実施した投稿

インスタグラム1回(チラシを貼り付けたもの) このインスタグラム投稿を facebook とインスタグラムで広告した。 結果は後掲の資料のとおり。

検証

①インスタグラム投稿自体の反響

いいね 50 (内 40 フォロワー)、リーチ 396 にとどまり、フォロー数 1000 以上のアカウントにしては少ないと思われる。

チラシのみの投稿が目につきにくいと思われる。

②広告の結果について

リーチ数は広告費に対応するので、2021年10月とほぼ同じ12,172リーチだった。 しかし、パフォーマンスは2021年と比べると低いと思われる。

	2022年8月	2021年10月
リーチ	12, 172	12, 096
投稿のエンゲージメント	155	2662
動画の3秒再生数	_	2433
リンクのクリック	84	124
投稿のリアクション	84	101
一般参加者	会場 53 名	会場 16 名
		オンライン84名

2021 年はチラシをそのまま投稿するのではなく、パワポで作成した動画にして投稿しており、2022 年よりは目に付くものだったと思われる。

もっとも、2021年は会場参加者は少なく(ただしオンライン参加あり)、投稿のエンゲージメントがどこまで動員に影響を及ぼすのかは不明である。

※「エンゲージメント」とは、ユーザーが行ったプラスのリアクションが多ければ多いほど、エンゲージメント数が多いとされるので、高いほど良いといえる。

③投稿回数について

2021 年のブロック大会では、毎日告知の投稿をしていたが、当日の動員は少ない人数にとどまった。投稿回数の多さが必ずしも動員につながるものではないと思われる。

まとめ

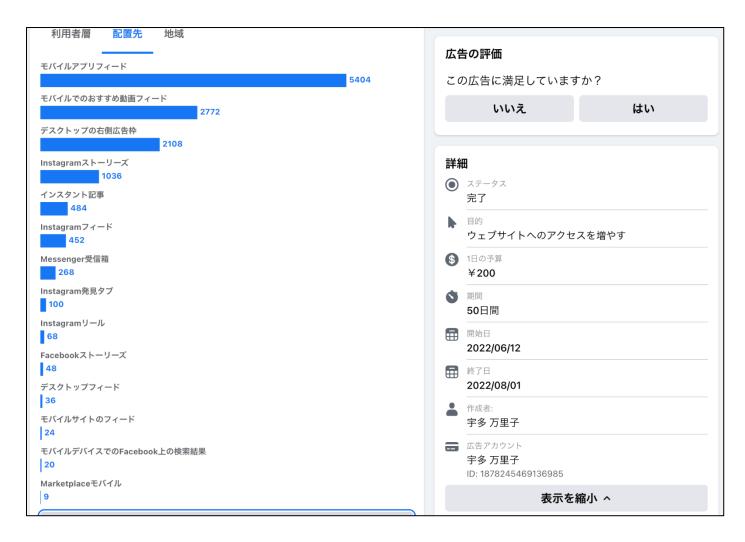
チラシのみの投稿だけだと、既存フォロワーにも訴求効果は低いので、やはり、何らかの目に付 く方法を検討するべきである。

回数自体は、頻回でなくても良いが、目に付くものを何パターンか用意するのが良いと思われる。 広告結果からしても、動画形式にした方がエンゲージメントが格段に高く、目に付くものである といえる。

インスタグラムであれば、一般的に画像の投稿よりもリールの方がリーチは伸びるので、リールの活用も検討した方がよい。











概要 ①リーチしたアカウント 396 アクションを実行したアカウント -プロフィールのアクティビティ 5

396

リーチ ①

投稿でのインタラクション - 「いいね!」の数 50 コメント数 0 保存数 0 シェア数 - プロフィールのアクティビティ ① 5 プロフィールへのアクセス 3 フォロー数 2 [電話する]ボタンのタップ数 0 [メールを送信]ボタンのタップ数 0

投稿インサイト 253 143 フォロワー・ • フォロワー以外 インプレッション 519 ホーム 320 プロフィール 102 ハッシュタグ 68 その他 28 エンゲージメント ① 50 アクションを実行したアカウント

10● フォロワー以外

40