

## ゆうべるが失敗した事例

こんにちは、ゆうべるです。

今回は今僕が行なっているプロモーションについて解説します。  
(プロモーションとは宣伝活動のこと)

ちなみにこれです。

フォロワー2000人突破プレゼント企画

／

10/11まで！

Amazonギフト券2,000円分が  
合計10名様に当たります！

＼

参加条件は「スロットパチンコが好きな人」

応募方法

①フォロー&この投稿をRT

②フォームに入力↓

<https://my39p.com/p/r/riohtSsZ>

当選者はメールでご連絡します

#Amazonギフト券

<https://twitter.com/yuberu01/status/1313071439378026496>

フォロワー2000人突破記念でプレゼント企画をやります、というものの。

まあはっきり言って、これは失敗してます。

失敗したというか、失敗してるなうってやつです。

でも、僕には仮説があったので今回のプロモーションをしました。

この仮説とはこれくらい売り上げるだろうな、という仮説です。

この仮説思考は非常に大事です。  
フェルミ推定とも言ったりします。

今皆さんがやってることよりは少し先の話ですが、  
なるほど、ゆうべるさんはこんな感じで経営やってるんだ、  
というのを感じてください。

では解説。

なんでこれをやったか？

僕はこれと同じことを他のツイッターアカウントで実践したことがあります。

そのときにほぼフォロワーの状態から、600RT行って500人くらいフォロワーが増えました。

そのことから、今回僕のロットアカウントでやれば、きっと似たことが起きるだろうと予想。

ただ、前は「誰でもウェルカム」という条件だったので、それだけ伸びましたが、懸賞アカウントばかりが集まってしまいました。

懸賞アカウントはフォローされても次回に活かないので、死んだフォローと同じ。

それは知らないんです。

なので属性を絞りました。ペルソナですね。

今回はロットパチンコ好きだけ、さらにフォームに入力しないといけないという少し手間のあるステップを作りました。

そうすることで、懸賞アカウントは来ないし、ロットパチンコ好きの人だけがくると予測。

じゃああとはそこに人をRTさせる仕組みを作るだけだと。

僕のメルマガ読者1人当たりの単価は15000円くらいです。

メルマガLPをクリックするだけで、320円くらいです。

単価というとわかりにくいかなのでロットでいうところの期待値です。笑

メルマガに登録があると期待値15000円、  
LPを1PVあると320円の期待値が発生するということです。

で、僕の仮説としては、プレゼント企画は結構RT行くのは知っている。

クロロさんとか、他の人がやると600RTくらい伸びます。

で、僕がやるとなるとフォロワーも少ないのでその半分以下、200RT  
くらいかなと。

200RTあると参加条件の1つのフォームに入力をする人は1/3くらい。  
60人くらいと予想。

その60人には僕が自動返信メールで、「よかったらメルマガにも登録してね」と紹介。

ここで登録があれば15000円の期待値です。

60人フォームに入力しても、読まない人やプレゼントにしか興味なくて登録しない人もいるので、せいぜい10人くらいかなと。

10人がメルマガを取ると単価15000円なので、15万円の売り上げ。

広告費はプレゼント代で2万なので、13万の黒字です。

これが仮説思考です。

この考え方は非常に重要なので、絶対覚えてください。

経営は仮説が命です。

ここの仮説の精度が合う合わないが、経営の上手さになります。

ただ、今回のプロモーションは最悪失敗したとしても

- ・リストが取れる
- ・微弱でもフォロワーが増える
- ・これはダメだったという経験を得る→次回改善ができる
- ・これをネタにアカデミーのみんなにシェアできる

ということ。

どれだけ失敗しても2万くらい。

そう考えた結果、やってみるかと思ってやりました。

すると思った以上に盛り上がらなくて、困っています笑

これは僕の仮説とずれました。

で、僕が次にやるとしたら

今回の失敗をどう改善するかというと、

- ・今度こんな企画します！と予告をする
- ・読者の反応をドカンとあげ、おまたせしましたと公開
- ・信用をもっとあげる

そうやると、今の数倍は良い結果が出ると思います。

ここは僕の爪が甘かったですね。

事業はやると失敗することばかりなので、  
こういうことがあってもまあ仕方ないか、  
で終わらせて次の施策に取り掛かったほうがいいですね。

じゃあこの後これはどうするのかというと、2つあります。

- ・プロモーションをさっさと切り上げる→10名到達で適当に言ってやめる
- ・悔しいからもっと頑張っけてRTを増やす

です。

ダメな施策はさっさと切り上げるのがいいです。

設定狙いでも負けて悔しいからといって、設定1を撃ち続けるのはアホ  
ですよ。

ただ、僕の場合はあとはRT数だけ増えれば問題ない。はず。

実際にRTした人の半分はメルマガに登録してくれている。

RTだけが足りないなので、諦めずまだ進めようと思います。笑  
悔しいので。

これからやることは、RTを増やすためにインプレッション（露出）を増やすこと。

指をくわえて見ても増えないので、ガンガンやります。

- ・自分で引用RTして宣伝
- ・有益情報を流しまくって信用をあげる
- ・ツイッター広告をかけてブースト（予算1万）
- ・インフルエンサーにRTを2000円払って依頼

をします。

自分で引用RTはしつこいので、ここぞというところで使います。

有益情報は「パチンコ屋ここ設定6ありましたよ情報」を流す。

ツイッター広告は今申請中。受理次第ブースト。

（スロット系は落ちること多いのであくまで補助輪）

インフルエンサーにも依頼。実際にRTしてもらい、少し増えた。

という感じです。

さあどうなることやら。笑

（RTしてもええかなと思ったらRTしてくれると嬉しい笑）

また終わったら報告をします～

では！

# プロモーション終了

プロモーションが終了しました。

結論から言うと、今回のプロモーションは失敗でした。

まずはツイートアナリティクスの結果から。

× ツイートアナリティクス	
<b>インプレッション</b> ユーザーがTwitterでこのツイートを 見た回数	4,201
<b>エンゲージメント総数</b> ユーザーがこのツイートに反応した回数	495
<b>詳細のクリック数</b> ユーザーがこのツイートを詳細表示した回数	138
<b>プロフィールのクリック数</b> 名前、@ユーザー名、またはプロフィール 画像をクリックした回数	131
<b>リンクのクリック数</b> このツイート内のリンクまたはカードを クリックした回数	94
<b>メディアのエンゲージメント数</b> 全メディア (ビデオ、Vine、GIF、 画像) のクリック数	84
<b>リツイート</b> ユーザーがこのツイートをリツイートした回数	43
<b>いいね</b> ユーザーがこのツイートをいいねした回数	23
<b>返信</b> このツイートへの返信数	1
<b>ハッシュタグのクリック数</b> このツイート内のハッシュタグを クリックした回数	1



リツイートが200以上伸びるとの予測でしたが、結果としては1/4程度に落ちました。

う〜ん、これは完全な失敗でした。

特にメルマガに登録というのが大きなハンデになりました。

個人的にはスロットアカウント以外を排除するためにやったのですが、それが裏目となりました。

それと、インプレッション（露出）を増やすために、手も打ちました。

- ・ 自分で引用RTして宣伝  
→最終日に行いました、結果は2リツイート増えただけ
- ・ 有益情報を流しまくって信用をあげる  
→これもいいねは増えるけど、参加者は増えず
- ・ ツイッター広告をかけてブースト（予算1万）  
→審査落ちした
- ・ インフルエンサーにRTを2000円払って依頼  
→依頼成功。実際に5リツイートくらい増えた。

という結果でした。

まあ全部微妙でしたね。

もし次やるとすれば、

- ①ツイッターで「こんな企画やりますよ」とあらかじめ告知
- ②そこで反応が良ければGO
- ③当日のプロモーションで伸ばすため、当日までに期待を作る
- ④当日「おまたせしました！企画スタートです！」という状態にする
- ⑤これで伸びると思うので、ここからはまたインフルエンサーに頼んで伸ばす

というやり方に改善をします。

実際に費用としては22000円ほどかかり、さらにメルマガの移行率も0件だったので、22000円の赤字でした。

しかしこうやって僕の失敗をシェアすることで、

「なるほど。ツイッターではこのパターンは失敗するんだね」

という情報が、2万で買えたと思うことにしました。

この経験が2万と思うと、安いかなと思います。

起業の世界は失敗の連続です。

挑戦すれば失敗して痛手を負う時もありますが、成功は失敗を繰り返さないと訪れません。

このレポートを読んだあなたも、人生が終了するくらいの失敗以外なら、どんどん失敗して成功を掴んでくださいね。

ではまた失敗事例があれば、シェアします。

ゆうべる