

ソーシャルメディア・マジシャン

著 ダン・スペリー

訳 滝沢敦

 scriptmaneuver

tumblr.

ようこそ

本書の内容に入る前に、ほとんどの人たちがそうしているように、本書を購入してくれた人たちに感謝したい。最新のマジック道具にではなく、このような本に投資するということは、あなたにとって大きな一歩だ。他人とは異なる方法で自分のビジネスに投資しているということなのだから。私も、ショーを成功させるために大切なことは、新しい道具を仕入れることなんかではないと強く思っている。ブラックストーンが言ったように、我々が行っていることはショー・**ビジネス**なのだから、**ビジネス**として深い話ができなければいけないのだ。様々なソーシャル・ネットワークやソーシャル・メディアでビジネスが展開されている現在、真剣にこれに取り組まなければ、キャリアとビジネスを構築することはできない。

現在、誰かに「ソーシャル・メディアとは何か」と聞けば、いくつかのサービス名を挙げてくれるだろう。Twitter や Facebook、もしかしたら YouTube も入るかも知れない。実際、これがソーシャル・ネットワーク界で主要な位置を占めるビッグ・スリーだ。10年ほど前には Myspace がブームとなり、自分のプロフィールページを作る行為が世界中の人々の関心を集めた。私も自分の Myspace で、あらゆる顧客層にあたる“友達”を集めたものだ。Myspace のインタラクティブ性は、宣伝と商品販売の分野に無限の可能性をもたらした。

しかししばらく運営していると、私の Myspace の評判が悪化し始めたのだ。この時期はテレビをつければ、危険な人物が SNS を悪用して子供に悪さをしたというようなニュースばかりが流れていたころである。映画『キャットフィッシュ』のように、一見しっかりした生活を

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic, mechanical, photocopying, including photocopy, recording or any information storage and retrieval system now known or to be invented, without permission in writing from the publishers.

© 2013, 2015 by Dan Sperry

していそうな人がいても、その実態はまったく分からないのだ。私の Myspace が炎上していた時期、私は子供向けのファミリー・マジシャンとして生計を立てていた。クライアントである親や教師たちが、私の名前を検索してこのプライベートな Myspace を見つけ始めたので、最終的に削除しなければならなかった。しかし今思えば Myspace を主に利用していたのは、仲間と集まって騒ぎたい年頃のティーンエイジャーや大学生たちだった。頻繁に使っている社会人は少なかったので、どのみち音楽やコメディの道を目指すのでもない限り、ビジネスに利用するには最適なメディアでもなかったのだ。

Facebook を見るといい。Facebook は、まるで Google がそれまで力を持っていた検索エンジンたちをゆっくり引き離したように、市場を席卷し始めている。Facebook はこれからより一般に受け入れられるようになり、個人のページだけでなくビジネス的にも大きなプラットフォームになるだろう。正直に言って、私がソーシャル・メディアの世界に再び足を踏み入れて Facebook にページを持ったとき、これがどれほど宣伝とグッズ販売に大きな影響力を持つか、分かっていなかった。現在の知識が当時の私にあったら、宣伝効果を 100 倍高められていただろう。

この本に書いた内容の 99.9% は、私自身の試行錯誤から生まれたものだ。自分をこの道の専門家だと言うつもりはないし、この世界の教祖になるつもりも毛頭無い。単に、自分にとって効果のある方程式を作ることができたからそれを紹介するということであり、もしそれがあなたの仕事に役立つのなら、嬉しく思う。

ソーシャル・ネットワークとは何か

ではソーシャル・ネットワークとは何だろうか。ソーシャル・ネットワークは、基本的に情報をシェアする場所だ。その情報は動画でも写真でも文章でも構わない。ソーシャル・メディアの凄いところは、情報の広がり方だ。次のことを想像してみたい。例えばペットの犬の写真を自分の Facebook に投稿したとする。それをシェアした友人が一人だけだとしても、その写真はその友人の友人すべてが見ることになる。もしそれをまた誰かがシェアすると、投稿を見る人の数はさらに増え…私の言いたいことが分かっただろうか。

先に進む前に言うておくが、ソーシャル・メディアで宣伝をする私の取り組みは、フルタイムの仕事量だ。実質的に私の第二の仕事と言えるものであり、24 時間 365 日稼働している。ソーシャル・メディアを使ってビジネスを加速させ成長させるようなコンテンツを作るには、時間が、本当にたくさんの時間が必要だ。自分の Facebook のニュースフィードや Twitter のタイムラインを思い出して欲しい。1 分間にいったいどれだけの投稿が表示されるだろうか。人々は常に投稿し続けており、情報は更新され続けている。大変かも知れないが、あなたもそんな人種になる必要があるのだ。あなたはソーシャル・メディア・“ジャンキー” にならないといけない。

私だって初めからそうではなかった。Twitter や YouTube がメジャーになり始めたときは、その良さがよく分からなかったが、今ではそれら無しでビジネスを成長させることなんて考えられない。投稿するコンテンツを常に考えている。ただ、次のことははっきり言うておこう。朝食に何を食べたか、なんて投稿はしてはいけない。そんな投稿をする人間

になってはいけない。フォローしてくれている人たちの役に立たない内容を投げつけてはいけないのだ。どんな投稿をすれば良いのか、またどうすればそんなコンテンツを考えられるようになるのかは、後で詳しく紹介しよう。

さて、この世界には恐ろしい数のソーシャル・ネットワーク・サービスが存在している。それぞれについて語るには時間がいくらあっても足りない。そこで、ここでは以下のサービスだけを取り上げることとする。

- ・ Facebook
- ・ YouTube
- ・ Twitter
- ・ Instagram

以上の4つが私が主に利用しているものであり、その全てが互いを補完し合って、私のネット上でのパーソナリティを形作り、拡散させている。しかし、だからと言ってLinkedInやMyspace（まだ稼働しているのだ！）、Snapchatなどをするなど言っているわけではない。また、これらのサービスの歴史や、誰がいくらで事業を買収したのかなんて細かい裏話、それにアカウントの作り方などでページ数を嵩ましするつもりもない。これを読んでいる人なら各サービスのアカウントは持っていると思うが、もし持っていないのであれば、今すぐ作るべきだ。アカウントなんて今の世の中、靴の紐を結ぶより簡単に作れるのだから。

目次

ようこそ	3
ソーシャル・ネットワークとは何か	5
Facebook	9
ページに名前をつける	10
基本データについて	12
Facebook ページに載せる内容	13
写真	13
動画	20
一般的な投稿	20
アプリ/ウィジェット	23
Facebook 広告	25
YouTube	29
まず始めに	31
チャンネルの見え方	31
動画をアップロードする準備	35
動画をアップロードする	36
タイトル	36
説明文	36
タグ	39
その他の設定	41
共有と埋め込み	43
危険性	44
Twitter	47
始める準備	48
どんな内容をツイートするべきか	50
更新し続ける	51
Instagram	55
最後に	63

