

# インスタ集客 の実践例

Jun.3アトリエ&スタジオ

山元順子



# 自己紹介

○延岡市出身

○奈良教育大学卒業後、

(株) FDCプロダクツに入社 大阪高島屋 4℃ジュエリー店配属

その後延岡に戻り、小学校にて勤務 →結婚を期に退職

子育ての隙間時間を使い、DIYを独学で始め、

木工作家、アクセサリー作家として活動

作家活動の傍、生花店でも勤務

→この頃から一眼レフカメラの勉強を始め、我が子を主題とした作品撮りをする

→2014インスタグラムを始め、制作販売する商品や、我が子の作品写真を掲載

○2021年12月に日の出町に「jun.3アトリエ&スタジオ」をオープン

→アクセサリー、リネン服、ヴィンテージクロスを販売するアトリエ

→日常写真、ハレの日、ブライダル、プロフィール、企業案件を主に

「その被写体だからこそ撮れる写真」をテーマにスタジオを主宰



## メインアカウント

アイコンは、jun.3のロゴ

### 【投稿内容】

- ・アトリエのオープン日
- ・イベント告知
- ・商品紹介（商品単体、着画）

### 【ストーリーズ】

- ・投稿したことをお知らせ
- ・ためになる情報
- ・たまに、子育てや子どもたちの日常



- ◎ブランドイメージの丁寧な構築
- 来店への促し
- ネット販売サイトへの促し



## サブアカウント（写真スタジオアカウント）

アイコンは、カメラマンである自分の写真

### 【投稿内容】

- ・撮影したお客様の写真
- ・イベント告知

### 【ストーリーズ】

- ・投稿したことをお知らせ
- ・撮影に関する情報や、豆知識

### 【ハイライト】

- ・料金
- ・スタジオセット、撮影風景、お客様の声



◎ブランドイメージの丁寧な構築

- 撮影依頼への促し
- 作例としてのアカウント

## インスタ集客をするにあたり気をつけていること

- ・ターゲット、何のためのアカウントなのかを明確に
- ・商品価値をしっかりと伝える
- ・写真は統一感のあるものを投稿する（内容、色味、背景等）
- ・画面の先にいる方々は、さまざまな状況や心情で見ている  
多方面から考えて、文章をわかりやすく、簡潔に作る  
愚痴や弱音は絶対に書かない（スレズも然り）
- ・インスタで表現する自分と実物に、大きな差異がないようにする
- ・全てにおいて、その先のお客様のために想い、計画実行する
- ・最終的には、必ず「人」に尽きる