

影響力のある Twitterアカウント の作り方

初めまして、Junと申します。

この資料を読まれているあなたは、
私のLINEへご参加いただいたということですね。
本当にありがとうございます。

本特典は、私をご紹介している
「秘密のアフィリエイト」手法を行うために、
知っておかなければならない手法の一つとなります。

この資料では全くの初心者の方が、
Twitterアカウントをある程度集客力のある
アカウントとして使えるようになるノウハウを、
ふんだんにご説明させていただいておりますので、
是非活用していただければ嬉しいです。

実はこのノウハウは3万円くらいで売っている
輩が実際います！しかもSNSでは結構な有名人がです。

ただ私のところに来てくれたあなたには、
貴重なお金は違うところに使って欲しいので、
こちらの情報は無料にてご紹介します。

3万円浮いた！と素直に喜んでいただければと思います。

それでは早速始めていきますね！

【目次】

- 1.プロフィールの作り方**
- 2.フォロワーの集め方**
- 3.投稿内容**
- 4.<番外編>見込み客の集め方**
- 5.<番外編>見込み顧客リストへの集客**

1.プロフィールの作り方

まずはTwitterのプロフィールをしっかりと作っていきましょう！

プロフィールとは次の3つのことを指します。

- ◆プロフィール画像
- ◆ヘッダー画像
- ◆自己紹介

これらはあなたの第一印象を見られる部分とってください。
就職活動で言えばエントリーシートってところです。

ここの内容であなたをフォローすることが有益かどうか
が見られますので、おろそかにしないでください。

◆プロフィール画像

プロフィール画像は、自分の顔写真を貼ることが一番いいです。
難しい表現になりますが、あなた自身がよくわかる写真が望ましいです。

ただsnowなどで加工した写真などはやめましょう。

あくまでビジネス向けの画像ですので、

- ①目線はカメラ目線にしすぎない
- ②笑顔で映る→これを意識するようにしてください。

私、実は顔が怖いんですけど！という方は可愛いぬいぐるみを
抱いて写真を撮ってみてください！ギャップが出ていい写真になります。

◆ヘッダー画像

これはあなたのプロフィール写真と相性のいいものを選んでいきましょう。

○反応がいいヘッダー画像

- ・ 自然の写真（海、山、自然の中の一風景）
- ・ 少人数で楽しく過ごしているシーン
- ・ 背景が明るくなるような画像

×NG画像

- ・ 暗い画像（色彩、表情等）
- ・ 夜景をバックにした写真
- ・ お金やブランド品をチラつかせている画像
- ・ 大人数であなた自身がわからない画像

とにかくあなた自身がわかること、
そして印象が悪くならない画像を選択しましょう！

特に大人数で映っている写真だと、ビジネス投稿をしていると、

「よく分からない組織に入らないと行けないのかな」という印象を与えてしまいます。

逆に…

- ・ 空や山、海などの自然の写真
- ・ 明るい写真
- ・ 少人数で映っている楽しそうな写真

これらの写真がウケが良いです。

◆自己紹介

プロフィールをかける欄では”自分の情報を出来るだけ開示”して下さい。

人間は、「知れば知るほど好きになる」という心理効果が働きます。

そうする事によって、あなたのアカウントは信頼を得やすくなります。

- ・ 出身地
- ・ 現在住んでるところ
- ・ 趣味
- ・ 自分のコンセプト

これらを入れておくと、良いと思います。

【コンセプトの重要性】

先程コンセプトについて触れたので、コンセプトの重要性を話したいと思います。

分かりやすく言えば、あなたが生きる上で大事にしている根幹の部分です。

例えば私であれば、

「好きなことだけして生きていく」

というのが人生のコンセプトです。

それではコンセプトがなぜ重要なのか？

これからインターネットビジネスを始めると、
多くの方があなたを知るようになります。

そのときにあなたがどんな人間なのか、
一言で伝われば、それに賛同する人がファンになります。

しっかりとしたコンセプトを元にあなたが行動して、
発信をしていれば、どんなことをしていたとしても、
あなた自身のコンセプトとアカウントの一貫性が保たれます。

そしてあなたのコンセプトは
より強固な印象をユーザーに与えます。

そのため、このコンセプトをしっかりと決めると、
より自分にファンが付きやすくなるというわけです。

2.フォロワーの集め方

あなたが今後Twitterで評価される一つの指標として、「アカウントのフォロワー」があります。

まず先ほどのアカウント設定を決めた後は、あなたのことを発信していくことも大切ですが、同時に「フォロワー」を増やしていくことが重要です。

そこで少しずるい方法になりますが、あなたのアカウントの信用度をあげるための方法をご紹介します。

◆見せかけのフォロワー数稼ぎ

この方法を知ったあなたは、「えっ、せこ！」と声に出してしまうかもしれませんが、アカウントを大きくしていくための準備と思えば、後々はあまり気にならないことでしょう。

Twitterにおいて、というかSNSにおける信頼度とは、

- ・フォロワー数
- ・いいねの数
- ・リツイート、シェア数

が信頼度を測る指標となります。

フォロワーの多いアカウントや、いいねが沢山付いている投稿は、とても信頼されやすいです。

なぜならば、「沢山のフォロワーがこの人を支持しているんだ！」と勝手に解釈されるためです。

そのためには、まずは見せかけで良いので、数を増やす事を行なってください。

①「相互フォロワー支援アカウント」の利用

まずは、検索で「相互フォロー支援」と検索すると出てくるアカウントを徹底的にフォローしていきます。

このアカウントたちはお互いにフォロワーを増やしたいという意図を持った人たちが集まっているので、簡単にフォロワーを集めることができます。

②「いいね専門アカウント」でフォロワー増やし

こちらも検索で「#いいねした人全員フォロー」と検索してください。

そして検索結果で出てきたアカウントの中で、いいねがたくさんついているアカウント、並びに投稿にいいねしているアカウントをひたすらフォローしていくカタチです。

①の方法と合わせて2,3000人程度のフォロワーを獲得するまで行うといいと思います。

③アカウントに沿ったテーマのフォロワー増やし

①②でフォロワーを増やしたら、あなたのアカウントのコンセプトに合ったフォロワーを増やしていきましょう。

一番簡単な方法は、例えばあなたのアカウントがアニメに特化したアカウントであれば、「アニメ公式アカウント」のフォロワーをひたすらフォローしていくことで、あなたに興味を持った人からフォローが返ってくる仕組みを利用しましょう。

だいたい多くの公式アカウントはフォロワーを沢山抱えていますので、これを利用しない手はありません！

3.投稿内容

続いては、日々の投稿内容、ツイートについてお話ししていきますね。

日々の投稿は次の二つあります。

記事のリツイート

毎日の投稿

◆記事のリツイート

実は「リツイート」ってアカウントからすると、1記事という建てつけなんです。

先ほどの「フォロワー増やし」でかなりのフォロワーがいるにも関わらず、全く発信をしていないアカウントであれば、違和感しかないわけです！

よって、初心者の方で「何を発信したらいいの？」とあたふたしそうな人はまずはリツイートして、あなたが発信者である認識を持ってもらいましょう。

◆日々の投稿

そろそろ本格にあなたは発信者として歩みを進めていくステップに入ってきます。

日々の投稿の回数ですが、初めは1日3回で継続して発信をしていくことを目標にしていきましょう。

発信をしていく時間帯ですが、私のおすすめは、

- ・ 7:00-9:00
- ・ 12:00-13:00
- ・ 22:00-24:00

この時間帯は多くのユーザーが投稿を見ている時間帯ですので、非常にオススメです。

少なくともこの時間帯に投稿することで、あなたのファンになるフォロワーを効率よく獲得して増やすことが可能です。

さてさて、そろそろ実際に行っていく投稿内容についてお話ししていきますね。

投稿内容は正直なんでもいいんですが、初心者のあなたは次の内容を意識して発信していくといいです。

- ✔ プライベート投稿
- ✔ 有益な情報発信
- ✔ 引用記事の自己発信
- ✔ 実績の発信

◆プライベート投稿

これは特に考えなくていいですが、日常のあなたの姿を投稿してください。

そしてできればポジティブな投稿が望ましいです。よく初心者の方は、他人の悪口や愚痴などを発信してしまいがちですが、そうした内容ではあなたのフォローするメリットはないですね。

そのため、プライベートでの投稿はポジティブな投稿が望ましいです。

◆有益情報の発信

これはあなた自身のことももちろん良いですが、世の中で注目を集めている情報をいち早く投稿したり、まとめサイトの記事を引用したりすることで、多くの人からあなた自身を見てもらうことができます。

◆引用記事の自己発信

あなたのフォロワーさんやトレンドで注目が集まった人の投稿をリツイートすることで、自分以外の有益な情報を多くの人目の目に広めることができます。

ただリツイートするのではなく、あなた自身の考えなども合わせて発信することで、あなたの個性が出ますので、余力のある人は取り組んでみてください。

◆実績の発信

例えばあなたのアカウントがビジネス系アカウントであれば、当月の収益結果やビジネスを始めてからあなたがどのように変化したのかを発信することで、あなたのようになりたいという方からフォローを集めることが可能です。

ただし実績の発信は月に2,3回程度に留めてください。読み手の立場になればわかりますが、毎日実績の発信をされた場合は正直鬱陶しいです（笑）。

このような意識をして発信することで、1万人フォロワーのアカウントくらいであれば簡単に目指すことができます。

4.<番外編>見込み客の集め方

正直前の章までで、このプレゼント特典は終わりにしようと思っていました。

しかし、私はあなた自身を稼がせるためにこの特典をお届けしています。故にここからは<番外編>ということで、有料級のお話を特別に公開します。

有料NOTEとかで販売している情報ビジネスの方々、申し訳ないです！ただこのことを頭に置いてもらってしっかりと稼いでもらうことができれば、私としても大変嬉しいです。

特別なあなただからこそそのプレゼントとなります。

それでは続きをどうぞご覧くださいね。

なぜツイッターをやっていくのかというと、この見込み客を集めていくために他なりません。

ツイッターはいわば集客用の媒体となります。この集客がうまくいけば、その先にメルマガや公式LINEへうまく誘導することでビジネスを展開できます。

この手法は俗に「リストビジネス/DRM」と呼ばれます。
※DRMとはダイレクト・レスポンス・マーケティングの略称です。

ツイッターからあなたのメルマガや公式LINEへ誘導して、
教育していくことで、さらにあなたの価値を上げていくのです。

そしてあなたが売りたい商品をリストの方に販売することで、
あなたのものにお金が舞い込んでくるという仕組みです。

ネット上で売り切るでもいいですし、一旦セミナーを挟んで
セミナーから対面販売でもいいです。

あなたが得意なステージでうまく売り切ることで、爆発的な
利益を上げてもらえればと思います。

ここで今のあなたの心境を当ててみましょうか？

「本当にこんなことでお金がもらえるの??」
ということです！

どうでしょう、私は占い師です（笑）。

まあ冗談はさておき、この方法をきちんと順序よく守って
行うことで、「〇〇さんの商品なので、買います！」という
方々が必ず現れます。

アイドルグループのファンの方を思い浮かべていただければ、
イメージしやすいと思います。

アイドルグループのそれこそファンクラブ入っている人って、ライブの際には二度と使わないよな、と思うようなペンライトとか絶対買うじゃないですか？

しかも買う時って特に悩まないと思うんですよね。むしろどうして買わないのか？みたいなテンションじゃないですか？

こうしたテンションにツイッターからメルマガ又はLINEへ誘導して、教育して販売という流れを意識して取り組むことができればもう大丈夫です。

5.<番外編>見込み顧客リストへの集客

さてこれで最後の章になります。

この章では、ツイッターの先にあるメルマガや公式LINEへ誘導していく方法をご紹介します。

先ほどの章でも少し内容に触れた部分もありますが、自分が売り込みたい商品がある場合は、メルマガやLINEへ誘導して販売することが一番の近道です。

「えっ、ツイッターでもいいんじゃないの？」とあなたは思っらっしゃるかもしれません。

これにはいくつか理由がありますが、メルマガやLINEでは一斉送信することによって、元々興味強い人たちにあなたの商品を販売していけるというメリットがあるからです。

反対にこれをツイッター上で行ってしまうと、あなたが発信しているジャンルに興味のない人たちにまで、情報が入ってしまい、購買率も下がってしまいます。

故にツイッター上ではなく、メルマガやLINEへわざわざ誘導することが必要というわけです。

ここで、「**じゃあどうやって誘導するの？**」という課題が生まれます。

いくつか方法がありますが、一番簡単な方法は、「**プレゼント作戦**」です。

ここで次のうち、あなたはどちらを選びますか？

1) 続きはこちらで情報公開をします。登録はこちら！

2) 続きはこちらで情報公開します、今なら〇〇をプレゼントします。
登録はこちら！

まあ言うまでもなく、2)だと思います。当然ですね（笑）。

プレゼントに関しては、本来ならば有料級な情報を持ったプレゼントが望ましいです。

もちろんAMAZONギフト券とかでもいいんですが、
こうしたプレゼントですと、プレゼント目的に集まる輩が多いので、
あなたのアカウントのテーマに合ったプレゼントがいいと思います。

私のこのプレゼントもそうした内容の一つです。
私はビジネス系の情報発信をしていますから、
ビジネス関係のプレゼントをお渡ししています。

又これはあなた自身にメリットになることにはなりますが、
無料プレゼントでコンテンツを渡すことは、あなたの
コンテンツ作成のいい練習にもなります。

もしあなたがこうしたコンテンツ販売を目指していくのであれば、
ここに書かれていたノウハウはちゃちゃっとマスターしてくださいね。

それではこのコンテンツはここまでとします。
最後までお付き合いいただきましてありがとうございました。