

## インスタ講座

### 7.【マネタイズ編】Instagramでマネタイズした事例集

- ・Instagramでのマネタイズとは？
- ・2つのマネタイズ方法を解説
- ・Instagramマネタイズ事例集

#### ●Instagramでのマネタイズとは？

#### 2つのマネタイズ方法

①キャスティングおよびマーケティング会社からのPR案件を受けてマネタイズ

②自社および自身の商品の広告としてInstagramを活用してマネタイズ

#### ①PR案件を受けてマネタイズ

##### 【企業】

代理店に対してプロモーションを依頼

↓

##### 【代理店】

ユーザーに対してPR案件などを依頼

↓

##### 【インスタグラマー】

代理店から仕事を貰うには代理店に登録しないとイケない  
(3000~5000フォロワーが基準)

PR案件として商品を投稿して報酬獲得

#### ②自分の商品を広告してマネタイズ

##### 【信頼を構築】

投稿やコメントなどで  
信頼を構築していく

↓

##### 【商品を広告】

主にストーリーズで  
商品の広告をしていく

↓

## 【商品の販売】

あなたを信頼している  
ユーザーが商品を購入

### ●Instagramマネタイズ事例集

#### ・事例①

ファッションモデルをされているAさんの事例

投稿内容:

店の服屋私腹を交えたコーディネートを毎日投稿  
ブランドを記載してファッションでの悩みを解決

マネタイズ:

自分の好きなファッションブランドから  
化粧品系のPR案件としてお仕事を頂いた

今はお金より商品をもらうことも

#### ・事例②

美容系サロンを経営されているBさんの事例

投稿内容:

使用した商品のレビューを正直に分かりやすく投稿  
ストーリーを使って共感してもらうことも心がけた

マネタイズ:

クリスマスの企画として一人ひとりに合った  
コスメや雑貨を1万円で購入できる企画

#### ・事例③

個人でオンラインサロンを運営されているYさんの事例

投稿内容:

オンラインサロンに関連する知識の投稿  
さらに深い内容に関してはLINE公式で公開

マネタイズ:

Instagramのliveでオンラインサロンへの誘導  
LINEへ誘導し購買意欲の高い人のリストを作る

### ●まとめ

・Instagramでのマネタイズする手段は  
大きく2つに分けることができる

・マーケティングスキルを磨くなら

個人の商品を作って売ってみることがオススメ

・ユーザーの購買率を上げるには

「貯信」が大切

→日々の投稿やコミュニケーションで信頼構築