



**GRAPO**

インスタグラムをポンッと手軽に

# Instagram 運用支援サービス

インスタ運営が驚愕価格でスタート

株式会社創人

# WEBサイトを作っただけで売れる時代は終わりました こんなお悩みはありませんか？

- ✔ 昔はWEBサイトだけで十分だったけど、最近は全然反応がない…
- ✔ せっかくショッピングサイトを作ったのに、注文が増えない…
- ✔ Instagramを始めたけど、効果がよく分からない…
- ✔ Instagramの投稿を作る時間がない
- ✔ 投稿内容がこれで良いのか不安なまま、続けている…
- ✔ そもそもSNSで何を発信すれば良いのか分からない



その悩み、新規サービスで解決します。

# インスタは使った方が良いのか？ 創人からのご提案。

あなたはなぜインスタをしますか？

「ちょこちょこ投稿するけど、あまり成果がないなあ」という声をよく耳にします。  
特にビジネス用途や採用用途でインスタを活用されている方から、このような悩みを多く伺います。

弊社では「それは当たり前だ」と考えています。

なぜなら、ビジネスでのインスタグラム活用は、コンテンツマーケティングのためのツールだからです。

コンテンツマーケティングとは、売り込むための投稿ではありません。

興味を持ってもらうためのコンテンツ（相手に有益な情報）を継続的に提供し続けて、  
ずっと傍にいる・関係を維持することを目的とするマーケティング手法です。

もっとシンプルに伝えると、

集客して潜在顧客化し、その潜在顧客を興味・関心のある顧客（リード顧客）へと育成するためのツール  
です。

オンラインで成果を上げるためには、WEBやInstagramを含む各種ツールを活用し、  
それらをコンテンツマーケティングの一環として位置付け、定期的に取り組むことが重要です。

そのために、国内ユニークユーザー6,600万人を超えるインスタグラムを運用するべきです。

## では、どうやって成果を出すのか？

インスタグラムで成果を出すには「集客」と「育成」が必要不可欠です。

集客するためには、目にとまるような動画作りやビジュアル、または広告が必要です。  
育成するためには、有益な情報の発信や、ライブ活動、定期的なフォロワーとの接触が必要です。

これらを自社で行うには、一般スタッフや事務スタッフだけでは負担が大きく、期待通りの成果を出すのは難しいこともあるかもしれません。

そこで、弊社サービスがそのお手伝いをさせていただければと考えています。

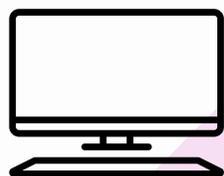


## なぜWEBサイトだけで売れる時代は終わったのか？ ～消費者行動の変化にどう対応するか～

消費者はSNSで企業の『顔』や『考え方』を知り、共感や信頼を形成しています。  
SNSを通じたコンテンツマーケティングは、今やWEBサイトを活かす上で欠かせないツールとなっています。

### 従来型マーケティング

消費者は企業WEBサイトを訪問して情報収集  
WEBサイトを作れば認知が拡大  
SEOや広告での集客が主流  
一方通行の情報発信



企業の情報は  
WEBサイトに集中

消費者行動  
の変化



### 現代型マーケティング

消費者はSNSや口コミでブランドの評判を確認  
SNSでの発信がないと「知らない存在」に  
SNS+WEBの統合戦略が必須  
双方向のコミュニケーション



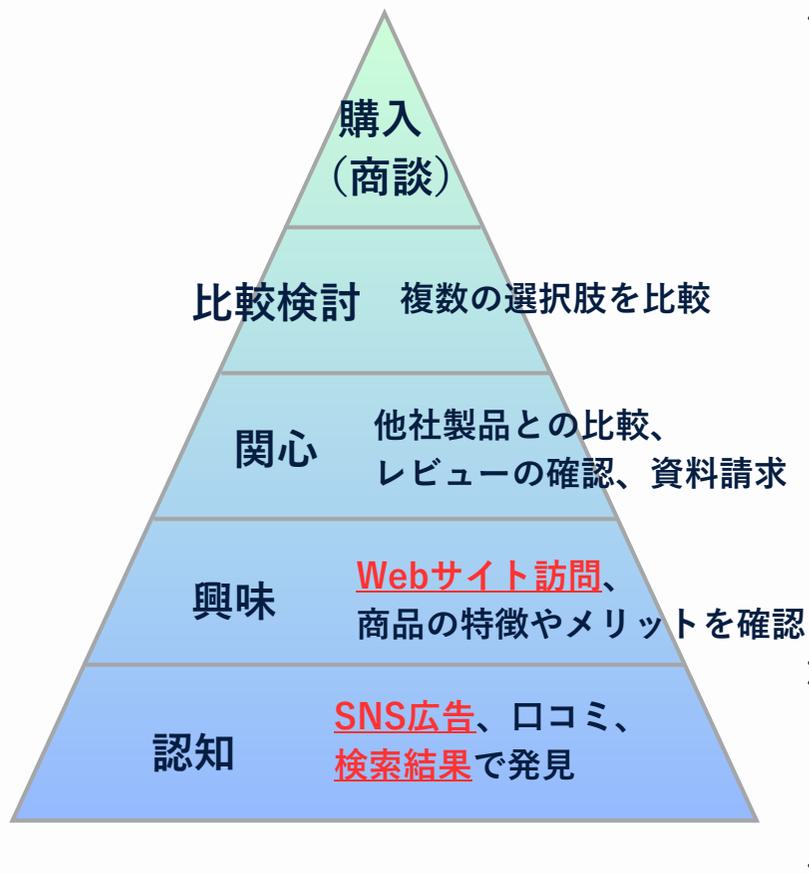
多チャンネルで影響力を発揮

消費者行動が大きく変化した現代では、SNSを活用しない企業は市場で埋もれるリスクがあります。  
この変化にどう対応し、どのように消費者にアプローチすべきか、次のページで解説します。

# 消費者行動に合わせたアプローチが重要

## 顧客の購買段階

認知から購入まで、消費者は段階的に進んでいきます。  
それぞれの段階に応じた適切なアプローチを行うことが重要です。



顕在顧客

潜在顧客

### 潜在顧客へアプローチするメリット

- ・ 顕在顧客より 競合が少ない
- ・ 顧客を増やすチャンスを拡大
- ・ 他社との差別化が可能
- ・ 信頼関係を築けると、将来的な成果が見込める

それぞれの購買段階において適切なアプローチを取ることが成果を最大化する鍵です。創人では、この購買プロセスに合わせた具体的なアプローチ方法をご提案します。

※興味は、消費者が商品に興味を持ち始めた状態で、まだ具体的な行動に至らない段階です。  
関心は、比較や詳細確認など、購買検討に踏み込んだ段階を指します。

# 創人が提案する各購買段階でのアプローチ方法



創人からのご提案

Instagram:

- アカウント設計
- ● フィード投稿作成
- ● フィード・ストーリーズ投稿
- ◆ 広告

WEB:

- ★★ コンテンツSEO

創人からのご提案

Instagram:

- プロフィール

WEB:

- ★ 制作

創人からのご提案

Instagram:

- ● フォロワーサポート (いいね・コメ・DM)
- ● リール動画投稿

創人からのご提案

Instagram:

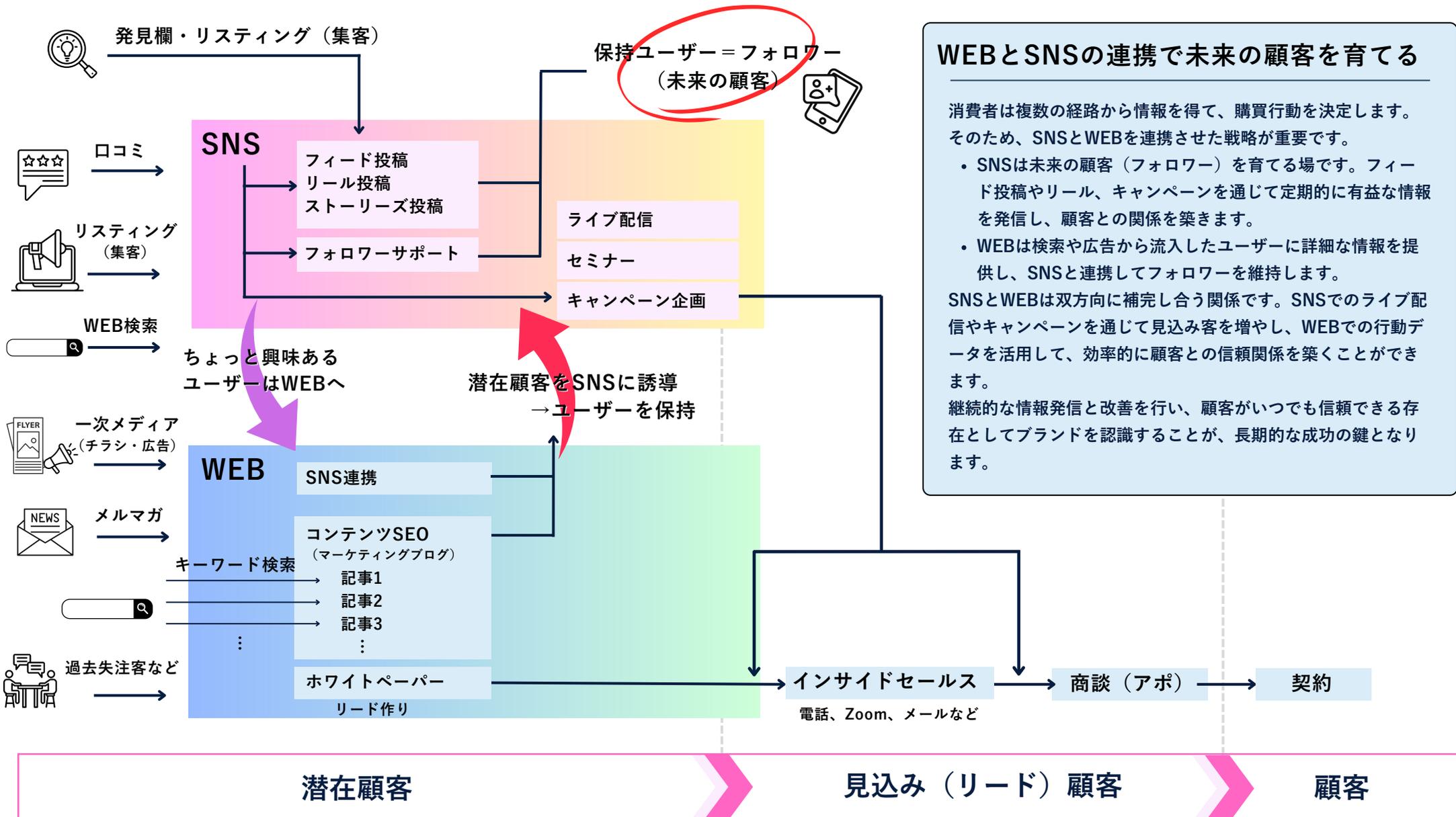
- ★★ ライブ配信
- ● キャンペーン

WEB:

- ★ ホワイトペーパー

- ライトプラン
- スタンダードプラン
- プレミアムプラン
- ◆ 初期設定サービス
- ★ については、2025年サービス開始予定
- ★ については、オプションサービスです

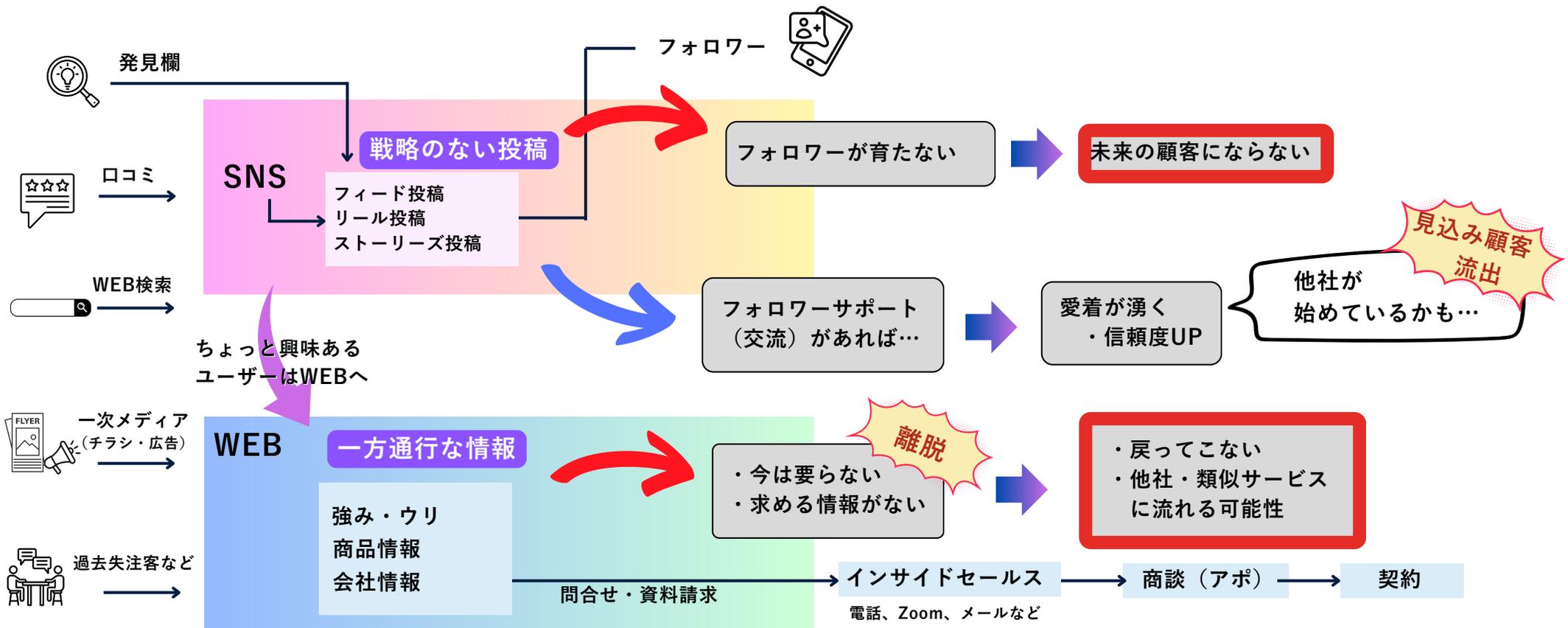
# 創人が提案する現代型マーケティング ~SNS+WEBの統合戦略~



# フォロワーを育てられない従来型マーケティング

従来型マーケティングでは、WEBやSNSが十分に連携できていないため、潜在顧客が見つけても戻ってこず、知らない間に他社に流れてしまう危険があります。

WEBサイトは一方的な情報発信にとどまり、『今は要らない』と思われると再訪されず、SNSでは戦略のない投稿が行われ、フォロワーとの関係が築けないため、顧客を育てるチャンスを逃してしまいます。



潜在顧客

見込み (リード) 顧客

顧客

## プラン一覧

プラン名	 ライトプラン	 スタンダードプラン	 プレミアムプラン
アカウント設計	—	—	○ ※簡易版
フィード投稿作成	5件/月 画像・キャプション作成	5件/月 画像・キャプション・ハッシュタグ作成	5件/月 画像・キャプション・ハッシュタグ作成
リール動画投稿	—	1件/月 ※動画は提供頂きます	3件/月 ※動画は提供頂きます
投稿代行	—	○ ※告知ストーリーズ投稿含む	○ ※告知ストーリーズ投稿含む
対面打ち合わせ・ 撮影	—	—	○ ※スマホ撮り
フォロワーサポート	—	いいね・コメント・ フォロー促進DM	いいね・コメント・ フォロー促進DM
月額費用	9,980円	24,980円	38,980円

※本サービスの最低契約期間は3ヶ月です。

※記事1件につきスライド画像を3枚まで作成致します。※修正は基本お断り（おまかせ作成）しています。

## 初期費用

	 Aコース	 Bコース	 Cコース
初期費用価格	14,800円	29,800円	54,800円
初回ミーティング (オンライン)	○ (初回60分)	○ (初回60分)	○ (初回60分)
フィード投稿 雛形デザイン	3種類作成	3種類作成	3種類作成
インスタ広告	—	○ 1万円分含む	○ 3万円分含む
インスタ広告設定	—	○ 設定1回分含む	○ 設定3回分含む

## オプション費用

アカウント設計	34,980円/1回	レポート提出	月額980円
フィード投稿 追加 (ライトプラン)	10件投稿 +月額4,820円 15件投稿 +月額8,820円	リストシステムブログ	月額6,980円 10件投稿 +月額2,410円 15件投稿 +月額4,410円
フィード投稿 追加 (スタンダード・プレミアム)	10件投稿 +月額6,020円 15件投稿 +月額11,020円 ※告知ストリーズ、ハッシュタグ付き	投稿雛形デザイン (フィード投稿)	5,980円/1個
リール動画投稿 追加	11,980円/1個	投稿雛形デザイン (リール動画)	8,980円/1個
投稿代行	月額6,480円	インスタ広告 (チャージ)	20%
オンラインミーティング	6,480円 (60分)	インスタ広告 (広告設定)	5,980円/1回
対面打ち合わせ	9,980円 (60分)	簡易ホワイトペーパー作成 (インタビュー無)	29,800円/1件
スマホ撮り	9,980円 (60分)	簡易ホワイトペーパー作成 (インタビュー有)	39,800円/1件
フォロワーサポート	月額7,980円		

# サービスの流れ

		ご契約	開始	自動更新			
			準備期間	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	...
ライト	スタンダード	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初回MTG</li> <li>・ヒアリングシート作成</li> <li>・投稿テンプレート作成</li> <li>・投稿テキスト作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿画像作成</li> <li>・投稿キャプション作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿画像作成</li> <li>・投稿キャプション作成</li> </ul>		
			<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿代行</li> <li>・ハッシュタグ選定</li> <li>・告知ストーリーズ投稿</li> <li>・リール動画投稿</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿代行</li> <li>・ハッシュタグ選定</li> <li>・告知ストーリーズ投稿</li> <li>・リール動画投稿</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿代行</li> <li>・ハッシュタグ選定</li> <li>・告知ストーリーズ投稿</li> <li>・リール動画投稿</li> </ul>		
			<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォロワーサポート開始</li> <li>・いいね/簡易コメント/DM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォロワーサポート開始</li> <li>・いいね/簡易コメント/DM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォロワーサポート開始</li> <li>・いいね/簡易コメント/DM</li> </ul>		
			<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロフィール作成</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・対面MTG</li> <li>・撮影</li> </ul>	
				<ul style="list-style-type: none"> <li>・Instagram広告</li> </ul>			
				<ul style="list-style-type: none"> <li>・Instagram広告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Instagram広告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Instagram広告</li> </ul>	

## 投稿画像について

---

私たちのサービスでは、投稿内容を7つのパートに分ける独自のメソッドを採用しています。

この方法は、WEB制作やマーケティングで培った経験をもとに生み出したもので、共感を引き出し、必要性を訴求しながら、信頼感や購買意欲を高める効果的な構成です。

このメソッドに基づく投稿は、企業のメッセージをユーザーに分かりやすく届け、インスタグラムを活用した効果的な発信をサポートします。

- **共感** ユーザーの悩みや課題に寄り添い、『自分に必要な情報だ』と感じてもらう部分
- **必要性** データや根拠を使って、課題がどれだけ深刻かを示し、その解決が必要だとユーザーに納得してもらう部分
- **知識** 商品の特長や製法、使用素材などを具体的に説明し、ユーザーに商品の価値や信頼性を理解してもらう部分
- **比較** 他社と自社の違いや独自の強みをわかりやすく示し、ユーザーに『これを選ぶ理由』を納得してもらう部分
- **信用** 企業の実績や信頼できる証拠を示し、ユーザーに安心感と信頼を与える部分
- **不安解消** ユーザーの疑問や懸念に答え、安心して商品やサービスを選べる環境を提供する部分
- **買う理由を作る** 特典や限定感、メリットを提示し、ユーザーに『今行動する価値がある』と感じてもらう部分

# 投稿画像例



## ■共感パート例

例)「こんなお悩み、ありませんか?」「購入したけど、〇〇に失敗した経験ありませんか?」など



## ■必要性パート例

例)「最新の研究で、〇〇が△△に効果的であることが証明されています。」「適切な対応を怠ると、〇〇の可能性が50%増加します。」など



## ■知識パート例

例)「職人が手作業で仕上げる、こだわりの製造プロセスをご紹介します。」「独自の△△技術で、従来製品より20%の軽量化を実現。」「



## ■比較パート例

例)「対応スピード」「アフターサービス」「価格設定」の項目で、他社との優位性を明確化。「特許技術を活用した高性能設計」



## ■信用パート例

例) お客様の声やレビュー、企業の実績や受賞歴、メディア掲載や認定証明など



## ■不安解消パート例

例) よくある質問 (FAQ)、アフターサービスの詳細など



## ■その他

例) スタッフ紹介、創業秘話、開発秘話など



[他の投稿例はこちらから](#)



# 投稿代行について

フィード投稿のリーチとエンゲージメントを向上させます。

(フィード投稿をたくさんの人に見てもらい、その人たちに積極的に反応してもらえるようにします)

## フィード投稿代行 ハッシュタグ戦略

フィード投稿を代行し、  
最適なハッシュタグを選定して  
投稿のリーチを最大化します。

ハッシュタグは、投稿をより多くのターゲット層に届けるための重要な要素です。投稿内容に関連性が高く、かつターゲットユーザーが検索しやすいハッシュタグを徹底的に分析・選定します。競争率が高すぎず、効果的に投稿が見つかるタグの組み合わせを活用し、フォロワー外のユーザーにもアプローチします。

## 告知ストーリーズ

投稿内容をストーリーズで告知し、  
フィード投稿の視聴率を高めます。

フィード投稿を見逃しているフォロワーや新規ユーザーに向けて、ストーリーズで視覚的にわかりやすく告知を行います。インタラクティブな要素（質問、投票など）を加えることで、視聴者の興味を引きつけ、フィード投稿への誘導を強化します。

## リール動画投稿

視覚的にインパクトのある短尺動画  
で、リーチとエンゲージメントを飛  
躍的に向上させます。

リール動画の作成・投稿を行い、新規ユーザーへのアプローチを強化します。短い時間でメッセージを伝える動画形式は、アルゴリズムに優先表示されやすく、フォロワー増加やエンゲージメント向上に大きく貢献します。

# 土台を整えるお手伝い

アカウント全体の方向性を明確にし、信頼感を高めることで、フォロワーが継続してつながりたくなる状態を作る基盤を作ります。

「たくさんの人に見てもらおう」→「見てもらった人が信頼してフォローする」という自然な流れを作り出せます。

## アカウント設計

運用の方向性を定め、  
フォロワーにとって魅力的で親しみやすい  
アカウントの基盤を作ります。

ターゲットとなる理想のフォロワー像（ペルソナ）を設定し、どのようなニーズや関心に応えるべきかを明確にします。また、ターゲット層が求める情報に基づき、効果的なハッシュタグをリサーチし、競合アカウントを分析することで、差別化ポイントを洗い出します。さらに、フォロワーが一目で魅力を感じ、信頼を寄せるプロフィールを作成し、アカウント全体の第一印象を整えます。

### 【サポート内容】

- ・目的設定
- ・プロフィール作成
- ・ターゲット、ペルソナ設定
- ・ジャンル選定
- ・ハッシュタグリサーチ
- ・競合分析

## フォロワーサポート

フォロワーとの交流を通じて、  
アカウントの存在感を高め、  
フォロワー数の増加をサポートします。

既存フォロワーや新しいフォロワー候補に対して、投稿への「いいね」や簡単なコメントを行い、積極的に関心を示します。また、新規フォロワーの獲得を目的に、ターゲットに合ったユーザーへフォロー促進のDMを送信。これにより、フォロワーとの距離を縮め、アカウントへの親しみを感じてもらい、継続的にフォローしたくなる環境を作ります。

### 【サポート内容】

- 一週間
- ・いいね50件
- ・簡易コメント20件
- ・フォロー促進DM10件

## 更に効果を促進させる

Instagram運用の効果をさらに高めるため、即効性のある広告運用や他チャネルとの連携施策でリーチ拡大と顧客接点の強化を図ります。

既存の施策を補強し、短期的な成果を加速させる「インスタ広告」と、深い情報提供でブランド理解を促進する「マーケティングブログ」を組み合わせ、運用全体の効果を最大化します。

### インスタ広告

短期間でのリーチ拡大、フォロワー増加を目指す  
広告運用サポートです。

アカウントのスタート時やキャンペーン期間中にInstagram広告を活用して、短期間で投稿やアカウントを多くの人に届けます。ターゲット設定や広告デザイン、効果測定を行い、効率的にリーチを拡大。フォロワー増加や商品・サービスの認知度向上を促進します。

### マーケティングブログ (コンテンツSEO)

ホームページ内でのブログ配信を通じて、  
Instagramと連動した顧客接点を拡大します。

Instagramで発信した情報をさらに深掘りし、ブログ形式で詳しい情報を提供します。SEO（検索エンジン最適化）を意識した記事を作成することで、検索エンジンから新たな顧客を引き込み、Instagram運用の成果を補完します。これにより、他チャネルとの連携を強化し、顧客接点を増やします。

※2025年サービス開始予定

※オプションサービスです

## 会社案内

会社名	株式会社 創人	資本金	3,000,000円
創業	2005年10月	住所	〒631-0827 奈良市西大寺小坊町6-1 ルミエール西大寺ビル1F
設立	2008年10月	連絡先	TEL 0742-94-5239 FAX 0742-95-5236
代表者	代表取締役 谷手 強	定休日	土・日・祝



# お問い合わせ

## OUR MEDIA 自社運営メディア



株式会社 創人

<https://sojin.jp/>

🔍 創人



創人ホームページ

<https://sojin.jp>



創人インスタグラム

<https://www.instagram.com/sojin.jp>



創人チャンネル

[https://www.youtube.com/@sojin\\_ch](https://www.youtube.com/@sojin_ch)

## CONTACT ご相談はこちらから



ご相談予約はこちら

<https://x.gd/6KoEE>



お問い合わせはこちら

<https://sojin.jp/contact.html>