

SNSでフォロワーを 増やす前に読む本

「やってはいけない10のこと」

しゅうへい

01. バズらせようとしてはいけない	8
なぜバズってもフォロワーが増えないのか	9
プロフィールクリックが大切	10
フォロワーが増える投稿を意識する	12
02. 0いいねをナメてはいけない	13
0いいねにはお宝が眠っている	14
いいね数を気にせず継続できる生産力の土台	15
伸びない投稿から見つける王道の失敗パターン	17
潜在的なフォロワー層	19
03. 自分語りをしてはいけない	20
タイムラインを自分の名言集にしない	21
フォロワー1,000人までは相手のためのアカウント	23
調べたこと、読んだニュースを箇条書きで投稿	23
04. 伝える順番を間違っではいけない	25
普通のサラリーマンのおいたち紹介動画	26
一貫性の原理をうまく活用する	27
05. 自分の弱みを隠してはいけない	29
すごい人になってもフォロワーは増えない	30
あなたは弱くてOK、そのまま行動しよう	31
悩みのない主人公なんてつまらない、弱みを武器にする	32
06. あれこれ書いてはいけない	34
ワンメッセージ、ワンアウトカム	35

きれいな文章じゃなくていい	37
漢字、専門用語を多用しない	38
07. ノウハウだけに頼ってはいけない	39
自己成長×ノウハウでSNSを伸ばす	40
作業記録を残そう	43
08. 1つのSNSだけをやってはいけない	44
複数コンテンツを同時に作るオススのSNS運用方法	46
インスタの実績をTwitterでアピール	47
09. すぐお金のしようとしてはいけない	48
SNS初心者はビジネスができるまでの期間を見誤る	49
時給0円で仕組みを作れ	50
ぼくが作った月20万円の売上の仕組み	52
月20万円の仕組みができるまで	53
10. 今の自分のままインフルエンサーになろう としてはいけない	55
習慣の力で自分を変えてフォロワーを増やす	56
実は挫折してもOK、ダメな自分を愛してあげよう	58
1年後の自分をインフルエンサーにしよう	59
うまくいかない方法を1,000個見つけよう	61

こんにちは、しゅうへいです。

2017年に、Twitterフォロワー100人から情報発信をスタートして、約3年でTwitterフォロワー3.2万人、その他SNS・YouTube含めると総フォロワー8万人を超えました。

元からすごい実績があったわけではなく、むしろサラリーマン時代は朝起きれない、よく遅刻するポンコツ会社員。

そんなぼくでも、職業＝インフルエンサーといえるところまでこれました。

「友達や同級生がインフルエンサー」のように、最近はインフルエンサーが身近にいる人も少なくないはず。

ちょっと前まで同じような仕事していたあいつが、今ではSNSを仕事にしている…。そういった状況にちょっとした焦りを感じることもありますよね。

そんなときに「インフルエンサーになる方法！」みたいな本やネット記事をみて、SNSアカウントを本格的に運用してみた人もいると思います。

フォロワー増えましたか？

増えた人はさすがです、おめでとうございます。

でも、ほとんどの人は増えなかったはず…。

自分にはセンスがないんだ、フォロワーが増えるのは特別なスキルのある人だけなんだ、実はみんなお金をかけてフォロワーを買っているんだ、とSNSのフォロワーが増えない理由を自分のせいにしたり、インフルエンサーはズルいことをしていると疑ったり…。

ギクッ！となった人はラッキーです。実は、フォロワーを増やす方法だけを実践してもフォロワーは増えません。

フォロワーを上手に増やしている人達には共通する、フォロワーを増やすために「やらないほうがいいこと」が存在しています。

フォロワーを増やすために「やるべきこと」はあるのですが、それは「やらないほうがいいこと」を理解しないと効果がでません。

例えば、女性にモテたい男性をイメージしてみてください。

その人は「非モテでもOK！明日からすぐモテる究極の口説きテクニック10選」みたいな、よくみる恋愛テクニックを実践しようとしています。

すごいテクニックなのかもしれませんが、実践する本人は無精ひげにボサボサの髪で、数日風呂に入っていないようなニオイを発している…こんな状態だったら口説けるわけないですよ。

女性に声をかけても避けられるだろうし、逆に声をかけてくるのは交番のおまわりさんくらいです。

前置きが長くなりました。この本では、フォロワーの多い人があえて言わない、SNS運用で「やっていないこと」「やらないほうがいいこと」を、10個にまとめて紹介しています。

この「やってはいけない10のこと」は、SNS全般（Twitter、Instagram、YouTube、ブログ、音声メディアなど）に使える、SNS運用の基本です。

周りのインフルエンサーや自分自身の経験から、これからSNSを始める人や、今頑張っているけどなかなか伸びない人にとって、突破口となる情報が詰まっています。ぜひこの先を読み進めてみてください。

読み終えたときには、うまくいかない原因が明確になり、よりキレのあるSNS運用ができるようになっているはず。

3年前フォロワー100人で、SNSの右も左も分からない状況だったぼくに贈りたい本となっています。もっと早く知っていれば…となるかもしれませんが、今からでも全然遅くありません。

「やってはいけないこと」を知ってから、あなたのSNSの第一歩を踏み出してください。

01. バズらせようとしてはいけない

「バズらないとフォロワーは増えない」なんて思ってませんか？そのために過激なことを言わないと…なんて思っている人もいるかもしれません。

しかし実は、バズってもさほどフォロワーは増えません。

厳密にいうと、たしかにフォロワーが増えるバズもあります。が、バズツイートやバズ投稿をした投稿主のプロフィールにいくと、フォロワー10人匿名アカウント…なんてことがザラにあります。

試しにTwitterのタイムラインで今バズってるツイートを探して、アカウント主を見に行ってください。

ちなみに、ぼくのフォロワー3万人のアカウントは、最高にバズったツイートでも1,000リツイート、10,000いいね以下です。

周りのインフルエンサーやフォロワーが伸びてるアカウントも、100リツイート以下のツイートがほとんどです。

なぜバズってもフォロワーが増えないのか

なぜバズってもフォロワーが増えないのでしょうか？その理由を知るためには、SNSでフォロワーが増える仕組みを理解することから始まります。

SNSでフォロワーが増える仕組みは次の通りです。

1. 投稿

2. インプレッション

(その投稿が表示され読まれる)

3. プロフィールクリック

(投稿からあなたに興味を持ちプロフィールページに訪問する)

4. インプレッション

(プロフィールを読む&最近の投稿を数個見る)

5. フォロー

(今後の投稿も見たい、投稿を見逃したくないからフォローする)

みなさんが今フォローしているアカウントのほとんどは、こういう流れでフォローしているはずです。この流れから外れるケースは、もともと知っている人、友達、その人を見にそのSNSにきたなどです。

知名度のない状況で、自分のことを知らない人があなたをフォローする流れは、上記の通りとなります。

プロフィールクリックが大切

いくらバズってインプレッションが増えても、フォローボタンを押されなければフォロワー数は増えません。そのフォローに至る上で大切になってくるのがプロフィールクリックです。

1. プロフィールクリック（エンゲージメント）

2. フォロワー（続きが気になる、投稿を見逃したくない）

まず、バズるとインプレッションは増加します。10万、100万はざらで、ときには1投稿が1,000万インプレッションを超えることもあります。もちろん、それに応じていいね数やリツイート数も増えていきます。

が、これだけではフォロワーは必ずしも増えません。1つ目の「プロフィールクリック」がほぼないからです。投稿内容よりも、あなたに興味を持った人がどれくらいいるかが非常に重要になってきます。

一般的にバズ投稿は、その投稿主（アカウント）の投稿内容と関係ないものがほとんど。普段本気でSNS発信してない匿名アカウントがたまたまバズっている、みたいなことはよく見かけますよね。

なんでもいから投稿をバズらせるよりも、アイコン、アカウント名、プロフィール、発信テーマをしっかりと設定することが先です。その上でバズるようなコンテンツを作ることができたら、フォロワー数も爆増していきます。

フォロワー増加の方程式は通りです。

フォロワー増加数＝インプレッション×プロフィールクリック×
フォロワー率

ポイントは、掛け算となっている点です。掛け算なので、どれかが0になるとすべて0になってしまいます。アカウントと関係のないバズ投稿は、上記の計算式2つ目の「プロフィールクリック」が限りなく0に近いので、フォロワーが増えにくいのです。

フォロワーが増える投稿を意識する

バズを狙うのがダメということではありません。インプレッションだけ増やして「フォロワー数は無風」みたいなバズを作るために消耗しないことが大切です。

やるべきことは2つ。

- ・ 1投稿で1フォロワー必ず増えるというコンテンツを意識する
- ・ その投稿のインプレッション数を上げる

前者ができていれば、バズるとフォロワーが激増します。これが本当の意味でのバズです。いいね数が少なくても、1日数名ずつフォロワーが増えていればとりあえずOK。コツを掴んできたら、今度はインプレッション数を上げる工夫をしていきましょう。

インプレッション数を上げるコツは、本書の続きを読み実践することです。ぜひ試すことから始めてみてください。

02. 0いいねをナメてはいけない

ムリにバズらせなくてもいいことがわかって安心したのはいいけど、投稿するたびに0いいね…ツライですよね。その気持ち痛いほどわかります。ぼくも情報発信を始めて、最初の6ヶ月くらいは0いいねを連発していました。

毎回ビクビクしながら意識高めの投稿をしているのに、それが盛大にスベって0いいねを連発すると、まさに「穴があったら入りたい」状況になりますよね。

「自分にはセンスがないんだ」と思っている人、安心してください。初心者の人に足りないのはセンスではなく、視力です。

0いいねにはお宝が眠っている

実は0いいねの投稿の中にはお宝が眠っています。SNSマーケティングが得意な人は、0いいね投稿に伸びる投稿のヒントを得ています。

逆にSNSでフォロワーが伸びずに挫折していく人は、この0いいねをナメているということ。

0 いいねからたくさんヒント（お宝）を見つけることができます。初心者にはこのヒントを見つけられる視力がまだ備わっていないだけ。

0 いいね投稿には次のお宝が眠っています。

- ・ いいね数を気にせず継続できる生産力の土台
- ・ 伸びない投稿から見つける王道の失敗パターン
- ・ 潜在的なフォロワー層

いいね数を気にせず継続できる生産力の土台

そもそも、いいね数がモチベーションになっていると必ず挫折します。SNSの運用において大事なのは、「見えるいいね」よりも「見えない心のいいね」です。

想像してみてください。

誰かが「おもしろかった」「勉強になった」「またみたい」のような投稿をしたとします。あなたはそのような投稿に、毎回必ずいいねやコメントをしますか？

ほとんどの人は、そこまで小まめにいいねやコメントなどは残しません。なので、0いいねだからダメな投稿というわけではないのです。

「おもしろかった」「勉強になった」「またみたい」という「心のいいね」をもらったかどうかが大切になります。

そして、いいね数は増減します。いいね数＝モチベーションとしてしまうと、その都度モチベーションがアップダウンしてコンスタントな投稿に支障がでます。

SNS運用で何より大事なことは「辞めないこと（継続）」です。0いいね連発しながらも継続できたら、そこから先は伸びるしかないのでどんどん楽しくなっていきます。

0いいねが多くなる参入初期に、ぜひこのマインドを身に付けておいてください。

伸びない投稿から見つける王道の失敗パターン

みなさんに質問です。

「0いいね投稿」は失敗でしょうか？

約2,000個ものフィラメントを試し、電球を発明したトーマス・エジソンの言葉を紹介させてください。

「失敗ではない。うまくいかない1万通りの方法を発見したのだ。」

もしエジソンがSNSをやったらこうなります。

「0いいねは失敗ではない。いいねがつかない1万通りの投稿を発見したのだ。」

ぼくもこの3年間で30,000ツイート、ブログ記事700本、動画300本、ラジオ800本以上を生産して世に出しています。そしてたくさん「失敗」してきましたし、今もリアルタイムで「失敗」を経験しています。

失敗はマイナスの出来事ではなく「発見」です。気づき、知識、経験が増えています。もしみなさんが0いいねを失敗と思うのなら、それはうまくいく方法にたどり着くための必要な経由地だったんだと考えましょう。

0いいねになる王道の失敗パターンはだいたい決まっています。

- ・わかりにくい
- ・読みにくい
- ・漢字、専門用語のオンパレード
- ・自分語りをしている
- ・そもそもリーチ数が少ない

なぜ自分の投稿は0いいねなのか？これを自分で分析することが非常に重要。失敗から学ばないなら、それは失敗となるだけです。

潜在的なフォロワー層

0いいねには潜在的なフォロワー層が隠れています。タイムラインであなたの投稿は目にしているけど、わざわざいいねやフォローはしない層です。

魚釣りでいうと、魚は海の中にいて針についているエサは食べるけど、針にはかからないようなイメージ。いいね・フォロー（釣れる）まであと何かの要素が足りてないだけです。

Twitterなどでプレゼントや現金を配る企画が増えてきましたが、よく釣れていますよね（笑）人間ってわかりやすいなど、そのような投稿を見てて思います。

みなさんは「お金やプレゼント」のような、わかりやすいエサを使わないと思うので、いいねやフォローをもらう難易度は高くなります。

0いいね連発でOK。これはダメだった、これもダメだったと実験を繰り返しながら、「人を動かす」スキルを身に付けていきましょう。

余談ですが、ぼくが今住んでいる瀬戸内海の島で、イカ釣り（エギング）をするようになってから、この「人を動かすこと」がうまくなった気がします。人もイカも同じで、自分が相手をコントロールすることは不可能。相手が動きたくなるようにするのが一番ですね。

03. 自分語りをしてはいけない

滅私奉公という言葉聞いたことはありますか？

滅私奉公というのは、「私（自分）」を滅し、「公（自分以外の人）」のために自分の時間や労力を捧げるという故事です。

SNSでもこの滅私奉公が非常に重要になってきます。ほとんどの初心者が、自分のことを理解してほしくて自分のことを投稿します。

自分の考え、思い、おいたち、好きなもの、好きな人、趣味、仕事…など。こういった投稿が伸びると思いますか？

これを読んでいるみなさんは、今は冷静なので「伸びるわけがない」と思えるかもしれません。しかし、いざ投稿しようとする、気づかぬうちに自分語りしているケースがとても多いです。

タイムラインを自分の名言集にしない

「投稿しているのに、なかなかフォロワーが増えません」とよく相談をもらいます。その人のSNSのタイムラインを見に行く

と、過去から現在の一連の投稿が「自分の名言（迷言）集」化
しています…。

「仕事とはジェット機の離陸のようなものだ」

「人生に疲れたときは読書が一番だ」

「キンコン西野は天才だ」

ぶっちゃけやってませんか？（笑）ぼくはよくやっていた…。

耳が痛いかもしれませんが、たいした実績もない、運用数週間
から数ヶ月のアカウントの迷言なんて見たいと思う人はいませ
ん。

あなた自身、フォロワーが少ない人の迷言をリツイートした
り、積極的にいいねしたりしてないのと同じです。

フォロワー1,000人までは相手のためのアカウント

あなたが運用しているアカウントは、あなたのためのアカウントではありません。フォロワー1,000人までは、相手のための情報を投稿するアカウントとなりましょう。

これがSNS版「滅私奉公」です。Twitter、インスタ、YouTubeが伸びない人は、だいたい自分を認めてほしくて投稿してしまっています。

人はみな、少なからず他人から認めてほしくて生きています。だからといって、それをいきなりSNSでやってしまうのは間違い。フォロワーも伸びず投稿も読まれることもなく、結局誰からも認められずフェードアウトしていきます。

調べたこと、読んだニュースを箇条書きで投稿

では、「相手のためのアカウント」とはどのようなアカウントでしょうか？

シンプルにあなたが調べたことや役に立ったことをまとめていけばOKです。あなたがスマホにメモしたこと、ブックマークしたブログ記事、勉強になったYouTube動画、こういった情報を求めている人は必ず存在しています。

自分とそっくりなドッペルゲンガーが、世の中には3人いるとよく聞きますよね。実は3人どころか、リアルタイムに10,000人くらい存在しています。

容姿は違えど、あなたと同じことで悩んだり、困ったりしている人です。人類史上初の悩みなんてものはありません。あなたがGoogle検索して、ドンピシャの記事を見つけたということは、誰かが先に悩んでいてそれを知ってコンテンツにしてる人がいるということ。

同じことをあなたがすればいいだけです。そうすると、自分語りのアカウントから、相手（フォロワー・読者・視聴者）が主人公になるアカウントとなります。

まさに「滅私奉公」ですよね。少なくともフォロワー1,000人までは滅私奉公を続けていきましょう。

04. 伝える順番を間違っ てはいけな い

自分のSNSアカウントなのに、自分の言いたいことも言えないのは辛い…、そう思った人も少なくないはず。滅私奉公しながらも、自分の言いたいことを伝える方法はちゃんとあります。

それは「伝える順番」を工夫すること。「相手の聞きたいこと」の次に「あなたの言いたいこと」をそっと添えてください。

人は聞きたい話を聞きます。知りたいことを知りたい順に知ろうとします。にも関わらず、あなたが言いたいことを先に伝え

てしまったら、「別にそんな話聞きたくない」となってしまうでしょう。

普通のサラリーマンのおいたち紹介動画

普通のサラリーマンが1本のYouTube動画を出しました。タイトルが「ぼくのおいたち」。ぶっちゃけ興味ありますか？ほとんどの人はわざわざクリックして見ないはず。

ではこれならどうでしょうか？

「サラリーマンをしながら月5万円の副業収入を作った3つの方法」

少し見たいなと思いますよね。動画を見ていくと、SNSとブログを開設して、ライティング案件もこなしながら副業収入を楽しく作っている様子が、わかりやすく伝わってきます。

映像が切り替わり、「もともと自分はすごいサラリーマンでもなかったし、ライティングスキルを持っていたわけでもなかつ

た話」に入ります。普通の家庭に生まれて、高校卒業後すぐに就職…。

あれ、気づきましたか？しれっと「ぼくのおいたち」の話が入ってきています。

そう、「伝える順番」を変えるだけで、人は自分の話したいこと、言いたいことをちゃんと聞いてくれるのです。

一貫性の原理をうまく活用する

人が一番お金を払いやすいタイミングはどこだと思いますか？

お得なセール商品があったときでしょうか？残り1品の売り切れ間近の商品があったときでしょうか？

どちらも確かにお金を払ってしまいそうなタイミングですよ
ね。

実は、人が一番お金を払いやすいタイミングは、お金を払った後です。

車を買う時をイメージしてみてください。本体価格160万円の普通車。そこにセールスマンがオプションはどうされますか？と聞いてきます。

カーナビ、ホイール、高級革シート…。そこには本体価格160万円より安い5万円～20万円くらいのオプション製品がたくさん並んでいます。

では次に、みなさんが会社から1ヶ月分のお給料もらったときを想像してみてください。セールスマンから、「今ならセールで車のホイールが5万円となっています」と電話をもらいます。さて、買いたいとなりましたか？

車本体を買うときは、気にせず買おうとしていたオプション製品が、急に高く感じましたよね。これには一貫性の原理が働いています。

人はいったん購買決定したら、「ついで買い」をするなど最初の購買行動と一致した行動をとり続けようとしています。

話を戻すと、伝える順番が大切なのはこの一貫性の原理を働かせるためです。まずは相手の知りたいことを聞いてもらう、聞き始めたから関連する他にも知りたかったことにも気づき、ついでに話を聞き続けてしまうということです。

SNSやYouTube以外にもものすごく使えるスキルなので、ぜひトレーニングして体得してみてください。

05. 自分の弱みを隠してはいけない

あなたは弱みを人に話せますか？実はこれSNS運用で非常に重要なテーマです。

一般的に、SNSでは自分の強みを生かした投稿をしないといけない、すごい人と思われないとフォロワーが増えない、といわれています。

これが大きな間違い。確かに強みを生かした投稿やアカウント運営も大切です。年商100億円企業の社長が運営するアカウント、いかにもすごそうですね。でも実はこうしたアカウントの多くは、フォロワー数1,000人以下の場合があります。

すごい人になってもフォロワーは増えない

強みや実績を出して、すごそうなアカウントを作ってもフォロワーはほぼ伸びません。なぜかわかりますか？

SNSを見ている人はほとんどが普通の人だからです。もつという、何かしら劣等感やコンプレックスを抱えている人がほとんど。

そんなところにさっそうと、いわゆる「成功者」が現れて独自の成功法則を語っても誰も耳を傾けません。

無名政治家が朝から街頭演説をしているようなイメージ。「誰なん？」で終わりです。

人はすごい人よりも、「人がすごい人になっていく過程」に興味を持っています。もっというと「自分をすごい人にしてくれそうな人」に強く関心を覚える生き物です。

自分と同じような存在を見つけて、その人がどのような努力量、方法で実績を作っていくのか、そういったコンテンツを求めています。

なので、すごい人になってはいけないわけです。見ている人と同じような悩み、心配をリアルタイムに抱えて、それを先頭切って解決するべく行動しないとイケません。

あなたは弱くてOK、そのまま行動しよう

強みなんてなくていいです。ヨワヨワでOK。実際にぼくは借金600万円を抱える多重債務者です。アコムや楽天スーパーカードローン、奨学金、友達に借りている100万円など、まさにクズ人間。

それをブログとTwitterで公開しました。毎月の返済額や、会社を辞めてブログで稼いで返済していく様子をコンテンツにして、毎日発信していたら1年ほどでフォロワー数が1万人を超えました。

もしぼくがすごい人やできる人を装って発信していたら、フォロワー1,000人すら超えなかったと思います。長く発信しているインフルエンサーなどは、その人のテキストを読んだだけである程度人間性がわかってしまいます。つまり、装ってもバレるということです。

であれば、最初からダメな自分や弱い自分を晒していきましょう。クズな自分だからムリだ…と言い訳の材料にははいけません。むしろ面白い物語の主人公として、自分を客観的にみるべきです。

悩みのない主人公なんてつまらない、弱みを武器にする

アニメの主人公が最初から完璧人間で、悩みや不安もなくストーリーが展開したらどう思いますか？見せ場のない物語に飽きて、見るのを途中でやめそうですよね。

でも多くの人が自分の弱みやコンプレックスになると、隠そうとしてしまいます。この他人の弱みは見たいのに、自分のそれは隠そうとするやっかいな心理をうまく活用しましょう。

ほんとは言いたくないことも、うまくコンテンツに変えていきます。もちろん強みや実績も使えます。強みと弱みをうまく使い分けていくイメージです。

ぼくの場合は、多重債務者というクズの部分を前面に出しながら、裏ではコツコツとブログやSNSを更新していきました。

「借金があるクズのくせにちゃんとブログは更新する」というギャップを作り出して、0からのブログ運営ノウハウも投稿。

他人の弱みやコンプレックスは、人を強く引きつけるコンテンツです。そこに有益なブログ情報を組み合わせて、「おもしろそう」「フォローしておくと何かいい情報が見つかりそう」という、相手にとってのメリットを提供しました。

さきほど「自分語りをしてはいけない」といいましたが、この弱みの活用ではむしろ恥ずかしい自分をどんどん語りましょう。SNSが伸びない人ほど、この最大の武器である弱みを隠したまま戦っています。弱みはあなたの強みをさらに強化します。ぜひSNSでダメなあなたをさらけ出してみてください。

06. あれこれ書いてはいけない

読み手のことを考え、1つの投稿にあれこれと詰め込んでませんか？ライス大盛り無料みたいなノリで、こっちの情報も、ついでにこの写真と動画も…と。実はこれ逆効果です。

SNSがなかなか伸びない人の投稿によくあるケースですが、あれこれと詰め込んでしまい、結局何が言いたいのわからない。拳句の果てには「ちょっと何言ってるかわからないです」とツッコミを入れたくなる、そんな投稿をよく見ます。

本当に相手のことを考えているのであれば、投稿はなるべく短くシンプルであるべきです。SNS初心者ほど長文ツイート連投して、テキストハラスメントレベルの文章になっています。

想像してみてください。昼休み終わりにパソコンを開くと、課長から行間が詰まりまくった長文メール。読む気にならないですよ。受け手に立つと短いほうがいいのに、なぜかSNS初心者はあれこれと書いてしまいます。

投稿が長くなる人は、次の原則を実践すると自然にシンプルな文章が書けるようになります。

ワンメッセージ、ワンアウトカム

ワンメッセージ、ワンアウトカムという言葉聞いたことがありますか？1つの文章に1つのメッセージ、そのメッセージで相手を動かし、1つの結果を得るという原則です。

SNS初心者は、1投稿であれもこれもお願いしています。好きな人にラブレターを書くとしましょう。そこに「好きです、付き

合ってください」以外のメッセージを添えますか？「好きです、付き合ってください、そして今週の土曜は一緒に映画に行って、来月は温泉旅行、年越しは…」ちょっと多いですよね
(笑)

メッセージを1つに絞ると相手は動いてくれます。自分でも投稿を毎回見直しましょう。この投稿で相手にとってほしい行動は何か？ワンメッセージ、ワンアウトカムになっているか？それだけを忘れないようにしましょう。

本書の「SNSでフォロワーを増やす前に読む本。やってはいけない10のこと。」もワンメッセージ、ワンアウトカムになっています。

ワンメッセージは「やってはいけないことを知ってほしい」。
ワンアウトカムは「やるべきSNS運用がはっきりしている状態」です。

なので常に自分に問いかけています。「この文章を読んだ読者は、SNSに対してワクワクしているか」。これを忘れない限り、ちゃんと相手の心に届くメッセージ（文章）が書けるはずです。これも慣れなので、まずは投稿数を重ねていきましょ

う。そのうち意識せずとも自然にワンメッセージワンアウトカムとなっているはずです。

きれいな文章じゃなくていい

SNSやブログを投稿するときに、変にかしこまってビジネスメールのような文章になってしまいがちです。実はこれもムダに文章を長くしてしまいます。

特にサラリーマン経験が長い人ほど、このクセが強く出る人は多いですね。失礼がない文章を心がけて長く書きすぎる。これも別方向から見ると、過剰な文字数という失礼に変わります。

丁寧な表現よりも、短く相手の想像力を掻き立てる言葉をチョイスしましょう。

そう、この「チョイスしましょう」もまさにくだけた表現です。「選択しましょう」とつい書いてしまいそうですよね。ぼくも取引先に送るメールなら、チョイスはチョイスしないかも…。

漢字、専門用語を多用しない

賢く見られようとして漢字や専門用語をめちゃくちゃ使う人がいます。正直読む気が失せます…。中にはひらがなより漢字が多くて、この人は中国人なのか？と思うような人もいますね。

さきほどの「チョイス」のように、漢字を言い換えてなるべくひらがなやカタカナを使っていきましょう。

ただ過剰にひらがなだけ使うと読みにくいので、バランスが大切です。このあたりはインフルエンサーの投稿やブログ記事を読み込み、バランス感覚をインストールしてみてください。

ちなみに、「僕」や「私」などもひらがながオススメです。実際に書いてみると、ひらがなのほうが柔らかな印象となって読みやすいですよ。

文章術に関しては、こちらのブログ記事にまとめています。

関連記事：[【読まれないを解決】文章力をあげる3つのコツ](#)

07. ノウハウだけに頼ってはいけ ない

「SNS フォロワー増やす コツ」

とGoogle検索に打ち込むと、無数のSNS運用テクニック集がヒットします。中には「積極的にフォローして、フォローバックをもらいしょう」なんて大間違いのテクニックもあります。

ちなみに、フォローバックされて増えたフォロワーは、あなたの投稿にほぼ反応してくれません。こちらからいいねしたり、コメントしない限り反応してくれないフォロワーを集めたところで意味がないのでやめておきましょう。

大切なのは、自然とあなたのことを気になってフォローしてくれるフォロワーです。Google検索ですぐ見つかるテクニック

は、単にフォロワー数を増やすことだけに着目していて、SNSを通じてどんなことを叶えたいのか？という一番大切な目的を置いてけぼりにしています。

ちょっと自己啓発チックで古くさいと感じるかもしれませんが、SNSで大切なのは小手先のノウハウよりも、あなた自身の変化です。1年前の投稿を見て、「自分まだまだだったな…」と思えるか。1年前も今も、フォローしてフォローバックもらって…なんてことを繰り返しては、いつまで経ってもあなたのSNSは本当の意味で伸びません。

自己成長×ノウハウでSNSを伸ばす

ノウハウがまったく必要ないわけではありません。ノウハウだけでは伸びないので、そこに自己成長を足していきましょう。なぜ自己成長が必要かという、それが自らの体験談となるからです。

SNSではテキストが基本ですから、嘘をつこうと思えばいくらでもつくことができます。

「おれは年商100億円だ」

「知り合いは上場企業の経営者ばかりだ」

「今度AppleCEOのティム・クックがおれに会いに来る」

ちょっと笑っちゃいそうですが、これに近い投稿をしている人は普通に見かけます。そしてこういう人に騙されて、悪徳コンサルで数十万円ぼったくられるなんてこともあります。

では、次の文章ではどうでしょうか。

「ツールを使わず3年でTwitterフォロワー30,000人を獲得しました。でも最初はフォロワー100人、しかもほぼ同級生か芸能人しかフォローしてないプライベートアカウント。いきなり意識高い系発言を始めて強烈に恥ずかしい経験もたくさんしました。

一般人でフォロワー1,000人達成している人の運用方法を真似しながら、コツコツ投稿を継続。SNSの更新と同時に、ブログ

もスタート。ブログ運営ノウハウをTwitterでわかりやすく投稿すると、いいねが増えるようになってフォロワーも増加し始めました。

フォロワー1,000人を超えたあたりから、増加率も少しずつ上っていき、運用から1年ちょっとで10,000人を突破。DMで企業からPR案件の依頼もくるようになりました。」

どうですか？嘘をついているように感じましたか？

文量が違うので正確に比較できないですが、こういう投稿をしている人がいたらフォローしておこうかなと思いますよね。これが自己成長、つまり体験談を語れる強さです。この体験談に、文章術や伝え方などのノウハウやテクニックを掛け合わせていきます。

逆にいえば、ノウハウだけに頼ると詐欺に近づいていくということですね。SNSで誰をフォローすべきか判断するときも、この体験談を語っているかどうかを大切にしてください。そしてあなた自身、フォロワーを大事にする意味も込めて体験談で語れるようになりましょう。

作業記録を残そう

自己成長するためには、毎日コツコツ努力して積み上げるしかありません。3日坊主や怠け癖がある人は、1日の作業量を記録していきましょう。

やり方はシンプル。「今日の作業量」などとタイトルをつけて、ツイートしたりインスタのストーリーズに投稿しましょう。

- ・ ブログ1本
- ・ ツイート10本
- ・ 音声配信1本
- ・ YouTube撮影1本
- ・ 動画編集1本
- ・ 1,500字

など。

また、Googleスプレッドシートなどにログ（記録）を残していくのもオススメです。ぼくは独立前からログ取りを2年間継続しました。

不思議なもので、記録を取り始めると「0」と記入するのが嫌で、寝る前にブログ1記事書いたりしていました。たった1記事ですが、この「微差」は積み上がると「大差」になります。このシンプルすぎて誰もやらない方法をぜひ実践してみてください。マジでノウハウよりも1000億倍大切です。

08. 1つのSNSだけをやってはいけない

よっしゃ！SNS運用がなんとなくわかってきたぞ！まずはTwitterを鬼更新だ！

と思った方、残念なお知らせがあります。1つのSNSだけを頑張るってはいけません。最低でも3つは同時にやりましょう。

たとえば、Twitter更新だけでなくブログも執筆、その要約をインスタにも投稿、みたいなイメージです。そして余裕がある人は、ブログ記事をYouTubeで動画解説してみる。さらにその音声データを抜き取ってApplePodcastで配信。

おいおい、そこまでやる時間ないよ…という方もいるかもしれませんが、ほぼ労力は変わらないので複数プラットフォームに同じコンテンツを投稿していきましょう。

これにはちゃんと理由があります。Twitter、インスタ、YouTube、ブログ、Podcast、それぞれのプラットフォームは世界地図のような大陸になっています。同じネット上のサービスですが、それぞれの大陸ごとに人種（ユーザー）が独立して存在しているのです。

そしてさらに大切なことが、この人種（ユーザー）は頻繁に大陸を移動しません。

もしあなたがTwitterに、とあるコンテンツを投稿したとしましょう。そのコンテンツは、YouTubeなら人気コンテンツにな

る可能性がありました。しかし、あなたはTwitterに投稿してしまっただけのため、そうはなりませんでした。みたいなことがわりとよくあります。

なので、堂々と同一コンテンツを複数プラットフォームに投稿していきましょう。慣れると作業時間もかなり短縮できます。

複数コンテンツを同時に作るオススメのSNS運用方法

多くのインフルエンサーやぼくがやっている方法を紹介します。

- ・ 思いついたアイデアをTwitterに投稿する（例：ブログで稼ぐ5つのコツ）
- ・ そのツイートをブログに埋め込み、少し追記して1記事作る
- ・ ブログ記事をYouTube台本にして動画で解説する

- ・ YouTube動画撮影と同時に音声録音する（または動画の音声をあとで抜き取る）

- ・ その音声をPodcastに配信する

- ・ ブログ記事をiPhoneメモ帳にコピペして見出しごとにスクショしてインスタに投稿

あくまで一例ですが、こういう流れでコンテンツを作っていくと、5つのプラットフォームにそれぞれ投稿することができます。慣れてくると1時間~2時間くらいでできるようになるかと。そうすると副業サラリーマンでも十分時間捻出が可能です。

インスタの実績をTwitterでアピール

複数プラットフォームに投稿するのには、実はもう一つ大事な理由があります。他のSNSでフォロワーが伸びたりすると、それを別のSNSで実績としてアピールできることです。インスタ

が伸びたらそれをTwitterやブログのコンテンツにしたり、その逆も可能です。

何気なく見てたTwitterのタイムラインに、「登録者1万人田舎暮らしYouTuberが教えるVlogの撮影のコツ」みたいな投稿が流れてきたら、プロフィールを覗いてみようかなと思いますよね。

こんなイメージで複数のプラットフォームをまたいで、それぞれをコツコツ伸ばしていきましょう。仮に1つのSNSでうまくいかなくも全然気にしなくてOK。自分と相性のいいSNS探しをしていきましょう。

09. すぐお金にしようとしてはいけない

1ヶ月SNS更新したら月10万円くらいいくだろう…、実はこれぼくがTwitterとブログを始める前に思っていたことです。実際

にSNSとブログから月10万円の収入が得られたのは1年後でした。

これを聞いてやる気がなくなった人もいます。一方で「1年頑張れば10万円なのか！」とテンションが上がった人もいるかもしれません。後者の人はまれだと思いますが、その感覚は正解です。

1ヶ月でサクッと稼げるようになるのはかなりのラッキーパンチ。たまたま市場のタイミングがよかったか、事前のリサーチが素晴らしかったかですね。

SNS初心者はビジネスができるまでの期間を見誤る

ぼく含めて、SNS初心者はビジネスができるまでの期間を見誤ります。一般的にビジネスが立ち上がる期間は、少なくとも1年～3年がかかります。それでもかなり早いほう。

あのAmazon.comはいつ創業したか知っていますか？2000年代のような気がしますよね。実は1994年です（Google1998年、Netflixは1997年）2020年にぼくらが当たり前に使っているサービスですが、20年～30年弱の歴史を持っています。

SNSで稼ぐ＝ビジネスです。お金にならないからと、1ヶ月くらいで諦めてはいけません。ダイエットや筋トレも、成果が出るのに時間がかかりますよね。腹筋100回やっても数分後にお腹がシックスパックにならないのと同じです。

逆にいうと、「売上がない＝ダメなSNS」ではないということです。お金よりもまずは仕組みを作っていきましょう。

時給0円で仕組みを作れ

SNS1年目は時給0円で仕組みをコツコツ作りましょう。仕組みとは、ビジネスそのものです。

Googleは検索サービスをローンチしてから、しばらくは売上0円の赤字企業でした。Google検索でお金を払ったことありませ

んよね。そしてグーグルは、サービスを無料開放して仕組みを広げていきます。周りから多くの批判を受けながら、その後検索連動の広告サービスをリリース。これがGoogleを一躍世界のITトップ企業に押し上げる売上のリソースとなったわけです。

もしGoogleが、最初から利用者にお金をもらう仕組みにしていたら、世界一の検索サービスにはならなかったはず。売上よりもまず仕組みの構築を優先したおかげです。

しつこく何度も伝えますが、ビジネスとは仕組みです。最初は売上0円でも、いったん仕組みが育つとそこから継続的な売上が発生するようになります。これはSNS運用も同じで、最初は時給0円で仕組みをコツコツ作る期間が必要です。

そんなときに「1ヶ月で100円しか稼げなかった」とやめていくことはどれほどもったいない行為か。そのまま続けていたら継続的に月1万円を稼いでくれる仕組みができるのに、ほとんどの人はかんたんに手放してしまいます。

逆にいうと、始めから売上があり時給が発生する仕事は、基本的に「誰かの仕組み」になっています。新卒で月20万円もらえ

るのも、会社の仕組みとなっているからです。当たり前ですが、何も実績がない人にお金を払うこと自体おかしいわけで。新卒でお給料がもらえるのは、数年後会社に売上を入れてくれる前提で、会社が投資しているだけです。

サラリーマンやアルバイト感覚でSNSをやると100%失敗します。仕組みを作るまでの1年間は、そういったサラリーマン思考から抜け出すための修行期間だと思いたしましょう。

ぼくが作った月20万円の売上の仕組み

ぼくがSNSをスタートしてから、3年で作った売上の仕組みを紹介します。この仕組みを維持するのにかかる労働時間は1日1時間ほど。

- ・ ブログ月10万円
- ・ 音声課金月5万円
- ・ YouTube月3万円

- ・オンラインサロン月5万円

これは最高収益ではなく、毎月安定して出ている売上です。もちろんネットビジネスなので、利益率はほぼ100%。ぼくよりビジネスがうまい人はたくさんいるので、同じような仕組みで月100~1,000万円以上安定的に稼ぐ人もいます。

月20万円の仕組みができるまで

ブログは1年間、書いても書いてもほぼ0円。その間、SNSのフォロワー数を増やしていき、ブログに誘導。Google検索からブログのページビュー（PV）を増やすSEO対策なども行い、少しずつ仕組みを大きくしていきました。

ブログは、広告（Googleアドセンス）、アフィリエイト（成果報酬型広告）、自社商品（デジタルコンテンツ）など、複数マネタイズ（収益化）の方法があるので初心者にもオススメ。ブログを書きつつ、SNSも育ててユーザーを相互に回遊させるイメージでやっていくと仕組み化が可能です。

音声課金ではVoicyというラジオプラットフォームに、2年間で800本以上の音声を投稿。実はここからの売上はほぼ0円でした。Voicy社が2020年9月からプレミアムリスナーという課金サービスを開始。リスナーが月額1,000円課金することで追加の放送が聴けるというサービスで、5万円ほどの収益となっています（2020年11月）

2年間で800本のラジオ配信をしましたが、ほぼ0円で続けていました。収益化できてない2年で、フォロワーは20,000人を超え毎日1,500人以上がぼくの放送を聴いてくれています。これが時給0円で仕組みを作るという期間です。

YouTubeの収益化は、スタートから約4ヶ月ほどかかりました。チャンネル登録者1,000人、過去12ヶ月の総再生時間4,000時間が、収益化審査に必要な条件となっています（2020年11月現在）投稿した動画本数は300本以上。iPhoneで撮影して、編集なしで投稿しています。収益額は多くありませんが、認知度アップや他のSNSへの誘導含めて、これも1つの仕組みとなっています。

オンラインサロンは、こういった仕組みを作っていく中で始めた会員制のクローズドコミュニティです。月額3,000円で20名前後が参加しています。このオンラインサロンとは別に、期間限定のテーマ特化型のサロンを運営していたりします。

SNS、ブログ、YouTube、音声メディア、オンラインサロン、どれも仕組みを作るまでは時間がかかります。でも一旦仕組みができてしまうと、収益化もそこまで難しくありません。

最初は月1万円稼ぐのにヒーヒーいってましたが、最近では仕事してない日でも1日1万円稼げることが増えてきました。最低でも1年、時給0円が覚悟できる人はぜひチャレンジしてみてください。未来の自分を楽にする感覚でトライできるとうまくいきます。

10. 今の自分のままインフルエンサーになろうとしてはいけない

「今の自分のままでインフルエンサーになれないかな～」と
思っていた人は、今すぐにその考えを捨ててください。厳しい
現実かもしれませんが、あなたのフォロワーが少ない理由は、
「人がフォローしたいと思う人」にあなたがまだなれていない
からです。

「やっぱり自分じゃダメなんだ」とネガティブになる必要はあ
りません。シンプルに”今の”あなたのままではダメということ
です。解決策は自分を変えるだけ。

習慣の力で自分を変えてフォロワーを増や す

自分を変えるといっても、1日2日では当然変化しません。自分
を変えるためには、習慣化の大きなパワーを借りましょう。人
生の半分は習慣的な行動によって決まっているといわれていま
す。人生の50%ってかなり大きな変化ですよ。習慣化はSNS
を伸ばすときにも、非常に重要な要素です。

少なくとも3ヶ月はSNSの投稿やコンテンツ作成をコツコツ続けましょう。なぜ3ヶ月かというと、習慣化にかかる日数が平均で66日といわれているからです。（ユニバーシティ・カレッジ・ロンドンで行われた調査）習慣化は3週間（21日）継続しようとよく聞きますが、あれは半分ウソです。

習慣化したい行動の難易度によって、習慣化にかかる日数は変わってきます。たとえば、コップ1杯の水を毎朝飲むという行動は約20日ほどで習慣化することがわかっています。

SNSの投稿や、ブログ記事作成、YouTube撮影・編集は、コップ1杯の水を飲むことより難易度が高く手間もかかります。少なくとも66日、ちょっと多めにみて90日くらいは継続しましょう。6週目に継続が途切れやすいといわれているので、1ヶ月ちょっとできて気を抜かないように。1日くらいの休みは問題ありませんが、3日~5日くらいやらなくなると一気に挫折コースです。

実は挫折してもOK、ダメな自分を愛してあげよう

「あ、ヤバい、自分挫折しそうだな」と思った人はラッキー。実は挫折してもOKです。というより挫折してはいけない、ダメな自分を変えないといけないと思えば思うほど、そうなる確率があがっていきます。

例えば、ダイエットをしたいと思っている人が「チョコレートを食べてはいけない」と言われると、チョコレートに対する欲求は1.5倍から2倍くらいに上がることがわかっています。

ぼくもサラリーマン時代、よく遅刻するし仕事の期限を守れず、上司や先輩から仕事ができないダメ社員というレッテルを貼られていました。

それを挽回すべく、当時ぼくが自分のダメなところを治そうとしてやっていたことは、「遅刻を0にする」「早朝出社する」というほぼ達成不可能な目標設定でした。

「遅刻はダメだ」と何度も自分に言い聞かせるほど、遅刻しやすくなっていったのを覚えています。「SNS投稿をサボってはダメだ」と自分に厳しくしないようにしましょう。

「つついサボっちゃう自分可愛いな、それでも頑張ろうとして偉いな」くらいでOKです。「ダメな自分を認める」は、心理学用語で「セルフコンパッション」。習慣化の挫折を防ぐ効果的な方法として、メンタリストDaiGoさんもよくYouTubeなどで紹介されています。

ダメな自分を否定せず、むしろ愛してあげましょう。生きるハードルが下がって、自信がつき、行動力も上がりますよ。

1年後の自分をインフルエンサーにしよう

なかなか結果が出ず、挫折しそうなときは「1年後の自分をインフルエンサーにする」ということを思い出してみてください。ダイエットや語学学習、すぐに結果にならないことを頑張るときに重要にしたいテーマです。

人は「すぐに結果が出ること」に飛びつきやすいものです。

「3日で痩せる究極のダイエット」とか「1週間聴くだけで英語が話せるようになる方法」とか。一見楽そうにみえますよね。でも少し冷静になって考えてみてください。

もしそんなすぐに結果が出る方法があるのなら、「それ頑張ってもあんまり意味なくない？」と思うわけです。だって他の人がそれを知ってやったら、すぐに自分と同レベルになってしまうわけですよね。差別化もできないし、それで仕事していたらすぐに職を奪われてしまいます。

なので、どうせ努力するなら人が真似しにくいことを頑張ってみましょう。SNSでインフルエンサーになるのは難易度が高く、すぐにはなれません。「3日でインフルエンサーになる方法」なんかももちろん存在しません。

だから、チャレンジした多くの人がすぐに挫折していきます。そして辞めていった人が、「インフルエンサーになれるのは特別な人だけだ」「一般人が夢見て努力してもムダに終わる」みたいなアンチインフルエンサーになってしまったり。

フォロワーは今すぐ増えなくてもOKです。コツコツと毎日5分でもいいから投稿を続けましょう。何のためにやっているのかわからなくなったら、「1年後の自分をインフルエンサーにする」という言葉を思い出してください。

うまくいかない方法を1,000個見つけよう

「SNSでフォロワーを増やす前に読む本。やってはいけない10のこと。」を最後まで読んでいただきありがとうございました。

「読んでよかった！」で終わらず、ぜひあなたのSNSアカウントで学んだノウハウを実践してください。当たり前ですが、知っているのと実際にやるのは全然違います。

ぼく自身もブログを始める前は、「1ヶ月くらい本気で書いたら月10万円くらいAmazon紹介で稼げるだろう。」と思ってい

ました。で、実際にやってみて稼げたのは26円…。軽く絶望しました。

それでも辞めずに自分自身の課題と向き合い、本を読み実践して結果を確認しまたトライする。これを3年間ほぼ毎日繰り返しました。

今ではパソコンとスマホがあればどこでも仕事ができ、年に1回は海外でまったり仕事をするというちょっとイケてるライフスタイルになりつつあります（コロナで最近は難しいですが）

でもぼくは、すぐに結果の出るすごい方法を見つけたわけではありません。うまくいかない方法を1日1つ見つけただけです。3年続けると1,000個ですね。

冒頭でも紹介したエジソンの言葉。

「失敗ではない。うまくいかない1万通りの方法を発見したのだ。」

失敗はありません。もしあるとするなら途中で辞めることです。うまくいかないことや絶望を覚えることも、この先たくさんあると思います。そんなときはぜひこの言葉を思い出してください。「失敗ではない。うまくいかない方法を1つ見つけただけだ。」そしてその発見方法もコンテンツにしていきたいと思います。

あなたの失敗は誰かにとって宝物です。その情報で助かる人は必ず存在しています。本書ですらある意味ぼくの失敗談です。

「お前のブログは内容がペラッペラだ」と知り合いから批判されたこともありました。それでも書き続け、こうして本も出版できています。他人の評価ではなく、あなた自身の好奇心に従って行動してみてください。

それでも、どうしても辞めたくなったら、「やる理由」に変換してみてください。「バカにされたから辞める」ではなく「バカにされたから見返すためにやる」に換えましょう。

他にもたくさん伝えたいことはありますが、覚えきれないと思うのでこの辺にしたいと思います。

Voicyというラジオプラットフォームで、「1年後の自分を楽にするラジオ」という放送をしています。もっと聞きたい、移動時間にノウハウをインプットしたいという人はぜひアプリで聴いてみてください。

>>> Voicyで1年後の自分を楽にするラジオを無料で聴く

またTwitter運営に関しては、「フォロワー0からのTwitter運営【チェックリスト22選】」という無料noteも用意しているのであわせてチェックしてみてください。

>>> フォロワー0からのTwitter運営【チェックリスト22選】を読む

SNSでフォロワーを増やす前に読む本「やってはいけない10のこと」

2020年11月14日 初版1刷発行

2020年11月20日 電子書籍版発行

著者一村上しゅうへい

発行者一村上しゅうへい

© Shuhei Murakami

® 本書の全部または一部を無断で複写複製（コピー）することは、著作権法上での例外を除き、禁じられています。