

作業時間を1/2にして売上を5倍にする



「あなたから買いたい」と言われる

# Instagram広告集客

×

# ファンマーケティング

未経験でも

完全  
攻略

自動化

低リスク

売上UP

月1000万円運用する広告のプロが教える

福田  
圭祐  
ファン集客専門家

# 集客&売上アップ 勝利の方程式!!

## 【著作権について】

この電子書籍の利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍著作権者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、この電子書籍の全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行なった場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

電子書籍作成者は、この電子書籍の内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。

また、この電子書籍に含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を追わないものとします。

この電子書籍の使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

## ～目次～

第1章：集客とファン化が9割

第2章：ビジネスの失敗パターン3選

第3章：99%が勘違いしてる広告の真実

第4章：ファンマーケティングの重要性

第5章：ラストメッセージ



## ～第1章～

# 集客とファン化が9割

結論、ビジネスの悩みの99%は

- ・集客の安定化と自動化
- ・ファン化する仕組みの構築

ができれば解決します。

売上が2倍、3倍、5倍と伸びて、

圧倒的にビジネスが楽になるのです。

こんにちは。

福田圭祐と申します。

埼玉県の某所で妻と2人暮らしをしている30代の男です。

『Instagram広告集客 × ファンマーケティング』実践プログラムにご参加頂き、ありがとうございます！

こちらはプレゼントの『ファン集客の教科書』です。

インスタ広告の強みやファン化の仕組みの全体像が分かります。

内容を理解して実践していけば、

- ◆毎月安定して集客し続けられる
- ◆勝手に売れる仕組みが完成する

といったように、1/2の時間で2倍以上の売上を上げることができますよ。

また、LINEでお渡ししている動画講義とメールスクールでも、ビジネス拡大のヒントをお伝えしていきます。

ぜひ合わせてご覧ください。

私は現在、Webマーケティング会社で月1000～2000万円の広告を運用するチームの責任者をしております。

売上と粗利を半年で月1000万円ほど伸ばしました。



- ・売上前年比200%
- ・粗利前年比250%

を達成し、会社の歴史上最短でマネージャーに昇進しました。

ただ私は、  
IT業界が長いわけではありません。

31歳で転職する前はアパレル営業マンを7年程やっておりました。

年間1億円以上の売上を出し続け、  
**7年で5回トップセールスに。**

クライアントとの信頼関係作りに力を入れ、ありがたいことに

「福田さんからなら何でも買いますよ」

と言われるようになりました。

強引な売り込みをしたことはありません。私自身、強引な売り込みが大嫌いだからです。

売り込まないでも売れる仕組みを作るのが私の武器です。

また副業ではブログやメルマガ、SNSでの情報発信をしております。

・匿名、顔出し無し

という得体の知れない状態なのに、

「いつも読んでます！」

「信頼してます！」

と言って頂けるようになりました。

また、今まで教材を5つ以上出していますが、**リピーター率が非常に高い**のが私の強みです。

ある教材を販売開始したときには、**購入者のリピーター率が80%を超えていました。**

客単価が数十万円を超える方もおり、繋がった方と関係を深め、売上をアップさせることが得意です。

ただこう話すと、

「何でも上手く行ってすごいですね」

「元々、才能があったんですね」  
と思われるかもしれませんが。

全く違います。

今でこそ上記の実績がありますが、

- 副業のブログが全然伸びず、半年で**150** 記事を書いたが月収**1000**円
- 会社のサイトが**SEO**のアップデートを受けアクセス半減。月の売上・粗利が**1000** 万減少でボーナス全カットの危機

- 自分のブログもアップデートでアクセス半減し、メルマガ読者が1日に1人も増えない時期が続く
- メルマガで教材の案内を出しすぎて、解除が連発した時期がある
- 教材の値段を低くしすぎて、目標金額に全く届かない

といった具合に、集客や仕組み作りで失敗した経験もあります。

特にSEO(Googleの検索エンジンで上位に持っていくこと)のアップデートで、自分のサイトがPV半減したときは、挫折寸前でした。

1年半以上かけて200記事以上を書いたブログだったので、とてつもないショックだったのです。

正直このときは、「なんで俺のブログなんだよ。もっと他にあんだろ」と奥さんに泣き言を言いました。

情けない・・・笑

しかしそれくらい集客や売上アップに関しては、苦い経験があります。

だから今回、『インスタ広告 × ファンマーケティング』実践プログラムを作ったのです。

『集客』はビジネスをやっている人の9割以上が悩んでいることです。

- ブログのPVも全く増えない
- SNSのフォロワーも増えない
- メルマガやLINEの読者が増えない

自分の商品やサービスを販売するためにブログやSNSを頑張って更新する。

でも全く成果は出ず、「これやってる意味あんのかな？」とってしまう。



そんな風に頭を悩ませている方も多いと思います。

しかし、

『**Instagram**広告』

を使えば、その問題が即解決します。

ネット広告は他にも色々あります。

- Google
- Yahoo
- Facebook
- Twitter
- LINE
- YouTube

実際私は、上記ほぼ全ての広告を運用することができます。

しかし、**広告のプロである私が最もおすすめするのが『インスタ広告』**です。

なぜなら他のどのネット広告よりも

・簡単

・低リスク

・精度が高い

というメリットがあるから。

後ほど詳しくお話ししますね。

ただ、インスタ広告を使って安定して集客ができるようになっても、もう1つ大きな問題があります。

**「売上が上がらない」**です。

- ブログはそこそこPVが集まる
- SNSのフォロワーも結構いる

でも「全然売れない！」という悩みを持っている方も多いんです。

- ・商品を紹介すると人が離れていく
- ・Zoomでの相談に申し込みが入らない
- ・個別相談が入っても成約に至らない

という状況になっている。

それを解決するのが、2つ目のメイン

## 『ファンマーケティング』

です。

ファンマーケティングとは、

『自分のファンを作り、  
自然と売れる仕組みを作ること』

という意味の私が作った造語。

これからのビジネスはファンの存在が非常に  
大事です。

なぜなら「何を買うか」ではなく「誰から買うか」の時代になっているから。

読者がファンになってくれれば、正直、何でも売れるようになります。

ジャニーズのグッズとか典型。

うちわでもタオルでも写真集でもDVDでも何でも売れますよね？

しかもファンは大抵、リピーターになります。1人で何度も商品を買ってくれる最高のお客様なのです。

ファン化には信頼構築が必須。

そして信頼構築をするには、

・メルマガ

・公式LINE

が必要不可欠です。

ブログやSNSだけでは、継続的に関係を作れません。

しかし、メルマガやLINEを組み合わせると、毎日繋がることができる。

濃い関係性が築けるのです。

ブログやSNSだけをやってた人は、リストマーケティングの仕組みを加えるだけで、売上が3倍以上とかに増えます。

ちなみに私は4倍以上に増えて、スキマ時間の副業でも月40万円を稼げてます。



ファンマーケティングについても、後ほど詳しくお話しします。

楽しみにしてて下さいね。

毎月安定して集客ができて、  
勝手に売れる仕組みを作れば、  
99.9%勝ったようなもの。

今回はその肝となる  
『自動集客とファン化の仕組み作り』  
についてお話しします。

「たしかに魅力的だけど、本当に自分にもできるのかな...」

と不安に思ってる方もいるかもしれません。しかし安心して下さい。

できます。

前述の通り、私は元アパレル業界人。  
ITも広告の知識もゼロでした。

ブラインドタッチもろくに出来ないし、日常的に見るのはSNSくらい。

ITや広告に関しては、赤ちゃんレベルでした。

しかし31歳でWebマーケターになり、完全0から広告運用を学び、約半年後には広告運用担当者として

- ・売上前年比200%
- ・粗利前年比250%

を達成。

これは才能ではありません。

努力です。

知識を身につけて、  
実践を重ねて、  
改善を繰り返す。

こんな小学生でも分かる3ステップで  
結果を出すことが出来るのです。

しかも多くの方が広告運用に難しい印象を持っています。

そのためライバルが圧倒的に少ない。

でも本当は広告って超シンプル。

全部、数字で成果がわかるので、改善点もハッキリ分かるんですよ。

しかも成果が圧倒的に早く出るので、無料集客より結果が出やすいです。

ブログや**SNS**なら半年、1年かかるけど

広告を使うと一ヶ月で結果が出る。

仕組みを作り始めて1ヶ月で、  
月50万、100万を稼ぐ人も  
ボコボコいるのが広告の世界です。

だから今、  
広告の強みに気づいたあなたは  
大大大チャンスです。

・毎日10人以上から  
メルマガやLINEへの登録が入る。

・「詳しくお話を聞けませんか？」  
と毎日相談が来る。

「また是非参加させて下さい！」  
と濃いファンやリピーターが出来る。

『インスタ広告×ファンマーケティング』で上  
記の未来が実現可能になります。

**作業を半分以下**にして、  
**売上を5倍以上**にしましょう。

前置きが長くなりましたが、  
いよいよ本編に入っていきますね。





## ～第2章～

# ビジネスの 失敗パターン3選

いきなりですが、  
ビジネスで失敗する3つのパターンって  
なんだと思いますか？

答えはこちらです。

①商品から作る

②見込み客の集客ができない

③ファンやリピーターがいない

それぞれ解説していきますね。

①商品から作る

1つ目は商品から作ってしまうこと。

「良い物を作ればきっと売れる」は日本人にありがちな考え方です。

戦後のように物が不足してる時代であれば、良いものを作れば売れました。

松下電器(現:Panasonic)は、新しい電化製品をどんどん出して成功を収めたのです。

しかし現代では、良い物を作るだけでは売れません。

なぜなら物が溢れているから。

安くて良いものもたくさんあります。

なので「良い商品を作れば売れる」というマイ  
ンドだと確実に失敗する。

最も大事なものは『**コンセプト**』です。

- ・誰に？
- ・何を？
- ・誰が？

ここを明確にしないと、いつまで立っても集客も売上アップは出来ません。

## 『コンセプト is キング』

覚えておいて下さい。

## ②見込み客の集客ができない

2番目の失敗パターンは、  
見込み客が来ないことです。

そもそも全く集客ができてない人もいますが、「来る人が理想のターゲットと全然違う」というケースも多い。

これが  
”見込み客を集客できてない”  
という状態です。

見込み客とは、あなたの商品やサービスを  
買ってくれる可能性のある人。

高校生にロレックスを勧めても絶対に売れません。

ロレックスの見込み客は

- ・経営者や起業家、投資家
- ・平均年収より上のサラリーマン

などです。

私は周りにブロガー仲間が多いですが、何万PVもあるのに月5万円も収益が立ってない人がたくさんいます。

これは見込み客の集客ではなく、  
”単なる集客をしているから”です。

ロレックスを売りたいのに、高校生とか小・中学生とか、貧乏サラリーマンを集めてしまっているのです。

ちなみに私のブログは少ないアクセスでも、収益が他のブロガーさんの3倍、5倍立っていました。

見込み客の集客だけに力を入れたからです。

せっかく同じ時間かけて作業するなら、成果に繋がりたいじゃないですか？



売上を上げるなら『集客』ではなく  
『見込み客の集客』が大事です。

見込み客を集められないと、ビジネスは永遠  
に豊かになっていきかないのです。

### ③ファンやリピーターがいない

一度は商品を買ってくれたり、お店に来てく  
れるけどリピーターにはならない。

こういった悩みも多いです。

ビジネスの世界では、

『新規集客は既存顧客にリピートしてもらう  
約5～10倍のコストがかかる』

と言われます。

リピーターがいないと新規集客にお金がかかるので、ビジネスが苦しくなるのです。

リピーターがいなのは、

『ファン化ができてないから』です。

先ほども言ったように現代は  
「何を買うか」よりも「誰から買うか」

買う理由がないと売れないし、  
当然リピーターにもなりません。

だからファン化が重要なのです。

ファン化ができると、  
ライバルと比較されません。

ファン化の構成要素は3つあります。

◆共感

◆信頼

◆価値観の共有

です。

共感はあなたのストーリーを語ります。

信頼は実績や知識、経験を示します。

価値観の共有は思いや理念を語ります。

この3つの要素がバシッと伝わると、相手は強烈にあなたに魅力を感じてファンになるのです。

ファン化してリピーターを作れると、  
新規集客に追われなくて済みます。

なぜなら集客しなくても売上が立つし、口コミ  
を起こしてくれるので勝手に集客できるから。

ファン化とリピーター作りは  
めちゃくちゃ重要です。



## ～第3章～

99%が勘違いしてる  
ネット広告の真実

インターネット広告というと

「なんか難しそう」

「リスクがありそう」

「広告に使えるほどお金が無い」

といった声がバンバン飛んできます。

しかし、どれも間違いです。

もちろん小学生でも出来るほど簡単ではないし、全くお金がかからない訳でもありません。

ただ難易度とリスクは、多くの方が思ってる  
**10分の1くらい**です。

その5つの理由を解説していきますね。

## ①1日500円以下でも運用できる

インターネット広告は、少ない予算でも運用  
できるのが最大のメリットです。

テレビCMは1回数千万円とか。

でも**ネット広告は1日500円**からでも出来る。

というか、100円でもできます。



例えば1日の予算を1万円に設定すれば1万円以上使われることはありません。

リスクが少ないので、中小規模の経営者や起業家さん、副業でビジネスをしてる方にもオススメです。

私の周りには、**月5万円の広告費で月収100万円以上を稼いでる**起業家の方も結構いますよ。

利益率95%。ヤバイですよ。

## ②AIの自動化が優秀

「でも細かい設定や調整とか出来ないよ...」  
」って思う人もいるでしょう。

そんな人にも、  
インターネット広告は最適です。

現在Google、Yahoo、Facebook、  
Instagram、Twitterなど全ネット広告は

『AIによる自動化』

がメインの運用方法になっています。

昔は手作業でやってたけど、今はAIに任せれば勝手に成果を出してくれるのです。

最初の設定は多少手間ですが、軌道に乗ってくると**1日5分の確認作業しかせず、月2000万円の粗利を出せたりします。**

私は本業の広告運用で、こんな感じの状況を作れました。

生産性が爆発的に上がりますよ。

### ③来て欲しい人にだけ配信できる

またインターネット広告は、あなたが来て欲しい属性にだけ配信できます。

『**ターゲティング**』と言います。

例えば

- ・24～40歳の男性
- ・営業に興味がある
- ・キャンプなどによく行く

などと設定することも可能です。

また、「”一度サイトに来たけど申し込まなかった人”にだけ配信する」なども設定できます。

そういった細かい設定ができるのも、インターネット広告の強み。

**特にインスタ広告の場合は、ターゲティング機能が他より優秀**です。

だから知識ゼロからでも、短期間で結果を出すことが出来るんですね。

## ④1日で1000人以上に届く

インスタ広告は、1日で1000人以上に配信することができます。

活発なユーザーが多いインスタで、たくさんの人にリーチできるので、成果も飛躍的に伸びるのです。

ちなみに下記は日本のSNSの月間アクティブユーザー数のデータ↓

	国内月間アクティブユーザー	ユーザー層	特徴
	<b>8,900万</b>	全世代が利用 幅広い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ化したメッセージツール</li> <li>・プッシュ通知を使った情報発信</li> <li>・LINE APIを使った自社サービス連携</li> </ul>
	<b>4,500万</b>	20代が多い 平均年齢は36歳	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リアルタイム性と情報拡散力</li> <li>・興味関心でつながる</li> <li>・短文のコミュニケーション</li> </ul>
	<b>3,300万</b>	10代と20代で半数以上を占める	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雑誌感覚・ビジュアル訴求</li> <li>・フィードとストーリーズの使い分け</li> <li>・ハッシュタグからの流入</li> </ul>
	<b>2,600万</b>	登録者数は20代と30代が多い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・実名性が高くリアルなつながりを反映</li> <li>・ビジネスシーンでの活用</li> <li>・コンテンツの自由度が高い</li> </ul>
	<b>950万</b>	10代と20代で半数以上を占める	<ul style="list-style-type: none"> <li>・さく々と見られる短尺動画中心</li> <li>・豊富な動画編集機能</li> </ul>
	<b>200万</b>	30代から40代の男性が多い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスシーンでの活用が中心</li> <li>・世界中のプロフェッショナルをつなぐ</li> <li>・求人やキャリアについての情報発信</li> </ul>

https://www.comnico.jp/we-love-social ※2021年12月時点

参照元: <https://www.comnico.jp/we-love-social/sns-users>

上記を見ると、

1位: LINE

2位: Twitter

3位: Instagram

4位: Facebook

5位: TikTok

となっているのが分かりますね。

ただ、この中でもインターネット広告で最大の効果を誇るのが

・Instagram

・Facebook

の2つ。

理由は

『どこよりも詳細なデータがあるから』です。

InstagramとFacebookは会社が一緒に、同じ顧客データを使っています。



Facebookは実名ですし、人によっては、

- ・出身地
- ・学校
- ・勤務先
- ・趣味
- ・資格

などの詳細なデータが入っています。

そこにターゲティングできるので、広告効果が高いのです。

**中小規模のビジネスであれば、  
Instagram・Facebook広告に力をいければ、大きな成果を見込めますよ。**

## ⑤改善がしやすい

最後5つ目のポイントは、  
改善のしやすさです。

難しくないとはいえ、  
一発で成果はできません。

分析と改善が必要です。

ただ、改善作業がやりやすいのが

インターネット広告の強みです。

すぐに反応が取れるし、  
全て数値として出てくるので、  
改善ポイントが目に見えて分かる。

しかもブログや**SNS**だと3ヶ月、半年、1年かかるのが、広告なら1ヶ月で成果を出せる。

このスピード感は非常にメリットです。

私が300回以上のテストを繰り返して成果を伸ばせたのは、広告ならではのスピード感があったから。

だから半年で月1000万円もの売上・粗利を伸ばせたのです。

改善ポイントが明確で、  
改善スピードが圧倒的に早い。

どう考えても成果が出る未来しか  
見えませんよね？



## ～第4章～

# ファンマーケティング の重要性

見込み客の集客をできるようになった後に起こる問題は『売れない』です。

そこでカギになるのがマーケティング。

マネジメントで有名な  
ピーター・ドラッカーは

「マーケティングは  
セールスを不要にする」

と言いました。

マーケティングができれば、

売り込まなくても相手から

「ぜひ買わせて下さい！」

と言われる状況を作れるのです。

実際、私はメルマガ読者さんから「買いたいのでリンク送って下さい！」と言って頂けることがあります。

私は一切売り込まず、  
URLを送るだけで売上が立ちます。

マーケティングでファン化できれば、

ストレスなく売上が上がるのです。

「Apple信者」なんて言葉がありますが、Appleの新商品がでると即買うファンのことです。

こういう人がたくさんいると、商品を作ってもリスクがありません。

絶対にある程度は売れますから。

新規集客ばかりに追われると、ビジネスは厳しくなります。



逆にリピーターで回る仕組みが出来ると、難易度は格段に下がる。

ちなみに美容院は  
「3回来てもらうまでが勝負」  
とされています。

3回来てもらえば、美容師とお客様の間に関係性ができるので、他に移りづらくなるからです。

ぜひいつも行ってる美容師さんに教えてあげて下さい笑

そしてファンを作る最後のメリットは『**商品の単価を上げられること**』です。

例えば大ファンの芸能人がいたとして、その人と対面で食事に行けるとしたらどうでしょう？

私はキムタクとご飯に行けるなら、数十万円出してもいいです。

「**薄利多売**」はビジネス失敗の大きな原因になります。

薄利多売で勝てるのは強者だけだから。

例えばマクドナルドだったら100円でハンバーガーを売れるけど、他のチェーンがやったら潰れます。

コストと売上の  
バランスが取れないのです。

「良い物を安く」は日本人が大好きな言葉ですが、**規模の小さいビジネスが薄利多売をやりと終わりますよ。**

逆です。

中小規模の経営者や起業家さん、副業は『単価アップ』が成功の肝。

高単価で売れば、  
販売する人数が少なくて済みます。

**1万円を100人に売ると、**  
**50万円を2人に売るとしたら、**  
**確実に後者の方が楽なんですよ。**

しかも人数が少ないので、  
購入後のサポートを手厚くできます。

その分、満足度が上がるし、  
成功させられる可能性も上がる。

すると口コミが起こって、  
新規の集客がラクになる。

ファン化が出来るとライバルと比較されない  
ので単価が上げやすくなります。

『ファンマーケティング』は

ビジネス成功のカギなのです。



～第5章～  
ラストメッセージ

ご覧頂きありがとうございました。

◆集客の安定化と自動化

◆ファン化の仕組み作り

この2つができれば、  
ビジネスはめっちゃくちゃ楽になります。

売上が2倍、3倍、5倍と  
どんどん増えていきますよ。

またLINEやメルマガでは、**5ステップでファン  
集客の仕組み作りの極意**をお送りします。



お見逃しなく。

P.S.

「商品作りのやり方が分からない」

「売れる商品の作り方を教えて欲しい」

との声があったので、

**『売れる商品の作り方3ステップ』**

という限定特典をご用意しました。

公式LINEに本書『Instagram広告集客 ×  
ファンマーケティング』の感想を送って頂けれ  
ばプレゼントさせていただきます。

「とても参考になりました！」

という一言でも構いませんよ。

→ [公式LINE](#)

※メッセージ確認後、24時間以内に特典をお  
送りします

P.P.S.

最後に**人数限定の特別なご案内**があります。

## 【 特別なご案内 】

『インスタ広告×ファンマーケティング』

**Zoom個別ワークショップを**

**人数・期間限定で開催**します。

下記から早めに内容をご確認下さい。



[内容を確認する](#)