

こんにちは、ピコです。

今回は、『禁断の Twitter 拡散の実態レポート』といった特典になります。

Twitter を運用していると自分のツイートが拡散されると誰もが嬉しいものです。

僕もインフルエンサーの方のツイートを引用リツイートする時があるのですが高確率で『いいね』されるので嬉しいのはインフルエンサーの方でも同じようです。

Twitter の良いところは拡散される場所にありますよね。

でも実際は自分のツイートが拡散されることはあまりありません。

これだと個人が自社の商品を拡散するのは結構ハードです。

そのような需要に目を付けたのが拡散ビジネスです。

拡散サービスには主に2つあります。

1つがインフルエンサーマーケティングと呼ばれるものです。

もう1つが主にココナラで販売されている拡散屋と呼ばれるサービスです。

インフルエンサーを用いて拡散する場合はインフルエンサーの影響力しだいですが多くの人が知っているだけあって高い信頼性と安心感があるので高い効果があります。

一方の拡散屋はインフルエンサーマーケティングに比べてかなり安く拡散してくれます。

今回の特典はそんな拡散屋の実態と実際に拡散屋のサービスを利用した結果と拡散屋での稼ぎ方を教えてもらった経験の内容となっています。

まず結論から言うと

- 拡散屋の効果は無い

- 拡散屋のビジネスは超効率悪い

といった事になります。

まず拡散屋の効果ですが、僕は初めて電子書籍を出版した時に初めてココナラで拡散屋のサービスを利用しました。

ココナラでの拡散屋では 50 万人を超えるフォロワーに 100RT まで拡散するサービスを利用しました。

結果、

- インプレッション：12,038
- エンゲージメント総数：1012
- 詳細のクリック数：358
- リツイート：260
- いいね：243

ここだけ見ればいいのですが、実際に Twitter 経由でのリンクのクリック数は6
でした、、、

この時のサービス料金が 5,000 円だったので完全に赤字でした。

拡散屋の実態

その後今度は拡散屋の稼ぎ方も学んでみました。

そこで分かったのが拡散屋の実態は依頼されたツイートを拡散グループと呼ば
れる所属メンバー同士で RT やいいねすることで依頼したツイートが拡散され
たように見せるだけの内容でした。

さらに拡散屋で稼ぐにはフォロワー数が重要になってきます。

なので何でもいからフォロワー数を獲得するために相互フォローをしている
のでフォロワーの質は高くありません。

しかも相互フォローするようなアカウントは拡散屋の場合があるので拡散屋同士で相互フォローしている可能性はかなり高いです。

しかも複数のアカウントが相互フォローでフォロワーを獲得しているのでフォロワーが被っている可能性もかなり高いです。

つまり拡散屋の実態とは同業者同士が相互フォローで獲得したグループ内での拡散になります。

拡散といってもグループ内のクローズドな拡散なので意味はありません。

質の高いユーザーに商品を PR したい場合は

Twitter での最後に質の高いフォロワーに PR したい場合は

- インフルエンサーに拡散してもらう
- 自分で質の高いフォロワーを獲得する

この2つになると思います。

結局自分自身が勉強して普段から有益な情報を発信するのが正攻法だと思います。

インプットした知識を Twitter でアウトプットすることで頭の中が整理されていきますしね。

自分のアカウントに質の高いフォロワーがいなく場合はメルマガで PR するという方法もあります。

メルマガはオワコンと言っている方もいますが実際は Twitter よりも意識高い系の人が多いです。

理由はメルマガに登録してでも学びたいと思っているからです。

実際に僕もメルマガも運用していますが成約率が圧倒的に良いですよ。

Twitter での集客に慣れたら Twitter×メルマガ戦略も良いと思います。

最後までお読みいただきありがとうございました。

ピコ