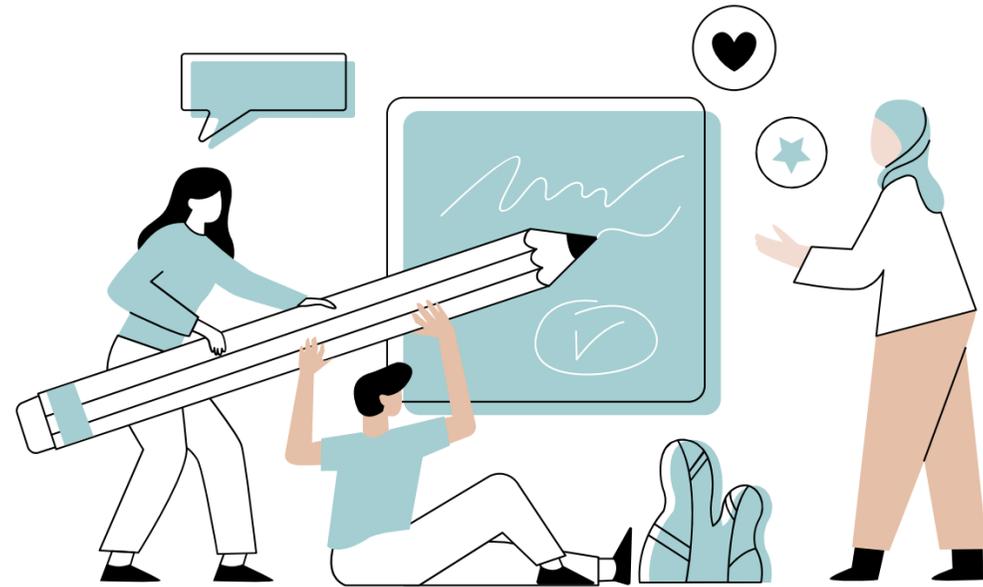


インスタ投稿 企画作成講座

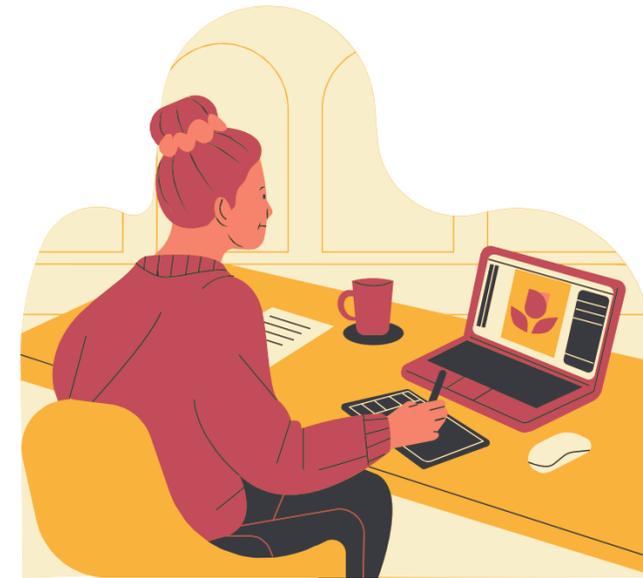
 Avance



投稿作成講座では

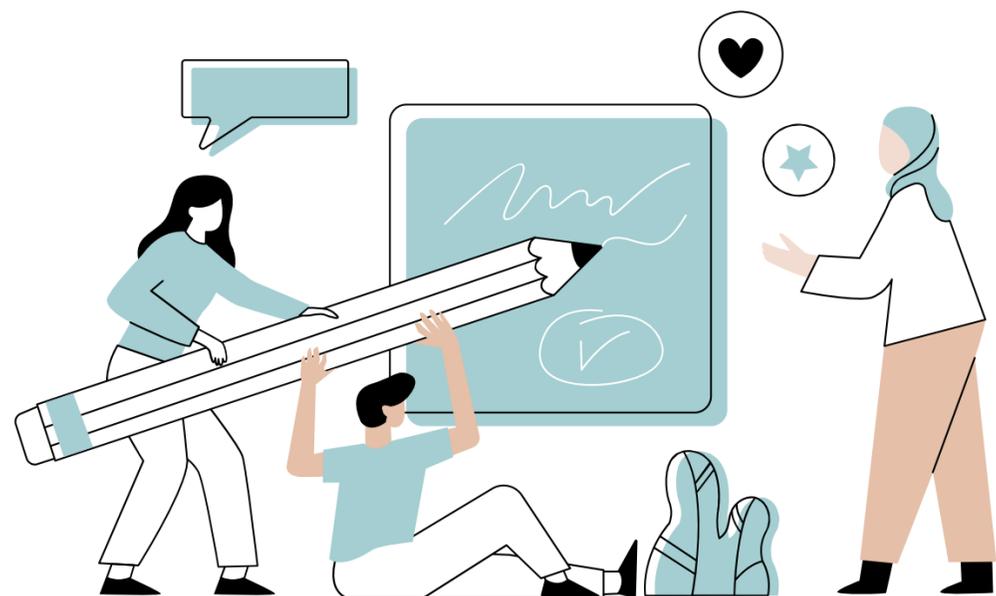


企画設計編



デザイン編

の2つで解説していきます。



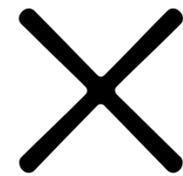
企画設計編

今回は
企画設計編
を解説します。

【結論】

まだ、フォロワー数が少ないアカウントがバズるには

同ジャンルの
伸びてる投稿



あなただけの
独自性

これだけでOK！

バズる投稿を
生み出す

4STEP

- ① 競合の投稿をリサーチ
- ② ①をブラッシュアップする
- ③ バズるタイトルに当てはめる
- ④ 投稿の構成（各ページの役割）

バズる投稿を生み出す34TEP

① 競合の投稿をリサーチ



① 競合の投稿をリサーチ

大前提

インスタで伸びる投稿が
作れない人の一番の理由は

リサーチ不足



① 競合の投稿をリサーチ



競合が大量に存在するインスタで
なんとなく考えたコンテンツを
発信しては一生伸びない。



競合を徹底的にリサーチして、
需要のある投稿
を掘り出しましょう。

① 競合の投稿をリサーチ

競合投稿のリサーチで見るとべきポイント



いいね数



コメント数 / 内容

いいね数の評価基準

計算式：いいね数 / フォロワー数



いいね数

5~10%：そこそこいい投稿

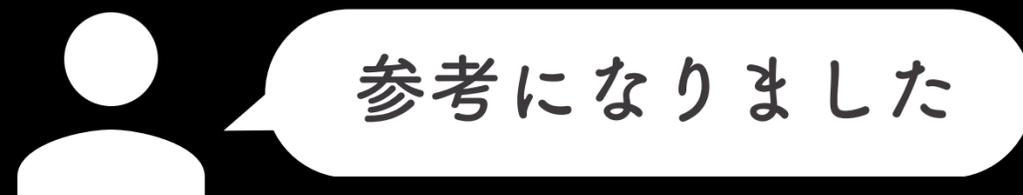
11% ~：かなり良い投稿

同ジャンルでいいね率が
11%以上の投稿を
企画ネタの参考にする！

コメントのチェック基準

🟡 コメントが来ているか

🟡 どんなコメントか



コメント数 / 内容

コメントのチェック基準

- ✔ コメントが来ているか
- ✔ どんなコメントか



コメントまわりをしているユーザーの可能性が高いのでカウントしない

投稿をしっかりと具体的に見た上で、コメントや質問がどれだけ来ているかで判断しよう!



① 競合の投稿をリサーチ



いいね数



コメント数 / 内容

上記の2点から競合の投稿を
30個以上リンクで保存しましょう。

(スプシでリサーチシート配布)

バズる投稿を生み出す4STEP

② 競合の投稿をブラッシュアップ



② 競合の投稿をブラッシュアップ

注意点

競合（すでに伸びている人）
の投稿を丸々パクっても
絶対に伸びません。



② 競合の投稿をブラッシュアップ

伸びている人



すでにファンがいて、
アカウントパワーがある。
“その人が言っているから”伸びている。

フォロワーが少ない人



フォロワーが少ない段階でやっても
誰の目にも止まらない。
「そもそもあなた誰？」となってしまう。

② 競合の投稿をブラッシュアップ

だから、競合の投稿を

ブラッシュアップ

する必要がある！



② 競合の投稿をブラッシュアップ

競合の投稿

ブラッシュアップ

Point

- ① あなたの実体験を入れる
- ② 具体的なアクションプランを入れる
- ③ 抽象企画ではなく具体企画に
- ④ 難しい言葉→カンタンな言葉に
- ⑤ 文字数は極力少なく簡潔に

①

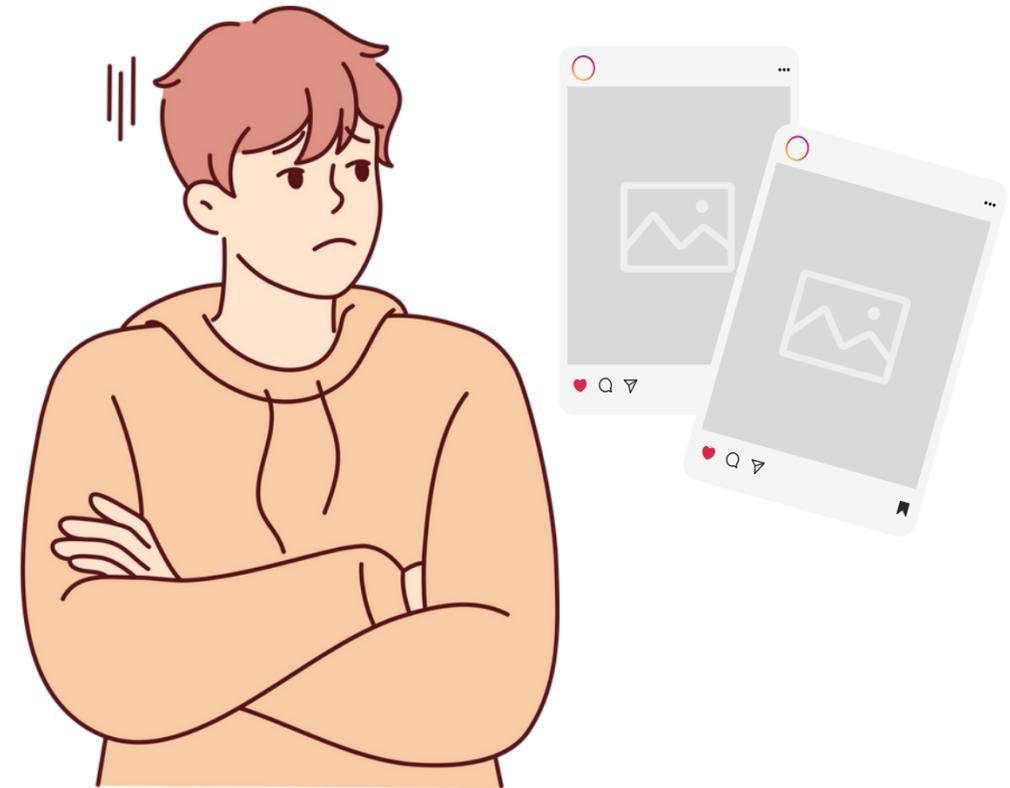
あなたの実体験を入れる

あなたの実体験を入れる



今、インスタではみんなが似たような投稿をしてる...

だから



同じようなタイトル・内容で投稿をしたら、ユーザーは「またこれか。よく見るやつね」と思い、飛ばしてしまいます。

あなたの実体験を入れる

どこにでも載っているような内容を
ただ投稿するだけでは、

- × あなたの投稿を見る理由がない
- × あなたのフォロワーにも
ファンにもなってもらえない...



あなたの実体験を入れる

だから**実体験**を交えて

あなたにしかできない投稿

を作る必要がある！

実
体
験

- ・自分が体験してどう思ったのか
- ・自分が失敗からどう改善してどんな結果が出たのか
- ・自分が何をすることで今の結果が得られたのか



あなたの実体験を入れる



実体験



競合の投稿 + 実体験を意識しましょう！

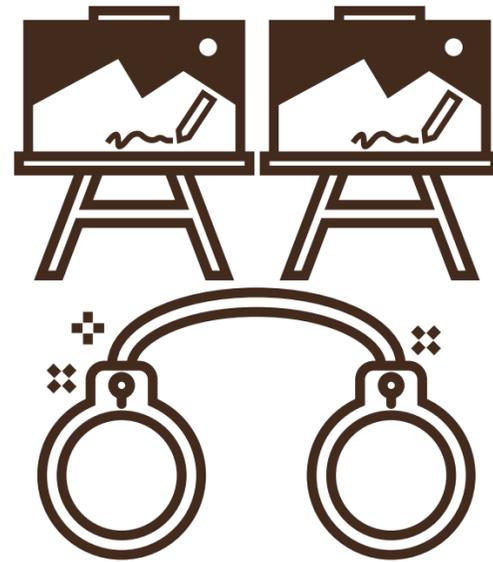
②

具体的なアクションプランを入れる

具体的なアクションプランを入れる

投稿で意識すべき点は

再現性



再現性

- 投稿を見た人がアクションに移しやすいか
- 見た人のほとんどが真似できる内容か？



具体的なアクションプランを入れる

見た人が「自分でもできそう」と思う

後で（真似するときに）見返すために保存する

外部露出が増えて、バズる可能性が高い！

具体的なアクションプランを入れる

OK例



家に必ずある
3つの材料で
作れる〇〇レシピ

再現性が高く
保存されやすい

NG例



超希少部位の
〇〇を使った
フルコースレシピ

すごいとは思うかもしれないが、
真似しようとは思えない

具体的なアクションプランを入れる

再現性を投稿に入れる簡単なポイント

アクションプランを入れる

手順を解説すること



投稿を見た後に何をすればいいのかが具体的に
明記されているコンテンツは「保存」が増え伸びやすい

具体的なアクションプランを入れる

アクションプラン / 手順を解説した例



Instagramストーリー

ストーリーの表示順

【まず1番目に】
親密度の高いユーザーが
左側に表示される

【そして2番目に】
親密度に関係なく評価の高いストーリーが
左側に表示される

そして！
2番目の「評価の高いストーリー」が
閲覧数を上げるカギとなる
つまり…
評価が高くなるストーリーを
作ればいいという訳です！

Instagramストーリー

アルゴリズム重要指標

1. 視聴完了率
2. 滞在時間
3. DMスタンプ
4. アクションスタンプ

この中で1番重要なのは、
滞在時間です！
その理由も順を追って
後述していきますね

アルゴリズム①

視聴完了率

視聴完了率とは、
ストーリーを最後まで視聴したかどうかです。
途中でスキップや離脱すると
視聴完了とはなりません。

だったら、1秒のストーリーを
作ればいいじゃん♪

でた…
それで視聴完了させても
伸びないんだよな
ずっこそずに
質の高いストーリーを作ること

アルゴリズム②

滞在時間

視聴完了率は、
視聴完了率よりだんぜん評価が高いです。
どんなSNSも同様で滞在時間は
非常に重要になっています。

多くのプラットフォームは
広告収益モデルなので
ユーザーに多くの時間を使ってほしい訳です。

思わず止めてまで
読んでしまうストーリーを
あげることで滞在時間を
確保することができますよ

アルゴリズム③

DMスタンプ

ストーリーズの閲覧数を伸ばすためには
DMスタンプをいかに多く集めるか
が鍵となります。

その理由は、DMスタンプを押されると
DMをもらったことと同じ扱いになるからです。

滞在時間より
DMをもらう方が
評価が高いのですが、
簡単じゃないと言うことで
滞在時間を意識しようという話です
前述の通り質を上げていきましょう

アルゴリズム④

アクションスタンプ

アクションスタンプの種類

アンケート機能・質問ボックス・クイズ機能
クイックスタンプ・エンゲージバー

みんなアクションスタンプは
付けたほうがいいよと言っていますが
実際微妙です…

付けないより、
付けたほうがいいですが
これ付けるぐらいなら
滞在時間を意識したストーリーズを
作ることに集中したほうがいいです。

アルゴリズム攻略で 目指すべき指標

- ①フォロワーとの親密度を深める
- ②フォロワーにとって有益な内容の発信
- ③アクションをもらえる仕組みづくり

で、なにすればいいの？

そのためにやることは、
「有益な情報が6割」
「ミッションや実績が2割」
「実績やユーザーの声が1割」
「プロモーションが1割」
これだけやればOKです！

まとめ

4つの関係性

「視聴完了率」
↓
「アクションスタンプ」
↓
「滞在時間」
↓
「DMスタンプ」

この順でアルゴリズムの評価が上がる

これらをうまく活用して
インスタアルゴリズムを
あなたの意のままに
操っちゃってね♪

具体的なアクションプランを入れる

アクションプラン / 手順を解説した例 (2)

Instagram icon [永久保存版] 300% 失敗しない!?

成功法則

ビジネスの絶対条件

ビジネスには、成功するしかない必須条件がある

この条件とは、世の成功者が常に言い続けている

「王道の法則」

である

成功するビジネスの4つの条件

- 1, 資金ゼロか小資金で始められる
- 2, 利益率が高い
- 3, 在庫を持たなくていい
- 4, 継続的に収入が入る

この4つの条件をクリアしてれば成功せざるを得ない

その理由を解説していきます

成功条件①

資金ゼロか小資金で始められるビジネスを選べ

一般的に何かビジネスを始める場合、店舗の家賃や光熱費・人件費などという固定費がかかるものが多い

飲食店とか事務所とか、普通は家賃や光熱費がかかるぞ

まずは固定費が極少ないビジネスを選ぶこと！そして初期費用が安いこと！失敗した時のリスク回避だね♪

ビジネスを始める上での「鉄の掟」だと心しよう

成功条件②

利益率が高いビジネスを選べ

「利益率の低い業種」					
製造業	3.4%	卸売業	2.0%	小売業	2.8%
建築業	4.02%	情報通信業	4.75%		

「利益率の高い業種」					
出版・印刷・関連産業	34.0%				
その他の製造業	31.4%				
家具・装備品製造業	29.0%				
衣服・その他の繊維製品製造業	28.0%				
精密機械器具製造業	27.3%				

利益率の高いビジネスも **鉄則!**

利益率の低いビジネスは、売り上げを一定のラインで維持しないと破綻するリスクが伴う

成功条件③

在庫を持たなくて良いビジネスを選べ

たとえば、ネットショップ運営やせどり・転売などモノを売るため商品が必要になり、在庫余りのリスクが伴う

商品を売る以上、仕入れが発生するじゃねえの？

不動産仲介や保険業といった、紹介ビジネスは仕入れがないよね

仕入れの概念がないビジネスモデルは **最強!**

これについても後述していきます!

成功条件④

継続的に収入が入るビジネスを選べ

その場限りの収益モデルは危険

今月は100万円稼げたけど翌月は0円ではリスクが伴う

リピートのあるビジネスってことか...

月会費などの塾やフィットネスジムが、まさにストックビジネスだね

電気代やガス代も同じく継続収入になる

とは言えビジネスは、エバーグリーンな状況を創り出す仕組みを構築すれば可能になる

以上4つの条件が成功しやすいビジネスモデルです。

ここで一旦まとめていきましょう♪

資金ゼロか小資金で始められる

利益率が高い

在庫を持たなくて良い

継続的に収入が入る

初期費用も安いほうがリスクを伴わない

そんなビジネスあるのか？

もちろん! あるよ

最新!

SNSマーケティング × コンテンツ販売

PC1台で始められる

利益率は限りなく100%に近い

商品は情報なので仕入れも在庫もない

仕組みを作れば継続収入になる

スゴ

③

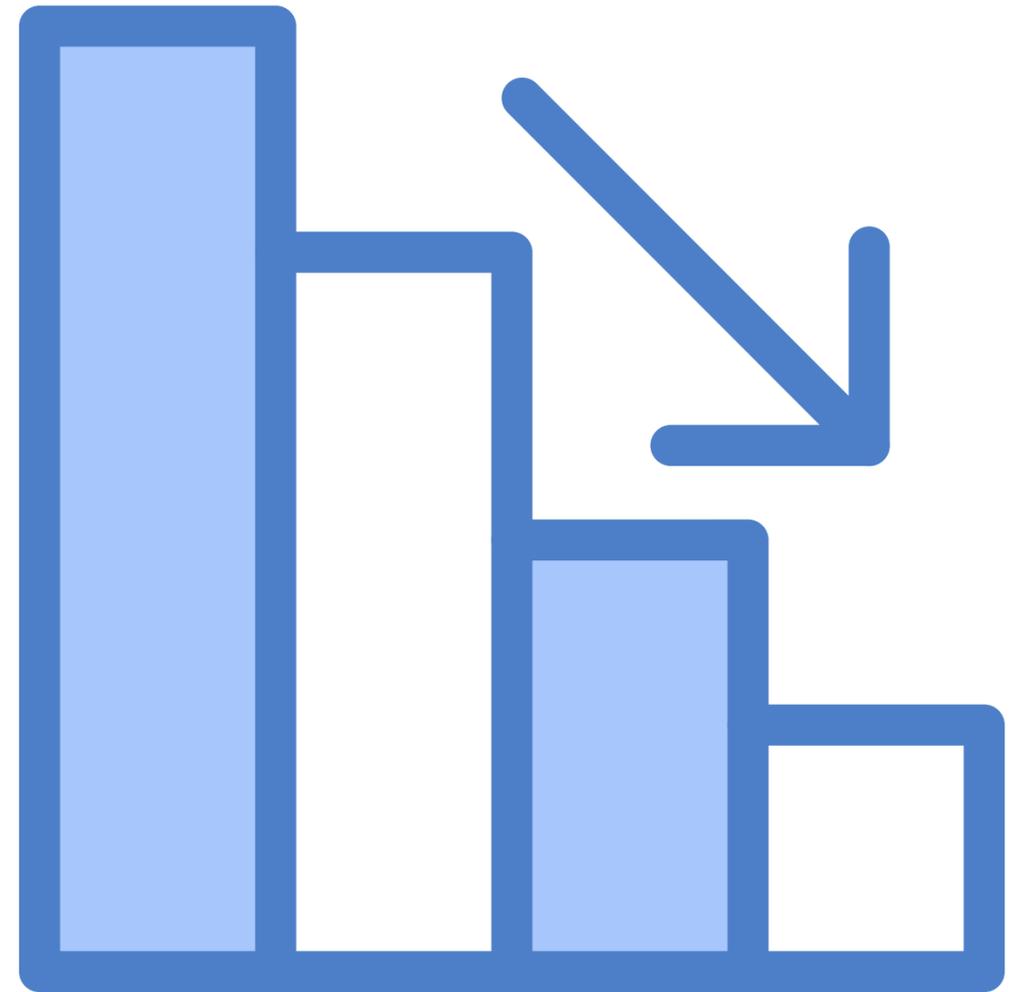
抽象企画ではなく具体企画に

抽象企画ではなく具体企画に

まだフォロワー数があまりいない
初期段階のアカウントが、
すでに伸びている人と同じ

「〜〜〜7選」

を投稿しても
伸びない可能性が高いです。

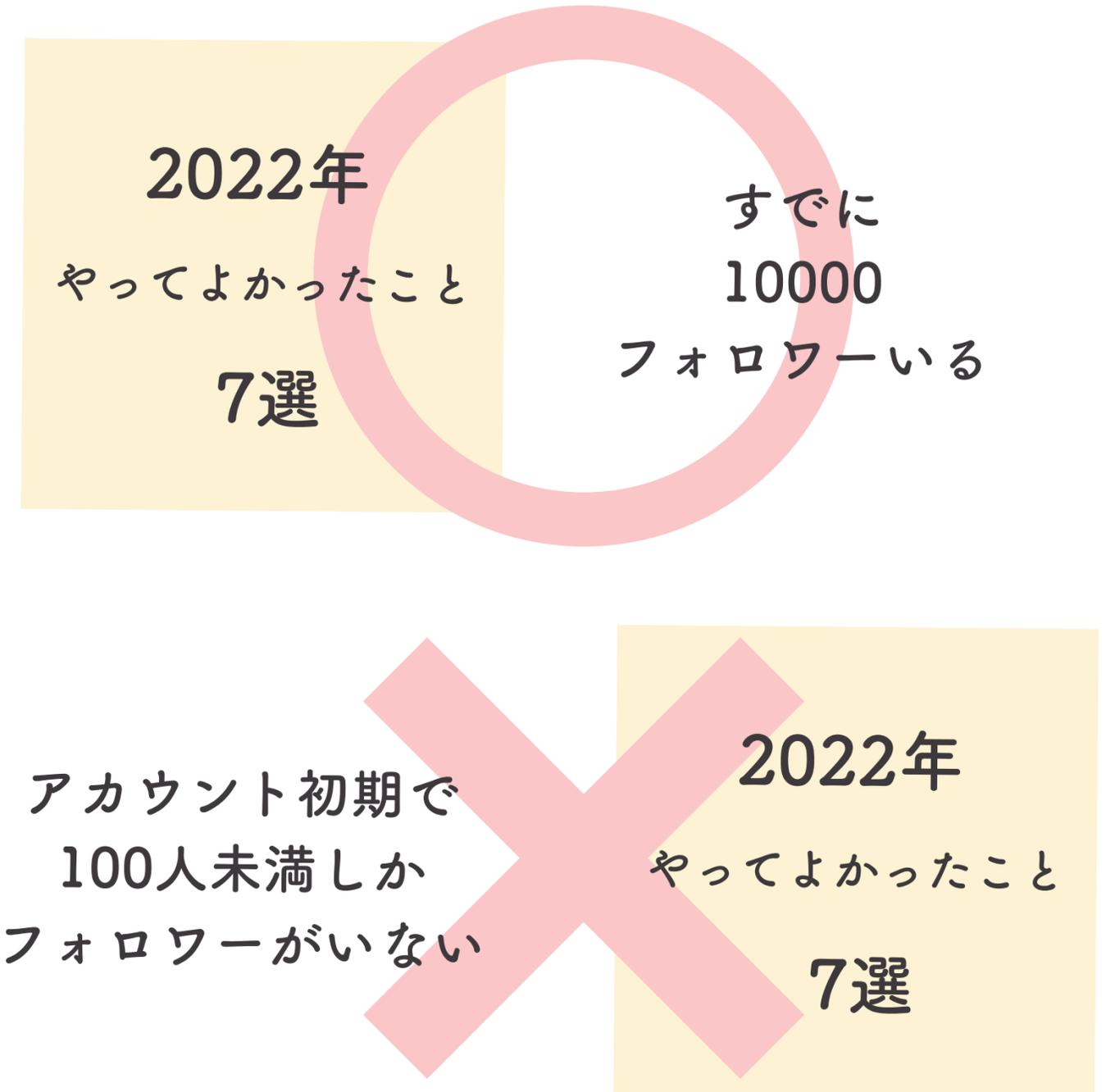


抽象企画ではなく具体企画に

こういった投稿は、ある程度育ったアカウントであれば効果的だが、

露出先がない初期の運用

には向いていない（伸びない）。



初期のアカウントにおすすめの戦い方は、

具体企画 を作ること。

具体企画とは

1つのネタを深掘した企画のこと

抽象企画ではなく具体企画に

例えば、競合（伸びてる人）が
こんな投稿をしていたなら？

【抽象企画】

インスタを
伸ばすため
にやったこと5選

— 内容 —

- 投稿を継続する
- プロフィールを整える
- デザインにこだわる
- ハッシュタグを活用する
- ストーリーズで
コミュニケーションをとる

抽象企画ではなく具体企画に

あなたは、具体企画にすれば良い！

• 投稿を継続する



＼1投稿目／
私が1ヶ月毎日投稿するために意識したこと

• プロフィールを整える



＼2投稿目／
完全保存版 フォロー率4.7 プロフ作成

• デザインにこだわる



＼3投稿目／
タップ率が上がったサムネの作り方

• ハッシュタグを活用する



＼4投稿目／
完全保存版 ハッシュタグの選び方

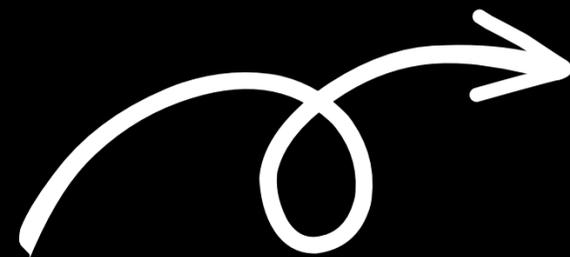
• ストーリーズで
コミュニケーションをとる



＼5投稿目／
反応がもらえたストーリーズ こう作った

つまり、競合の伸びている抽象企画を
1つ見つけてれば、あなたはそこから
5～7個の具体企画が作れるということ！

インスタを
伸ばすため
にやったこと5選



私が1ヶ月
毎日投稿するた
めに意識したこと

完全保存版
フォロー率4.7倍
プロフ作成

反応がもらえた
ストーリーズ
こう作った

完全保存版
ハッシュタグの
選び方

タップ率が
上がったサムネの
作り方

抽象企画ではなく具体企画に

初期の段階は、抽象規格ではなく、
具体企画のみを発信して

あなた＝〇〇のジャンルについて
詳しく解説してくれる人

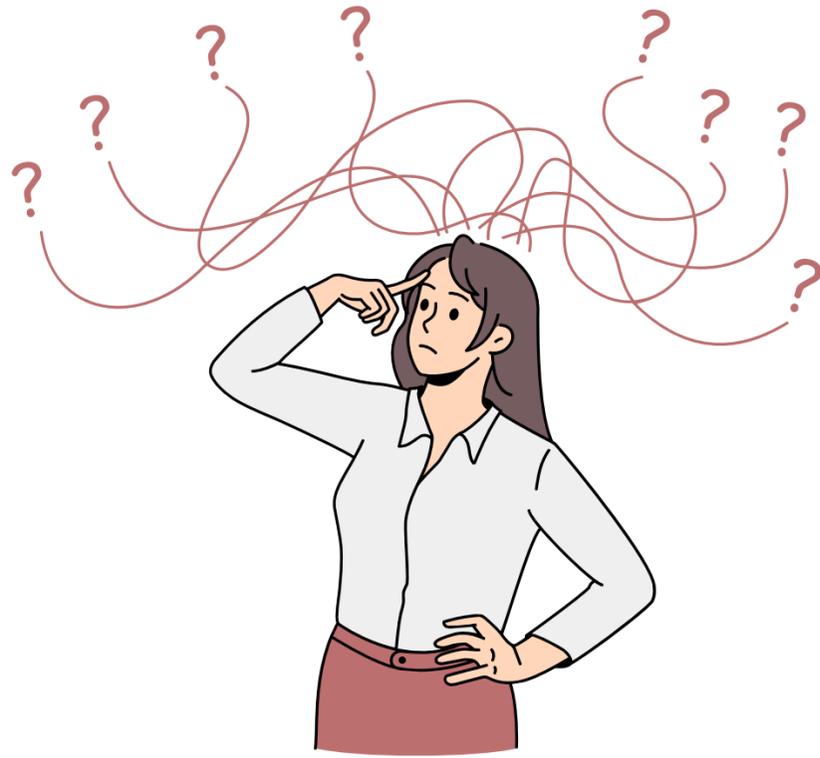
という印象を取ることを意識！



④

難しい言葉→カンタンな言葉に

難しい言葉→カンタンな言葉に



なので



世の中の人
自分たちが思ってる以上に
識字能力が乏しいです。

難しい言葉を使って
理解を遅らせた時点で
ジ・エンド。



そしてユーザーは、勉強するために
インスタを見ているんじゃないじゃない。

大抵、休憩時間や暇な時に
“なんとなく”眺めているだけです。

難しい言葉→カンタンな言葉に

そんな時に専門用語を
たっぷり使った投稿が流れてきたら、
速攻で飛ばされます。

相手は“赤ちゃん”だと思って
簡単な言葉で優しくわかりやすく
教えるように意識しましょう。



⑤

文字数は極力少なく簡潔に

文字数は極力少なく簡潔に

インスタでよくありがちな失敗は、
【1つの投稿で100学び】
を与えようとする事



文字数は極力少なく簡潔に



ん？内容の質が高い方が
伸びるんじゃないの？

って思う方も
いるかもしれませんが、
先ほども言ったように

ユーザーは、勉強するために
インスタを見ているんじゃない

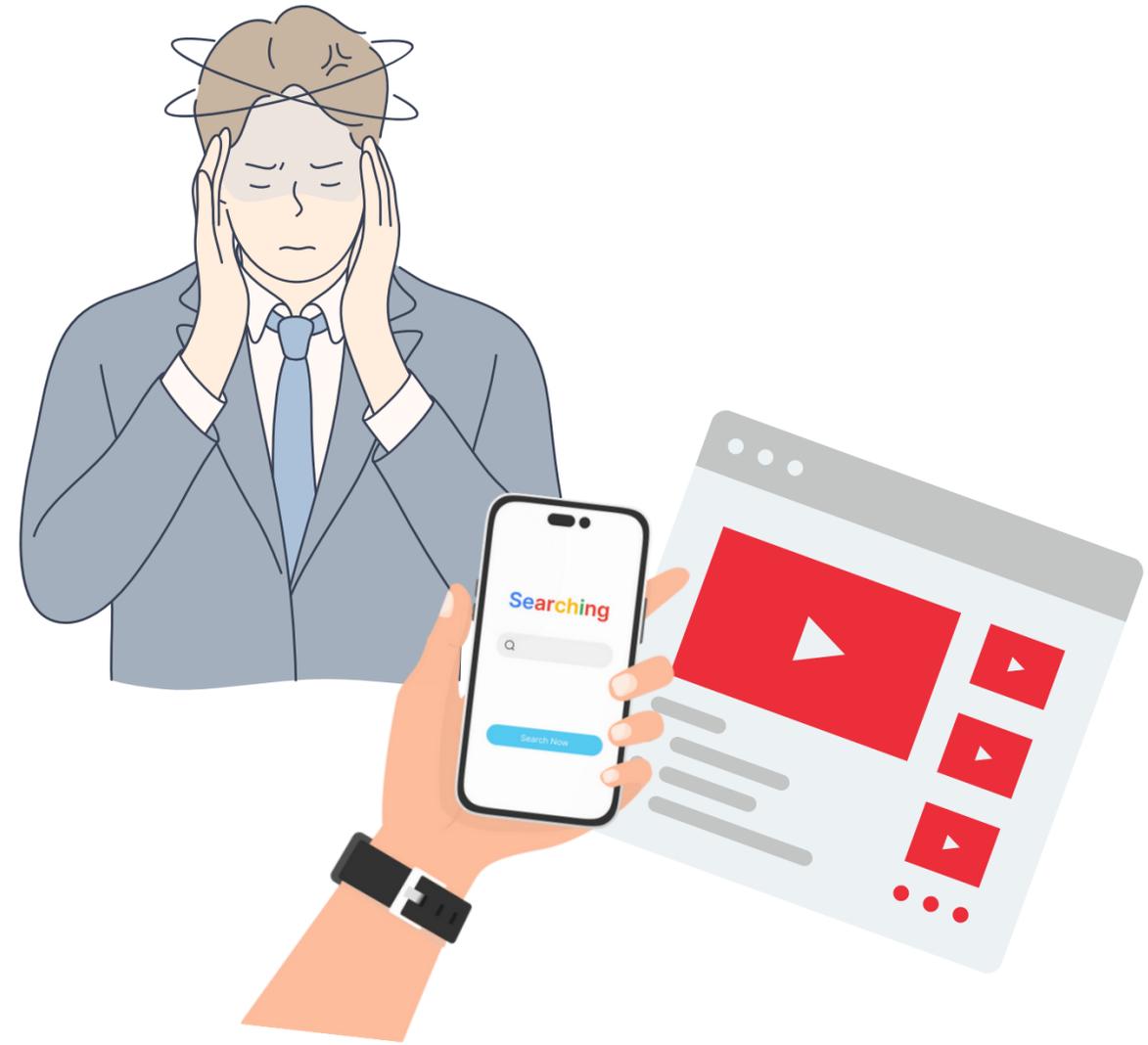


文字数は極力少なく簡潔に

あなたは、もしどうしても
解決したい悩みがある時に
インスタで解決方法を探しますか？

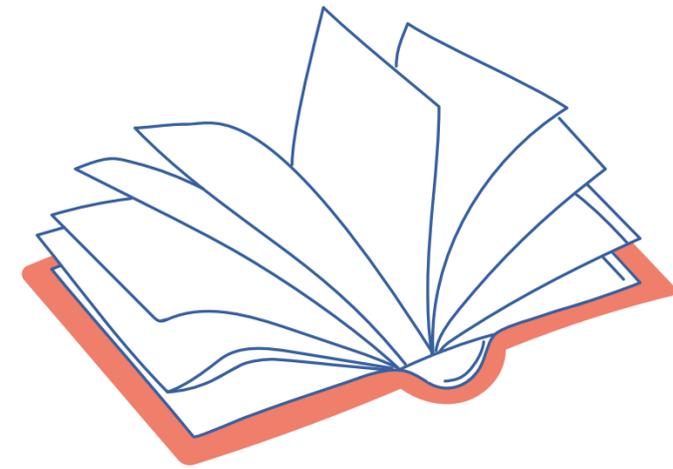
きっとGoogleやYouTubeで
検索するはず

そもそもインスタは他のSNSとは学ぶ姿勢が違う
ということを理解しましょう！



文字数は極力少なく簡潔に

文字入力で有益なコンテンツを
発信する上では、
良い内容を書くよりも、
「伝えたい内容がひとつでも伝わったか」
の方が大切です。



どれだけいい情報を盛り込んでいても
読んでもらえなかったら、
理解してもらえなかったら、
その努力は伝わりません。

文字数は極力少なく簡潔に

なのでユーザーに
理解する負担がかかるコンテンツよりも、
サクッと学べるコンテンツの方が
伸びやすいんです。



具体的には、そういった意味でも
【③ 抽象企画ではなく具体企画に】 というのは
大事なポイントですね。



② 競合の投稿をブラッシュアップ

チェックリスト

- あなたの実体験を入れる
- 具体的なアクションプランを入れる
- 抽象企画ではなく具体企画に
- 難しい言葉→カンタンな言葉に
- 文字数は極力少なく簡潔に

バズる投稿を生み出す 4STEP

③ バズるタイトルに当てはめる



③ バズるタイトルに当てはめる

バズるタイトル
作成するための

Point

- 1 Instagramタイトルの鉄則
- 2 伸びやすいタイトルの型

①

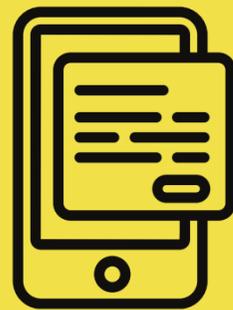
Instagramタイトルの鉄則

鉄則 1 文字数は15~18程度



文字数が多くなると・・・

1文字あたりのサイズを
小さくしないと
サムネイルに収まらない



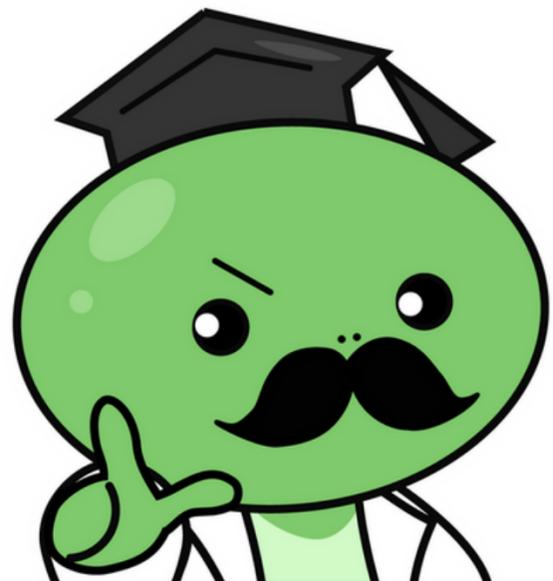
理解するまでに時間がかかり、
パッと見た時に
なんの投稿かわからない



鉄則 1 文字数は15~18程度

この2つの理由から、文字数が多いと
ハッシュタグや発見欄に出た時に
タップされるサムネイルが作れないため

文字数は15~18程度が鉄則！



鉄則2 実体験は入っているか



競合と似たような“よく見るタイトル”だと、
なかなかタップされません。

最近の実体験のタイトルが
伸びる傾向にあります！



鉄則2 実体験は入っているか

A

顔出しなしで
集客するコツ
5選

B

顔出しなしで
月968人 集客
した方法

Aだとブログ記事っぽいタイトルですが、
Bは**その人が体験したことが書いてあることが**
タイトルを見ただけでわかります。

②

伸びやすいタイトルの型

伸びやすいタイトルの型

基本的には実体験を入れる

A. **実体験** × 続きが気になる系のタイトル

B. **実体験** × 具体的な数字を入れる

C. **実体験** × 実績訴求を入れたタイトル

伸びやすいタイトルの型

A. 実体験×続きが気になる系のタイトル

タイトルの例

- ① ～～してみた結果...
- ② 実は私は...
- ③ え、まさか...

具体的には・・・

2年間
インスタを本気で
やった結果...

子供のおもちゃを
取り上げたら...

1日水を
2L飲んだら...

積立NISAを
2年続けたら...

伸びやすいタイトルの型

B. 実体験 × 具体的な数字を入れる

タイトルの例

- ① 効果~~倍
- ② 1日~~分でできる
- ③ ~~%の人が

具体的には・・・

完全保存版
フォロー率4.7倍
プロフ作成術

たった3日で
628人
集客した方法

98%の人が
間違えてる
歯の磨き方

筋トレの効果を
2.8倍にする
食事とは

伸びやすいタイトルの型

C. 実体験 × 実績訴求を入れたタイトル

タイトルの例

- ✓ ～～できた。
- ✓ ～～するためにしたこと

具体的には・・・

これやったら
閲覧率を25%
に上がった

3ヶ月で
56→46kg
これやった

1ヶ月で
フォロワー1万人
やったこと

タイトルが思い浮かばない場合は

タイトルワード集



タイトル設計テンプレ



をご確認ください！

バズる投稿を生み出す 4STEP

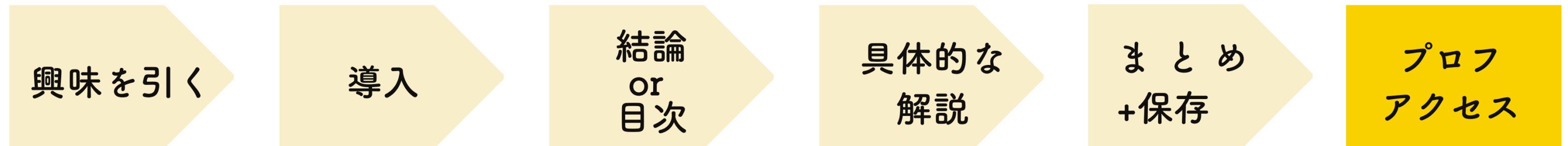
④ 投稿の構成



④ 投稿の構成



役割



まこ社長の例

【サムネ】

※永久保存版

※数字を使う



2ページ目

2ページ目 【導入】

※煽りや欲情



ビジネスには、
成功するしかない
必須条件がある

この条件とは、
世の成功者が常に
言い続けている

「王道の法則」

である



3ページ目

【結論or目次】

※結論

※目次



成功するビジネスの4つの条件

- 1, 資金ゼロか小資金で始められる
- 2, 利益率が高い
- 3, 在庫を持たなくていい
- 4, 継続的に収入が入る

この4つの条件をクリアーしていれば
成功せざるを得ない



その理由を解説していきます



4~8ページ目

4ページ目

【具体的な解説】

成功条件①

資金ゼロか小資金で
始められるビジネスを選べ

一般的に何かビジネスを始める場合、
店舗の家賃や光熱費・人件費などという
固定費がかかるものが多い

飲食店とか事務所とか、
普通は家賃や光熱費がかかるぞ



まずは固定費が極少な
ビジネスを選ぶこと！
そして初期費用が安いこと！
失敗した時のリスク回避だね♪
ビジネスを始める上での
「鉄の掟」だと心しよう



4~8ページ目

5ページ目

【具体的な解説】

成功条件②

利益率が高いビジネスを選べ

「利益率の低い業種」

製造業：3.4% 卸売業：2.0% 小売業：2.8%
建築業：4.02% 情報通信業：4.75%

「利益率の高い業種」

出版・印刷・同関連産業（34.0%）
その他の製造業（31.4%）
家具・装備品製造業（29.0%）
衣服・その他の繊維製品製造業（28.0%）
精密機械器具製造業（27.3%）



利益率の高いビジネスも **鉄則!**

利益率の低いビジネスは、
売り上げを一定のラインで維持しないと
破綻するリスクが伴う

4~8ページ目

6ページ目

【具体的な解説】

成功条件③

在庫を持たなくて良い
ビジネスを選べ

たとえば、
ネットショップ運営やせどり・転売など
モノを売るため商品が必要になり、
在庫余りのリスクが伴う

商品を売る以上、
仕入れが発生すんじゃないの？



不動産仲介や保険業といった、
紹介ビジネスは仕入れがないよね
仕入れの概念がない

ビジネスモデルは **最強!**

これについても後述していきます!



4~8ページ目

7ページ目

【具体的な解説】

成功条件④

継続的に収入が入る
ビジネスを選べ

その場限りの収益モデルは危険

今月は100万円稼げたけど
翌月は0円ではリスクが伴う

リピートのあるビジネスってことか…



月会費などの塾やフィットネスジムが、
まさにストックビジネスだよね
電気代やガス代も同じく継続収入になる
とは言えビジネスは、
エバーグリーンな状況を創り出す
仕組みを構築すれば可能になる



4~8ページ目

8ページ目

【具体的な解説】

※この記事では8ページ目に
まとめていますが
流れができていればOKです！

以上4つの条件が成功しやすい
ビジネスモデルです。

ここで一旦まとめていきましょう♪

資金ゼロか小資金で始められる

利益率が高い

在庫を持たなくて良い

継続的に収入が入る

初期費用も安いほうがリスクを伴わない

そんなビジネスあるのか？

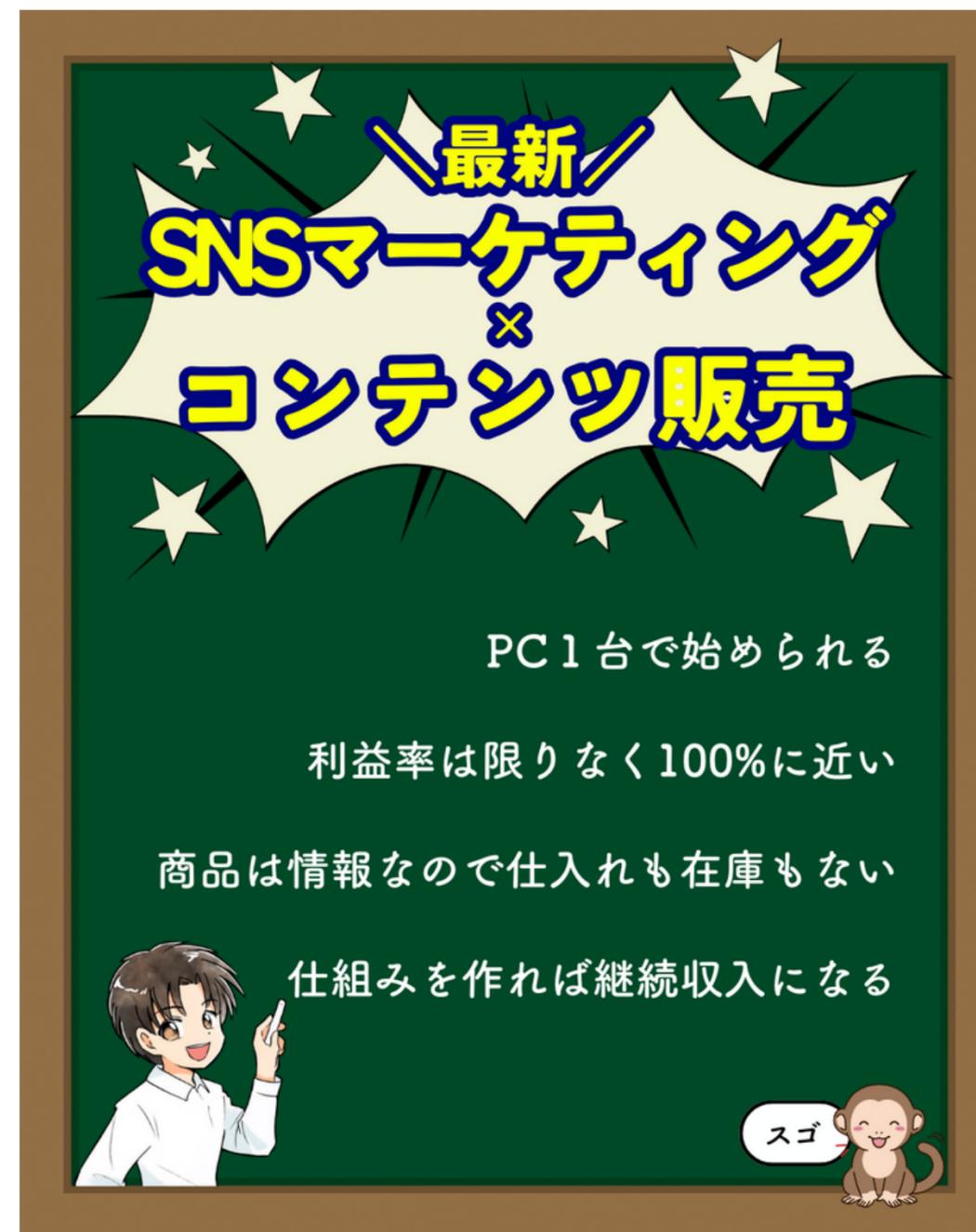
もちろん！ あるよ

9ページ目

9ページ目

【まとめ+保存】

※この記事では9ページ目に
結論を持ってきています。
流れができていればOKです！



最新
SNSマーケティング
×
コンテンツ販売

PC1台で始められる
利益率は限りなく100%に近い
商品は情報なので仕入れも在庫もない
仕組みを作れば継続収入になる

スゴ



10ページ目

マーケ博士の例

10ページ目 【39ページ】



弱小アカウントのためのバズる投稿作成講座

まとめ



バズる投稿を
生み出す

4STEP

1 競合の投稿をリサーチ



いいね数 コメント数 / 内容

の2点から競合の投稿を調査し

良い投稿を30個保存する

バズる投稿を
生み出す

4STEP

2

競合の投稿をブラッシュアップ

＼ブラッシュアップのチェックリスト／

- あなたの実体験を入れる
- 具体的なアクションプランを入れる
- 抽象企画ではなく具体企画に
- 難しい言葉→カンタンな言葉に
- 文字数は極力少なく簡潔に

バズる投稿を
生み出す

4STEP

3 バズるタイトルに当てはめる

タイトルの鉄則

- ① 文字数は15~18程度
- ② 実体験は入っているか？

伸びやすいタイトルの型

- ① 実体験×1. 続きが気になる系のタイトル
- ② 実体験×2. 具体的な数字を入れる
- ③ 実体験×3. 実績訴求を入れたタイトル

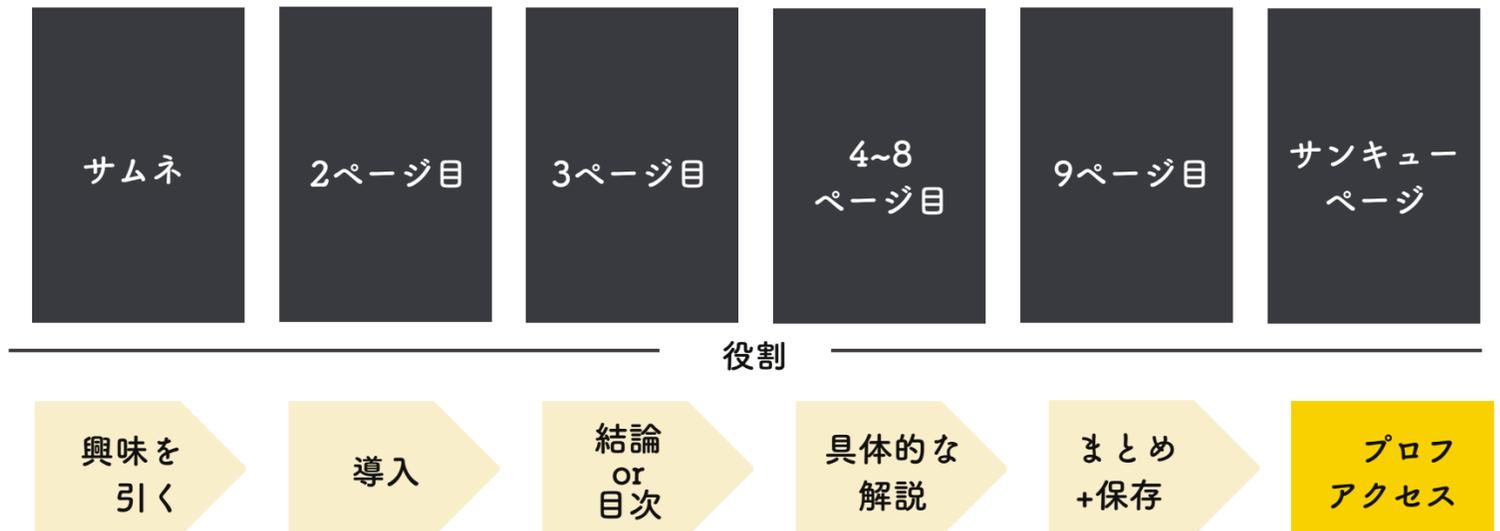
まとめ

バズる投稿を
生み出す

4STEP

4 投稿の中身の作り方

各ページの役割を理解する



課題



課題

1 競合リサーチシートを埋めて30個以上保存



いいね数



コメント数 / 内容

リサーチシート

競合リサーチシート					
No.	リンク	サムネイル (写真 / タイトル)	いいね数	コメント数	備考 (気づきメモ)
1					
2					
3					

上記の2点から競合の投稿を30個以上保存しましょう。

1番左が競合リサーチシートになっています。
競合を見ていただいて伸びている投稿をリサーチして
このシートで管理していきましょう！

No.	リンク	サムネ (写真)	いいね数	コメント数	備考 (気づきメモ)
0	https://www.instagram.com/p/Cc7CrTzOikS/		250	190	プレゼント企画を行なっている
1	https://www.instagram.com/p/CNADDKEiWwY/		507	16	バクった
2	https://www.instagram.com/p/PTd/		754	0	



★【まこ】投稿作成シート ☆

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ

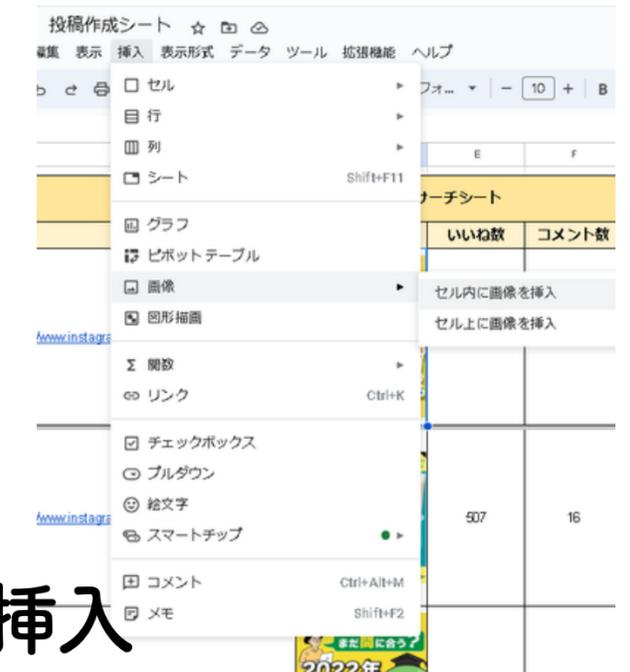
メニュー 100% 123 デフォ...

No.	URL	サムネ	いいね数	コメント数	備考 (気づきメモ)
0	https://www.instagram.com/p/Co7CrTzOiKs/		250	190	プレゼント企画を行なっている
1	https://www.instagram.com/p/CNADDKEIwWb/		507	16	
2	https://www.instagram.com/p/Co7CrTzOiKs/				

これを30投稿分
リサーチしてください!

①伸びている投稿を見つけたら URLをコピペする。

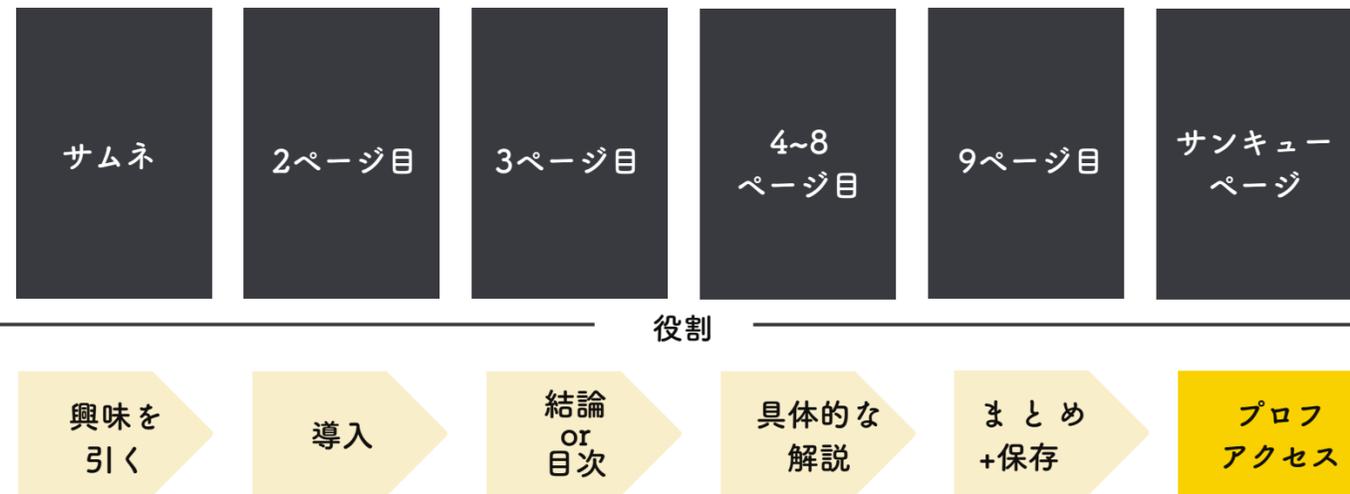
②サムネ画像のスクショなどを貼り付ける。上部メニューの挿入→画像→セル内に画像を挿入で貼り付けれます。



③いいね数やコメント数やメモなどを記入しておきましょう!

課題

2 企画作成シートを埋めて台本を10個作成



いきなりデザインには入らず、まずは台本を作成しよう。

企画作成シート

サムネイル	マーケ博士の企画台本はこちら
2ページ目 (導入)	投稿前の確認チェックリスト
	<input type="checkbox"/> あなたの体験が入っているか?
	<input type="checkbox"/> 具体的なアクションプランが入っているか?
	<input type="checkbox"/> 抽象企画ではなく、具体企画になっているか?
	<input type="checkbox"/> 難しい言葉→馴染みのある簡単な言葉になっているか?
	<input type="checkbox"/> 文字数は極力少なく簡潔にできているか?
3ページ目 (結論・目次・全体像)	企画メモ
4ページ目 (具体的な解説)	
5ページ目 (具体的な解説)	

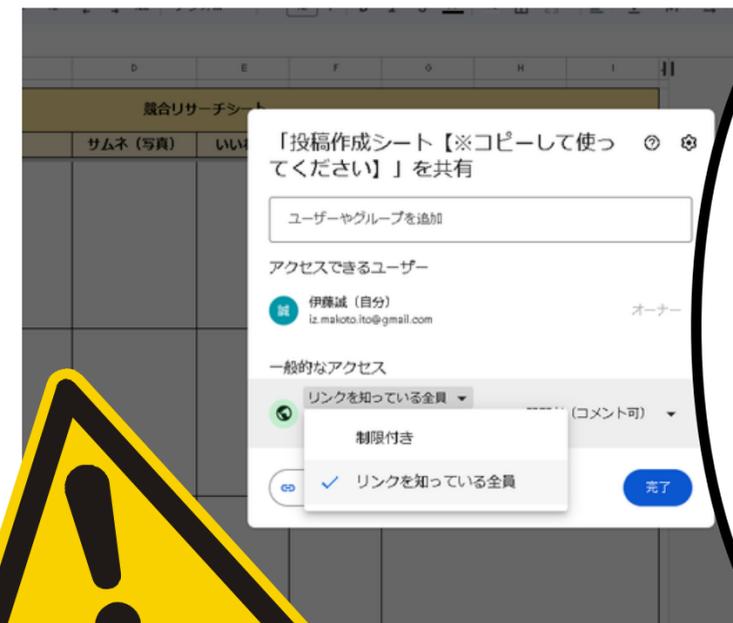
その際の注意点➡

課題

3 1本目の台本が作り終わったらSLACKに提出し添削を受ける

そしてFBが帰ってきたら残り9投稿分の台本を作成し、投稿作成シートを進捗管理シートに提出してください。

講義	課題	課題提出	進捗
2-0.第2章の全体像と流れ	講義のアウトプットを200文字以上で行う	なし	
2-1.アカウントのジャンル認識講座	ジャンル認識を意識した運用を開始する		
2-2.インスタプロフィール設計講座	プロフィール設計を完了させる	https://www.instagram.com/snsn 完了	
2-3.インスタハイライト設計講座	ハイライト設計を完了させる		
2-4.インスタ投稿企画作成講座	①伸びてる投稿を30投稿リサーチする ②10投稿の企画台本を制作する		
2-5.インスタ投稿デザイン講座『CanvaPro登録のススメ』	キャンバプロを登録する		
2-6.インスタ投稿デザイン講座『初心者のためのデザイン4原則編』	講義のアウトプットを200文字以上で行う	なし	
2-7.インスタ投稿デザイン講座『インスタ画像の基礎知識編』	講義のアウトプットを200文字以上で行う	なし	
2-8.インスタ投稿デザイン講座『サムネイルの作り方編』	実際に投稿のサムネを制作する		
2-9.インスタ投稿デザイン講座『中身の作り方編』	実際に投稿の中身を制作する		
2-10.インスタ投稿デザイン講座『サンキューページの作り方編』	①実際にサンキューページを制作する ②1投稿添削後、同じ要領で10投稿制作する		
2-11.インスタいいね・DM施策講座	インスタいいね施策を開始する		
2-12.インスタリール攻略講座	①伸びてるリールを15個リサーチする ②実際にリールを5つ作る		
2-13.インスタストーリー攻略講座	①ストーリー企画を50個作る ②実際にストーリーを25個作る		



リンクを知っている
人全員でコメント可



インスタ投稿の添削は
1番はじめに作った分だけでOKです。

まず残りの9投稿分の台本ができたなら
次の章の投稿デザインに進んでいきましょう！

