

er_name

FOLLOW



マーケティングのプロが徹底サポートする

Instagram運用代行サービス



07 likes



Instagram運用代行メニュー

企画立案から運用までInstagramを効率的に運用します。（一般的に25～万円での対応となります）

1.企画立案



自社と複合アカウントのデータ分析を行い、的確な運用案を提示します。

- ✓ 分析
- ✓ 設計
- ✓ 提案

2.運用



映える写真、適切なハッシュタグの選定や投稿文の作成を行い、フォロワー増加へつなげます。

- ✓ 画像選択・加工
- ✓ フィードの構成
- ✓ ハッシュタグ選択
- ✓ 投稿文案作成
- ✓ 投稿

3.運用報告・改善



いいね数、フォロワー数の推移の報告と、改善案を提案します。

- ✓ 成果報告
- ✓ 改善案の提案

4.追加オプション



追加オプションで新規リーチの獲得やさらなるフォロワー数獲得が期待できます。

- ✓ 広告新規リーチ
- ✓ キャンペーン

1-1.企画立案＜分析＞

POINT

競合他社と自社を比較し、強みの洗い出しを行う

自社アカウントの分析だけではなく、競合アカウントを分析することで、業界の水準値や自社の立ち位置や強みが見えてきます。



1-2.企画立案＜設計＞

POINT

目標KPI設定

年間計画の作成支援や月別広告シミュレーションの策定を行い、Instagram運用における目標を設計いたします。

ターゲット設定

無闇に投稿を行っても、アカウントや自社のファンは増えません。どのような人に何を伝えたいのかを正しく整理し、届けるべきターゲットと情報を絞りましょう。



1-3.企画立案 <提案>

POINT

結果が出る最短経路を提案

日々のPDCAや、目標とすべき指数などの策定ができてい、勝てる訴求軸が見つからないなど、なぜ結果が出ないのか、豊富な経験と実績で結果が出る最短経路をご提案します。



2-1.運用 <写真の選択・加工・フィードの構成>

1 写真の選定

インスタ映えする写真かどうかを診断し、適切な写真を選択します。

2 写真の加工

ブランドイメージに合い、統一感が出るように画像の加工を行います。

3 フィードの構成

プロフィールページを、フォローされやすいようなフィード（画像の並び）に構成します。



2-2.運用 <ハッシュタグ選定・投稿文作成>

POINT

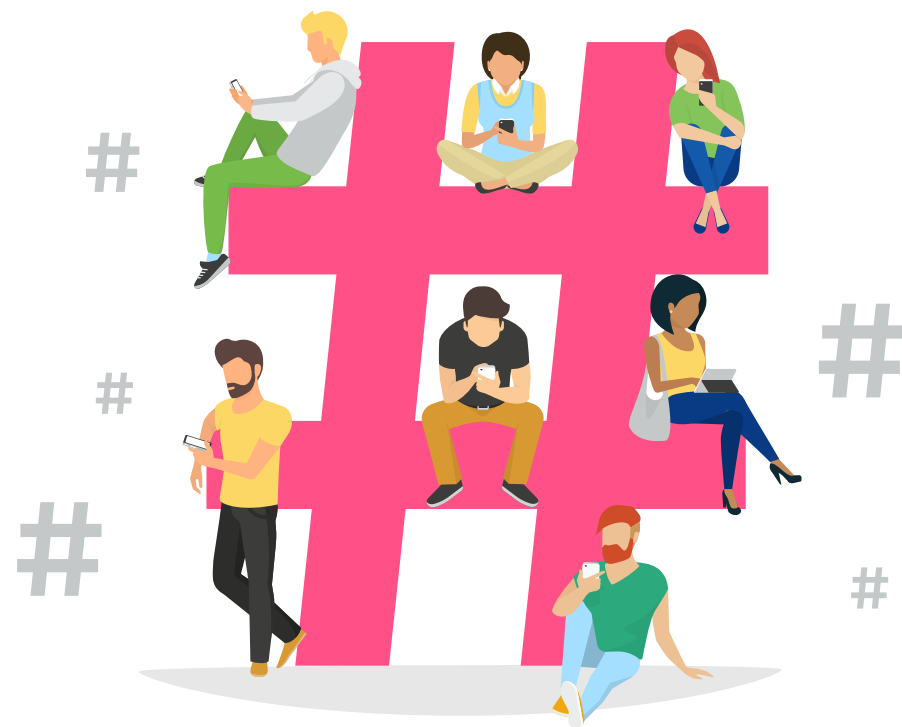
関連性の高い適切なハッシュタグを選定する。

投稿内容と離れたハッシュタグを使うと、ユーザーがハッシュタグ検索をした際、情報の妨げになります。

映える写真と投稿内容が大事。

ハッシュタグからの流入を増やすには、人気投稿欄への掲載がカギになります。

いくら良いハッシュタグを付けていたとしても、投稿の質が悪ければ他の投稿に埋もれてしまいますので、投稿の質は非常に重要なポイントの一つです。



2-3.運用 <投稿の実施>

POINT

人の手で投稿。

システムの自動投稿ではなく、人の手で投稿しますので、安心した投稿を実現できます。



3.運用報告・改善提案

POINT

表、グラフ化して成果を報告

運用期間中の「いいねの数」「フォロワーの推移」をデータ取得し、グラフ化して報告いたします。

更なるフォロワー獲得のための改善案

取得したデータを元に、今後の運用アドバイスや、改善提案をいたします。



4.追加オプション

POINT

広告を活用して新規リーチを獲得

地域、年齢、性別など狙った客層へ、
インスタグラム広告で認知を図ることで、
フォロワーの伸びを加速させることが可能です。

プレゼント獲得キャンペーン

いいね&フォローキャンペーンなどを実施することで、
注目度を上げ、将来の顧客の獲得につなげ
ます。



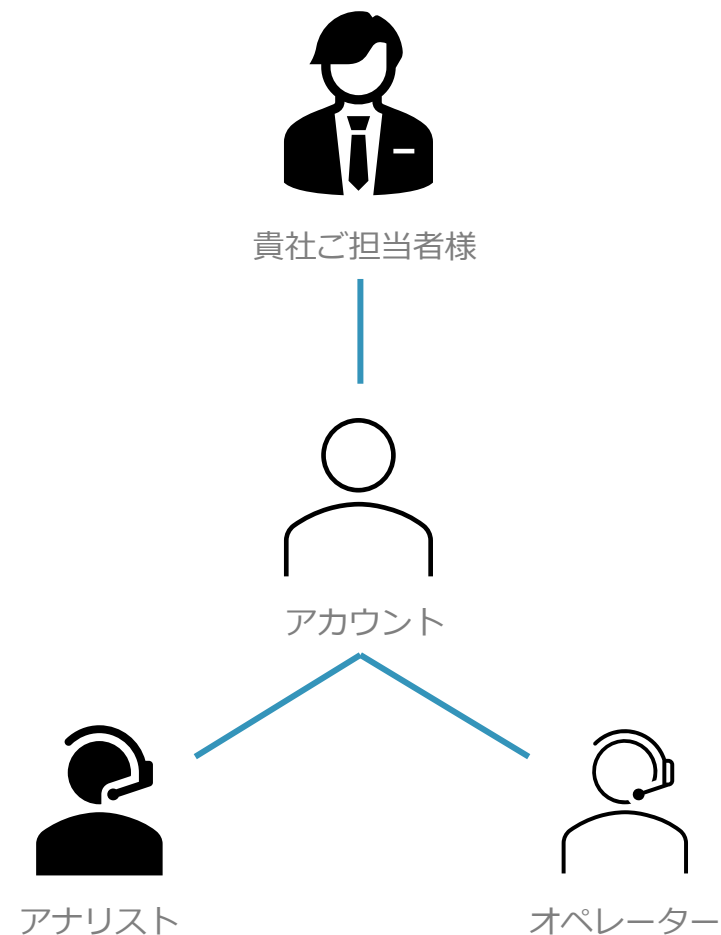
充実したサポート体制

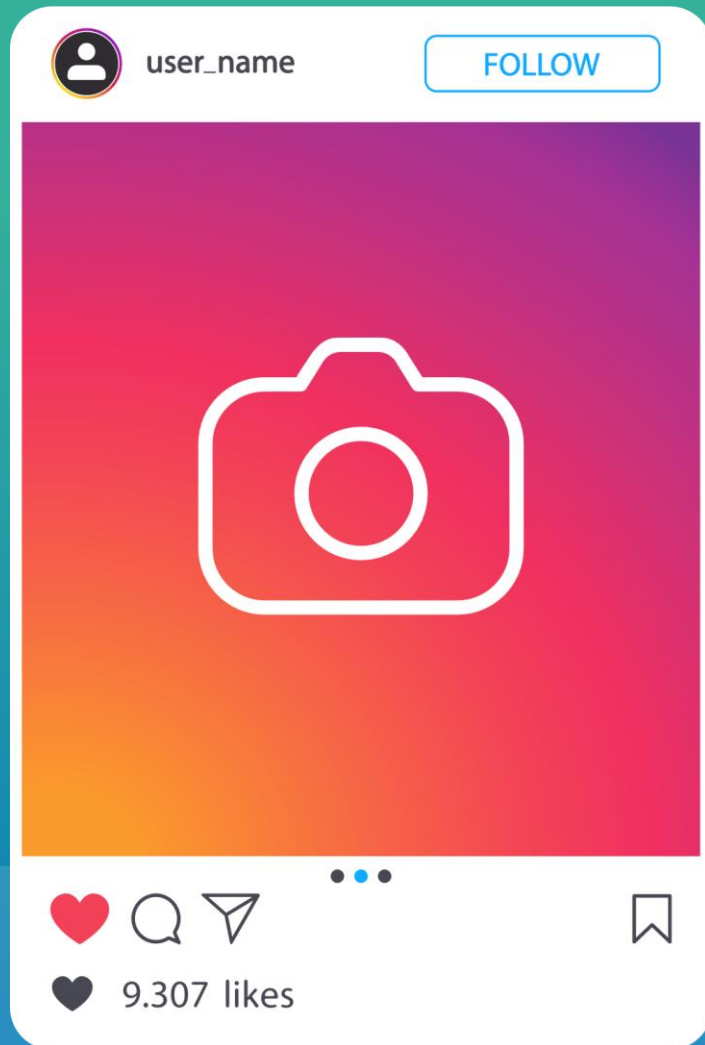
POINT

各フェーズごとに徹底したサポート

インスタグラムの動向全般やアカウントなどの分析面と、投稿管理や写真選定などの運用面で徹底したサポートを行います。

アカウント（ご担当者様窓口）とアナリスト及びオペレーターが連携し、サービス運用を行います。





会社案内

実績

よくあるマーケティングの課題

LIFRELLができること

コンサルティングの流れ

サービス提供の流れ

事例紹介

会社紹介

会社案内

成果を出すための “最短の道筋”の提示と“具体的アクションの実行” 実利益を確実に出す売上請負人

会社名

株式会社 LIFRELL

設立

2018年6月

本社所在地

東京都渋谷区恵比寿3-3-3-506

代表紹介



業界歴
10年以上

代表取締役 佐藤祐介

2011年 株式会社オプト入社

2014年 全社準MVP

2015年 全社MVP

2016年 株式会社電通デジタル

(旧ネクステッジ電通)

株式会社すららネット

2017年 すららネット

2018年 株式会社LIFRELL設立

代理店 インハウスともに経験

実績

<企業>



オプト在籍より10年で100社以上の
企業実績があり、推定1,000億以上
の広告効果を上げています。

実績

大手企業からスタートアップ企業まで、業界問わず幅広くご利用いただいています。

DINOS CORPORATION



順不同、一部抜粋

よくあるマーケティングの課題

プランニングの課題

- ✓ 目標設定ができない。
- ✓ 達成可能か否か分らない。



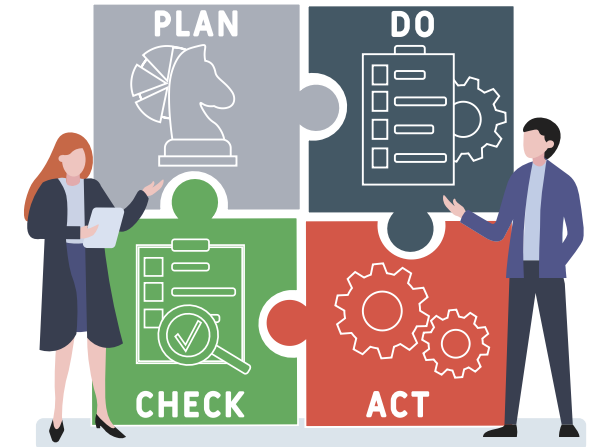
運用の課題

- ✓ 勝てる訴求軸が見つからない。
- ✓ 制作会社や広告代理店の動きが悪い



マネジメントの課題

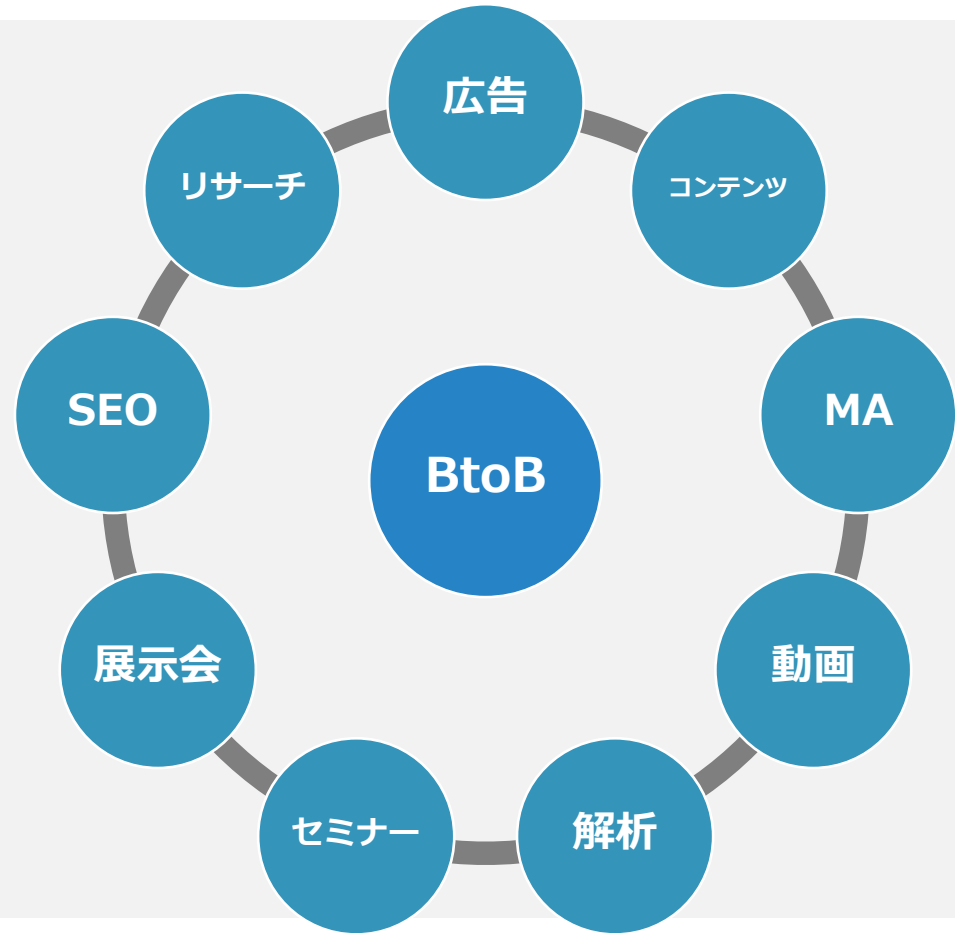
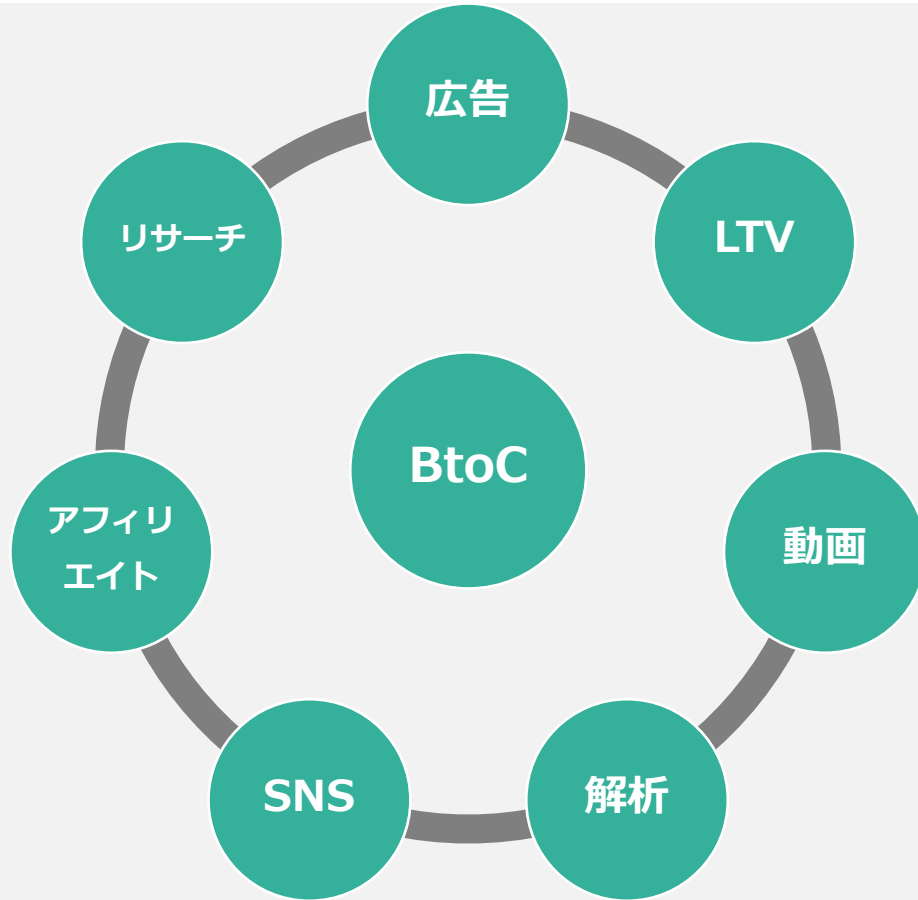
- ✓ PDCAサイクルが上手く回せていない



戦略プランニングと実行支援の両輪が必須。永続的にPDCAが回る体制構築が急務。

LIFRELLがわかること

LIFRELLはBtoC、BtoB両方のマーケティング施策を戦略立案から社内の体制作り、**ベンダー選定、日々のPDCAまで、一気通貫で支援**します。



コンサルティングの流れ

課題抽出

分析

戦略策定・実行

■ 課題の抽出



- ニーズの把握
- 競合の立ち位置分析
- ユーザーからのヒアリング



- 計画の作成
- 勝てる市場の策定
- USP・ポジショニング決め
- 広告代理店の選定
- 広告の運用
- PDCAの運用支援



サービス提供の体制

コンサルティングサービスに特化することで、toC&toBマーケティングの戦略・施策にまつわるノウハウを集中的に蓄積できる体制を構築いたします。

内製化のサポート



内製化ニーズが高い場合は、LIFRELLは内製化を支援

LIFRELLによるサポート

LIFRELLによる実施



ディレクションの強いものは
LIFRELLが実施

外部パートナーとの連携

制作会社

広告代理店

インサイドセールス代行

セミナー運用代行

ライター・デザイナー

各種ツール会社



戦略・施策の実行は各組織に合わせたサービスで柔軟なマーケティング支援を実現

事例紹介



業界 : 教育業界

課題

- ✓ CV数が1日数件。
- ✓ 訴求はプロダクト押し。
- ✓ 狙っているユーザーはおろかCV導線と動機が分からない。
- ✓ ターゲットインサイトを把握している社員は皆無で機能押しの説明しかできない。

施策

- ✓ 競合他社との比較を通して、ターゲットの絞り込み。
- ✓ 顧客のニーズを分析し、訴求軸を決定。
- ✓ LP作成 アフィリエイト。

効果

- ✓ **CVRが大幅増加**
- ✓ **3期連続で入会者数が200%増加した。**

お問い合わせ先

- ・ 電話番号 03-4500-1740
- ・ メールアドレス info@lifrell.net
- ・ ホームページURL <https://lifrell.co.jp/>

