

## 【100 フォロワー以下でも“成果(売上)に繋がる” Twitter 運用】

どうも。Uta(ユータ)です。  
ツイートにいいねを頂き、ありがとうございました。

現時点で 20 いいねには到達していませんが、  
反応をいただいた方にのみ本レポートを送っています。

僕はこの Uta(ユータ)を含め、Twitter で 5 つのアカウントを運営していますが、  
フォロワーが 500 名を超えてるのは Uta(ユータ)アカウントのみで、  
残り 4 つは 500 名以下です。(下の様な感じ)



bot を組んで自動化してるものもありますが、  
この弱小アカウント 4 つは 1 アカウントあたり、  
毎月ミニマム 2 万、多い時は最大 15 万ほどの  
収益を生んでくれるんですね。  
(だいたい 4 アカウントで 10 万前後が平均値です。)

レポートの内容を意識すれば、上記のような少ないフォロワーでも

売上発生につながりますので、ぜひご活用下さい。

## ①大前提：最重要指標

まず前提を共有します。

Twitter 経由で売上を上げるために最も重要なこと、

それは、

**「プロフィールを見てもらうこと」**

です。

インプレッション ユーザーがTwitterでこのツイートを見た回数	491
エンゲージメント総数 ユーザーがこのツイートに反応した回数	21
いいね ユーザーがこのツイートをいいねした回数	11
詳細のクリック数 ユーザーがこのツイートを詳細表示した回数	5
プロフィールのクリック数 名前、@ユーザー名、またはプロフィール画像をクリックした回数	5

↓興味持ってもらえてる

どれだけ RT が多くても、

どれだけいいねが多くても、

有益なことを呟いても、

プロフィールを見てもらえなければ売上を上げることは難しいです。

逆に少ないフォロワーでも

「プロフィール」に飛んでもらう確率が高ければ高いほど、

売上が上がります。

僕の場合、プロフクリック率を意識したことで、

上記で上げた 300 フォロワー程度のアカウントが、



当時 3 倍以上のフォロワーがいた、  
メインの Uta(ユータ)アカウントの  
Twitter 経由の売上を抜いたことがありました。

それくらい変わってきます。

ではなぜここまでの威力があるのかというと、  
「あなたが誰なのか？」を認識してもらえるから  
です。

例えば

「成功者は週に 1 冊本を読むから、君も読もう」  
と言われても、自分の嫌いな上司が言うのと、



有名ビジネスインフルエンサーが言った時では、



言葉の受け取り方が変わりますよね？

つまり、読み手にプロフィールに飛んでもらい、  
「あなたが何者か」  
を認識してもらった上で情報を受け取ってもらわないと意味がない  
ということです。

プロフィールについては、後述しますが、  
ここで覚えておいて欲しいのは、  
「売上につながる」のは、プロフィールクリック率が高いツイートである  
ということです。

ちなみに目安としては  
プロフクリック数/インプレッション数=2%前後  
の数値なら良いツイートと捉えて構いません。

## ②プロフクリック率が高いツイート

プロフクリック率の重要性がわかったところで、  
どのようなツイートならプロフィールに  
飛んでもらいやすいのでしょうか？

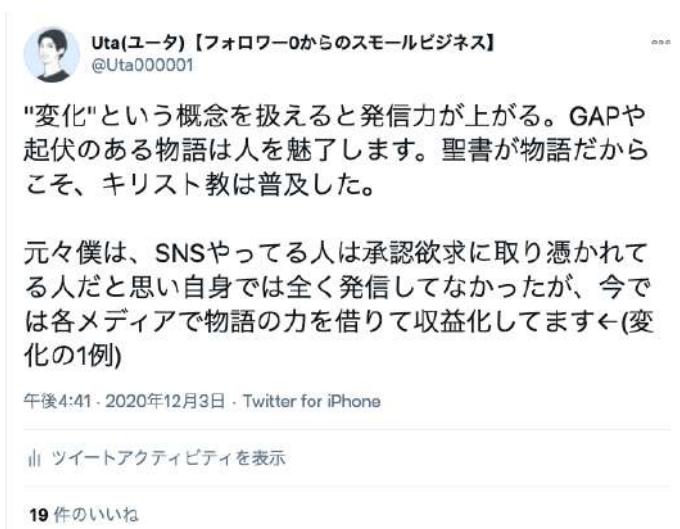
それは、  
「感情的価値が入ったツイート」  
です。

感情的価値とは、具体的には、

- ・ 経験
- ・ 物語
- ・ 主観
- ・ 理念

などを指します。

以前、以下のようなツイートをしました。



まさにこの通りで、**感情的価値を加えることで発信自体に変化が生まれます。**

例えば、

「成功者は週に1冊本を読む。だからあなたも成功者になりたいければ読書しましょう！」  
という文章と、

「成功者は週に1冊本を読む。僕はこれまで胸を張って「おれは成功した！」と言えるほどの実績を出したことはない。周りの友人は起業し、事業を軌道に乗せたり、ベンチャー企業の役員になっていると言うのに、自分だけ何も結果を残せてないのが死ぬほど悔しい。だから次の成功者になるべく、絶対に週に1冊は本を読む。内容はブログで毎週報告します。負けてられるか！」

この文章を読んだとき、どちらに興味をそそられますか？  
おそらく後者だと思います。

ですので極力、感情を加えるように意識してみてください

**感情的価値(変化/経験) > 機能的価値(有益さ/スペック)**

です。

ちなみにこれは Twitter のみならず、どのコンテンツでも同じです。

僕は過去、インフルエンサーを目指して無駄に記事作成してたときは、  
どれだけ行動しても売上につながらず腸が煮え繰り返ってましたが、  
感情的価値を意識した瞬間、売上が一瞬で発生しました。

1つ、僕がよく使う型を紹介しておくと、

=====

- ①興味喚起
- ②結論
- ③過去の失敗談

#### ④アクション喚起

=====

これは結構使えます。

例えば、

=====

- ①フォロワー数が多くても全く意味はない。
- ②ビジネスでは売上につながるかどうか全てだ
- ③僕はインフルエンサーを目指して、おはよう挨拶、リップ、いいね回りをしてたことがあるが、どれも売上につながらなかった。
- ④フォロワー数によらず売上を上げるには、まずプロフィールを整えましょう。

=====

こんな感じで使えます。

### ③プロフ構築のポイント

さて、ここからはプロフィール構築について書いていきます。

色んな Twitter 運用方法でも紹介されている通り、  
プロフィールは売上が上がるかどうかの要。

適宜、変更して反応を確かめていきましょう。

#### (1)顧客へのメリットが分かる

どのコンテンツにも共通することですが、  
最も大事なのは、  
「顧客へのメリットがわかるようにすること」  
です。

ただただ自分の専門性だけ書いている人がいますが、  
その専門性が顧客にどのようなメリットを与えるか？

を提示してあげましょう。

ここが明確だと、  
顧客からの問い合わせが増えることもあります。

## (2)専門性/実績がわかる

2つ目が専門性/実績がわかることです。  
もちろん(1)で書いた通り、  
顧客のメリットがわかるようにする必要があります。

例えば僕は、このレポートを書いている現在は、  
「"独自商品×DRM×Twitter"による収益化」  
を専門性として打ち出しています。  
(プロフは適宜、変えています。)

合わせて(1)でも書いた通り、この専門性が  
顧客にとってどのようなメリットをもたらすのか？  
というのをしっかりプロフに記載していきましょう。

## (3)認識されやすい画像(アイコン)を使っている

最後が認識されやすい画像を使うことです。  
これは実際の写真でも、イラストでもなんでも構いません。

「相手が不快に思わず、印象に残りやすい」  
ことが重要です。

アイコンはタイムラインに表示されますが、  
1日1回の接触がある場合でも、その効果は意外と馬鹿にできません。



「ザイオンス(単純接触)効果」というものを聞いたことがあるかもしれませんが、アイコンに好意を持たれると、その後も発信を好意的に見てもらいやすくなります。

たかがアイコン、されどアイコンなので、見にくい画像や不快な画像を使わないよう注意してくださいね。

そして、上記3つを意識した上で、

- ・固定ツイート
- ・プロフィール欄

から商品販売への導線を引いてあげるようにしてください。

あなたが誰か認識してもらった上で、セールスがかかれば、一定数成約していきます。

プロフィールクリック率の高いツイートをつぶやいて少ないフォロワーでも効率的に収益を上げていきましょう。

質問や感想があれば、送ってもらえると今後のコンテンツ作りの励みになります！

あと、質問などあれば割とガッツリ回答してますので、よかったら送ってくださいね。

以下、DMで頂いた質問の回答例も載せておきます。

◆商品の決め方、独自商品が売れるのか？マネタイズまでの速さについての回答  
→<https://uta001.com/wp-content/uploads/2020/03/DMkaitou1.pdf>

◆記事構成についての回答

→<https://uta001.com/wp-content/uploads/2020/03/DMkaitou2.pdf>

というわけで、質問の回答例でした。

感想、質問、相談などあればお気軽にご連絡ください！

引き続きどうぞ、宜しくお願い致します。

Uta(ユータ)

~~~~~

◆プロフィール

<https://uta001.com/2019/09/20/profile1/>

◆プレゼント付メールマガジン

<https://myasp-31.com/p/r/lHYDMcGz>

◆99%が知らない1人起業最適戦略

<https://uta001.com/2020/03/25/tactics-for-individual/>

◆ノンインフルエンサーのSNS戦略

<https://twitter.com/Uta000001/status/1267002980286361600>

◆Youtube

[https://www.youtube.com/channel/UCP9mR-KfDfelYVMW44QHQNQ?view\\_as=subscriber](https://www.youtube.com/channel/UCP9mR-KfDfelYVMW44QHQNQ?view_as=subscriber)

~~~~~