



予約数132%増加

ホテルのInstagram運用成果を 大幅改善



この資料では、こんなお悩みのヒントになる事例をご紹介します。

広告素材はあるけれど
なかなか成果につながらない...

インフルエンサー施策をやりたいけれど、
コストがネットで踏み出せない



今回のお客様と施策概要

- お客様 老舗リゾートホテル（1990年代開業、関西地方）
- サービス単価 25,000円～／1泊円
- ご支援内容 Instagramアカウントの戦略設計・運用支援（アカウントコンセプト設計、投稿内容の企画・制作、カスタマージャーニーに沿った情報設計、分析・改善サイクルの構築）

施策実施前の課題

- ・ 投稿回数を増やすことができない
- ・ メインターゲットである30～50代のフォロワーを集められていない状況

仮説

- ・ 投稿が目的化し、宿泊者の理解やアカウントのコンセプトがないまま運用されていた
- ・ ニーズに基づくアカウントのコンセプトを作り、それに応じた一貫性のある発信ができればフォロワーの質的変化と予約数の改善に繋がる

課題や仮説を踏まえ、2つの方針で施策を展開しました。

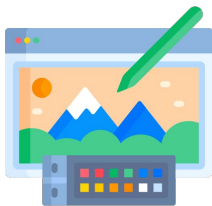
施策 01

アカウントコンセプトの再設計

非日常体験を軸とした

ビジュアル・テキスト表現を統一。

お客様の世界観が一目で伝わるよう、
投稿のトーン&マナーを整えました。



施策 02

カスタマージャーニーに沿った 企画設計

フォロワーの興味喚起から
予約への導線を強化



企画

「どんな体験ができるのか」
「宿泊の先にある価値は何か」を丁寧に言語化し、
フォロワーの興味喚起から予約への導線を強化

3つの方針で施策を実施した結果、以下の成果が得られました。

成果01

予約数の増加

132%アップ

成果02

フォロワー数

280%アップ

その他の成果

関西だけでなく、
関東・中部圏のフォロワー増加
(横浜・名古屋が新たに上位にラ
ンクイン)

総投稿数：871件
(フィード265件/ストーリーズ
214件/リール392件)

量と質の両面でアカウントの成長を実現しました。
特に、狙ったターゲット層を維持しながらリーチを拡大できた点が大きな成果といえます。

今回の事例で得た学びは、以下の2点です。
皆さまが抱えるお悩みを解決するヒントになれば幸いです。



学び01

**「ただ投稿するだけ」では、
SNS運用は成果につながらない**



「誰に」「何を」「どのように伝えるか」という戦略設計が欠かせません。今回の成功要因は、アカウントコンセプトの明確化とカスタマージャーニーに沿った企画立案を、ロジックを持って地道に積み重ねた点にあります。

学び02

**悪い数値からも逃げずに、
粘り強く改善策を探り続けることの重要
性**



SNSは正解のない領域だからこそ、初動でうまくいかないこともあります。
そんな中でも、都度データを見ながら軌道修正を重ね、ユーザーの反応を見て一つずつ仮説検証を繰り返したことが、結果としてフォロワーの質・量ともに向上につながりました。

最後まで読んでいただき、ありがとうございました！

アドケイトでは、Webマーケティング支援から、SNSアカウント運用、インフルエンサーキャスティングまで、一通貫でマーケティング支援を行っています。

マーケティングのお悩みやご相談など、お気軽にお問い合わせください。

お電話でのお問い合わせ
06-6484-7810

受付時間 10:00~19:00（土日祝除く）

WEBからのお問い合わせ

<https://adcate.co.jp>



株式会社アドケイト

住所 大阪府大阪市中央区南本町2-4-8 ミズワンビル2F

HP <https://adcate.co.jp>