか。

インスタはアカウントを作ってそのまま放置していたので、初めて知ることばかりで参考になりました。認知してもらうために、目線を下げることは非常に参考になりました。どこか、無意識なところでも専門用語を使ってしまっていたので、一般の方にもわかるような言葉選びは重要だと思いました。

質問ですが、より見てもらうためにどんな内容の動画を作るほうが良いかあったら教えてほしいです。

インスタは開業の際使用しない予定でしたが、このセミナーで使わない理由がないと痛感しました。

ホームページはまず興味を持ってもらわないと難しいと思いますが。インスタの患者層とホームページなどの患者層と違いはありますか？

【ご感想のみ】

昨日はありがとうございました。

今までも、ビジネス講座は何度か受けてきたのですが、今回はとてもすーっと抵抗感なく受ける事ができました！

何かイベントや講座をしたいな！っとやる気が出ていても、その次のじゃ、どうやって人集める？っと思考がなくなってしまっってその段階でいつも心が折れてしまい知り合いだけのイベントになる事も多かったです。

まずは、自分を認知してもらうこと！

これが大事な事にちゃんと意識を向けれた事が大きな収穫でした^_^

また引き続き参加したいと思いますのでよろしくお願い致します。

フォローしてもらうためにはまず、お役立ち情報を提供することが大事。選んでもらうための比較材料となる情報はその後(ストーリー)に出す。

最初に出す情報を間違えると見てもらえないことがよく理解できました。

集客にインスタグラムが有効であることを知りました

ダブルファネルのブリッジファネルの構造がとても勉強になりました

5日間、講座申し込みます。

認知→比較検討→購入の後のダブルファネル

リピート客のファン化が無いと共有、発信、紹介に至らない ※永遠のリピートは存在しない。

という事でリピートから常連ファン化の段階で既に、こけてるな...という

後半、疲れて居眠り状態で...また動画を見直します。

明日は、21時までには間にあわないかもしれませんが
いなくても構わず初めてください。

自分はまだ病院務めだけです。個人的な趣味のインスタしかしていません。ただ、いろんなセラピストのインスタを見ていて、動画で結果をバンバンだしている方をいつも楽しみに見ていたのでその方が良いと思っていました。でも今回の講義ではそれはストーリーで上げるとよいと言われて、一日で掲載が終わってしまうのにもったいないと感じてしまいました。私は毎日インスタを見る人ではないので、余計に驚きでした。

アイコンは顔にする(お金をかける)、イベントや施術効果はストーリーに載せる(認知と行動を切り離す)、リール動画は認知の部分だけにする、統一感を出す、自分のできることを沢山出すよりも、どんな人が来て欲しいかを思い描いて悩みの当てはまる人に共感してもらえるようにすることで認知してもらう。ということが分かりました。

私はインスタ音痴なので、これからすこしずつ学んでいけたらと思います。

不可侵資産はこれからずっと大切にしていきたいです。今は病院務めなので、培ってきたものをどうしていくかこれから考えていくいいきっかけになりました。明日からも楽しみです。ありがとうございました。

本日は有難うございました。

インスタなどSNS媒体を利用することもあまりないので、非常に勉強になります。不可侵資産を増やせるように努力します。

インスタ自体が全くわかりませんでした。インスタでの人の流れが分かったことと、投稿は認知の内容だけをしていくという事が分かっただけでも、とても勉強になりました。ありがとうございました。

インスタについて、全く無知でした。

まず自分の情報のみに特化して、投稿していました。

しかもインスタでうまくアップしているなあと思うような方々も、実はあまりうまくできてないと言う事実もわかりました。

2日目楽しみにしてます。

- ・認知は、相手が知りたい情報を小出しに与える、伝える
- ・ストーリーで、やりたい施術やイベント告知、空き状況などを伝える
- ・プロフィールは、写真にこだわる

Instagram自体をあまり使用したことがなかったので、リール動画やストーリーなど基本的なところから学ばなければいけないと思いました。またInstagram内の構造としてAI判断などの仕組みまで知れて参考になりました。

インスタのリール、投稿、ストーリーの意味を改めて学びました。わかってるようでわかってないし、実際やれてないなと思いました。

- ・リールを作る時は小さい子どもにもわかるように「視座を下げる」

- ・投稿は一貫性をもたせる

- ・内容は「有益性のあるもの」FWさんが欲しい情報を！

少し専門的な内容にした方がいいのかな～とか、今思うと絶対伝わらない用語など使っていました...どんなリール作ればいいんだろうとリアルタイムで悩んでいたのも、とても勉強になりました。

分かっていたようで分かっていなかった事を分かりやすく説明していただきありがとうございます！「知りたい情報を与えるのが認知」

集客もインスタもよくわかりませんでしたが、勉強になりました。すぐ買ってもらうことを考えてしまいうし、インスタも具体的に大事なものが、何となくわかりました。想像とちがひ、おもしろかったです。

売り上げが伸びない理由は、正しいやり方を知らないことである。集客は、商品・サービス購入ではない。集客の基本にはファネル構造がある。まず認知してもらい、興味をもってもらい、比較・検討され、最後に購入にいたる。インスタは集客に最強である。まず投稿してもらい、認知してもらい。興味をもちフォローしてもらい、競合のアカウントと比較され、リンクやDMで購入しなつもらう。

インスタではアイコンを押してもらえよう工夫し、健康情報をあげて、施術効果などはstoryにのせるとよい。

豊かになるのに大切なことは、不可侵資産である。不可侵資産とは、どんなこと(困難)にあっても、何かを失っても、またははじめから自分ではできるという考えや知識、技術があるのが、誰からもおかされないものである。

うすうす気づいていましたが、(面倒くさいことや大変なことをやる、その手間が資産になるという言葉に、やっぱりそうだよなあ)と思いました。

収録での参加です。

とても興味を惹かれる話で、ライブで聞けなかったのが残念です。

自身もSNSをしています、投稿に統一感がなく、いきなり商品を掲載していました。

“この人からか買いたい“と思わせる道筋を作る大事さを知ることができ、聴講できてよかったです。

連日、夜に仕事があり、ライブでの参加になりますが、今後とも講義楽しみにしております

今までの集客イメージがガラッと変わるとともに、なぜ今まで上手くいっていなかったのかが少しわかった気がします。Instagramのやってはいけないパターンも過去にやっていたところもあったので、とても腑に落ちる内容でした。今はSNS運用を一旦全く行っていない状況なので、この機会に仕切り直したいと思いました。また、リピートについても正に感じていた内容だったので、2日目以降の内容も楽しみです。引き続きよろしくお願いします。

集客、特にインスタ使用において、
見てもらいたい人の立場に立って、
いかに「認知」をしてもらうかという、
とても大切な情報を得られて勉強になりました。
この考え方は、集客以外でも使える概念だなと思いました。
江尻先生、貴重な情報をお話くださり、
ありがとうございます。

山本先生が収録動画の最後におっしゃられていた、【不可侵資産】の概念は、
そうだよなととてもうなずくお考えでした。20歳くらいの頃に海外旅行していたときに、不可侵資産のようなものがあつたら、比較的楽に生きていけるよねと。
特にサバイバル能力(衣食住の形成能力や、自分の心身ケアの能力などですよね)は、この概念でわかりやすいなあと。
いつも勉強になる普遍的な情報をお教えくださり、ありがとうございます。

インスタはちょうど最近登録したところでしたので、
このSNSへの認知や理解をしていきたいと思いました。
金曜以降もよろしくお願いいたします。

お恥ずかしながら知らないことばかりで勉強になりました。インスタの仕組み分かれると全然違いますね。
現時点でインスタは閲覧のみだったので...この後参加していいものか悩ましいですが、よろしくお願いします。
勉強会と会議が続いておりリアル参加は難しいですがよろしくお願い致します。

インスタグラムでの集客に関する超具体的なお話し、とても役立ちそうで感激しました。

僕は、まだ開業してはいないのですが、今後、これを参考にして発信を始めたいと思います。

2回目以降も楽しみにしています。

よろしくお願いいたします。

インスタをしたことがなく大変勉強になりました。興味深い話でした。

- ・インスタのリール投稿は集客に最強
- ・認知→興味→比較→購入のSTEP別マインドセット
- ・認知→出来るだけ簡単（目線を下げる）で幅広い人が分かる情報提供動画、AIが迷わないようにする
- ・自分がしていることは投稿ではなくストーリーに載せる
- ・アイコンはプロフィールに繋がるため非常に重要