

この本を手にとっている多くの方は、

「TikTokをバズらせたい」

「TikTokで集客したい」

「有名人になりたい」

「そろそろSNSを始めないと…」

「YouTubeに乗り遅れたからTikTokを…」

など、さまざまな考えをお持ちだと思います。どの考えをお持ちの方も、本書を手を取ったみなさんは正解だと思います。

というのも、TikTokというSNSは今もっとも伸びているSNSですし、フォロワーが0人でもバズるしくみになっているため、新規参入者にやさしいSNSだからです。ただし、「誰でも簡単にバズる」なんてことはありません。TikTokを攻略するには、正しい情報をもとに動画を作る必要があります。

で、そもそも、お前は誰なんだ？ 正しい情報を持っているのか？ という話だと思っので、簡単に僕自身の実績についてお話しさせていただきます。

僕は2020年5月にビジネス系TikTokerとして活動開始し、1動画目で900万再生、24時間でフォロワー数10万人突破という実績があります（フォロワー10万人達成速度は国内一般人として最速記録）。当時のTikTokといえば「女子高生のダンス」のようなイメージで、かつビジネス系の発信者はほぼ存在しなかったことから、現在では「TikTokにおけるビジネス市場の開拓者」と呼んでいただくが増えました。ちなみに僕がビジネス系の発信を始めた理由は、僕の人生に大きな影響を与えたと考えている西野亮廣さんの「革命のファンファーレ」

や堀江貴文さんの「多動力」といったビジネス本。そして、中田敦彦さんやメンタリストDaiGoさん、マコなり社長といった教育・ビジネス系YouTuberへの強い憧れがあるからです。

ただし、前述のように当時のTikTokは「女子高生のダンス」のイメージが強く、TikTokユーザーには「ニュース」や「政治」などをTikTokで視聴する習慣は存在しませんでした。そこで僕は、まずは僕自身の認知拡大が必要だと考えて、10代・20代が教育系ジャンルで唯一興味を持ってくれる「恋愛」というジャンルで発信を始めました。そして恋愛アカウントでは、月間1000万再生ほどを記録し認知拡大に成功。その後、恋愛アカウントを停止してビジネス系アカウントを開始したので。もちろん、僕が24時間で10万人突破した理由は、「事前の認知獲得」だけでなく他にも4つの理由が存在します。この点は本題と逸れるため割愛しますが、本書をご購入者には、特別にこのノウハウをプレゼントさせていただきます（詳細は「カバー」の所で「おわりに」をご確認ください）。

そして、1つ目の恋愛系アカウントで学んだノウハウが、2つ目のビジネス特化のアカウントでも通用したことで、僕のノウハウには再現性があると考えられるようになりました。そこで僕は、TikTokのコンサルを始めました。結果として、もっとも伸びたコンサル生では月間7000万再生(国内フォロワー99%)を叩き出したり、今となっては数百万フォロワーを超えるTikTok達人へのコンサルも行ってきました。

こうした背景から、僕自身のノウハウは自分のアカウントだけではなく、他人のアカウントにも通用する再現性の高いノウハウであることを確信しました。

その後現在に至るまでに、東証一部上場企業を含む累計250以上の個人や企業のアカウンドへのコンサルを行ったり、2021年9月にはTikTok社主催のクリエイター向けの講座(TikTok Creator Academy 0期)についてアルゴリズムの解説者として登壇したり、2022年5月にはTikTok社公認MCNの代表取締役就任したり、といった感じで、この3年間の僕はTikTokの上で生活をしてきています。正直僕は「TikTokオタクでも認める」TikTokオタクです(笑)。

ここまで読んでいただいた方には、本書のノウハウが本物であることはご理解いただけたのかなと思います。その上で、もう1つ話させてください。

SNS運用で失敗しがちな方の共通点は、「自分の頭だけで考えて行動しちゃう」です。

一見、考えて行動することは正しいようにも見えますが、結果が出ていない方は、自分の頭だけで考えるのはダメです。

というのも、**今まであなたのSNSが伸びなかったのは、あなたの頭だけで考えた結果だからであって、その頭で考えても同じことを繰り返してしまい、また失敗を繰り返してしまうからです。**

だからこそ、外部から情報を得ることが重要なのです。

本書を購入する最大のデメリットは、1600円＋税くらいの出費です。これが高いか安いかは皆さん次第ですが、コンビニバイトの時給を1000円とした場合、コンビニバイト約2時間分で僕の頭の中のノウハウをすべて学ぶことができます。

もし、あなたに1600円＋税のお金がないのなら、先にコンビニバイトをすることを推奨します。なぜなら、本書を購入せずにTikTokを始めるよりも、コンビニバイトを2時間した後には本書を購入してTikTokを始める方が、明らかに合理的じゃないですか？

ちなみに、本書を読んだとしても、結局行動しなければ何も始まりません。逆に言うと、1600円＋税払っても本書を読まなければ1600円＋税が無駄になるだけなので、買わない方がマシです。本書には、包み隠さず僕のノウハウをすべて詰め込みました！ 本書を読む中で、「勉強になった」「面白い」ということがあれば、ぜひツイートでアウトプットしてみてください。

アウトプットは学習の観点で効率的という意味もありますが、それだけではなく、ノウハウを140文字という制限の中で言語化する練習になりますので、ある意味ショート動画の制作には必要な能力だったりもします。ちなみに、ツイートいただく際は、僕をメンションいただければ、いいねorコメントをしますっ！また、多くの方にとって有益な情報に関してはRTさせていただきます！



それから、あと2つだけ、重要なことですので言わせてください！

1つ目に、時々TikTokを使ったことのない人が、「TikTokってなんか稼げるらしい」「集客できるらしい」「フォロワー0人でもバズるらしい」などの理由で、TikTokの導入を検討されているのを見かけます。もちろん悪いことではないのですが、ユーザー体験としてTikTokを楽しんだことがない方が、ユーザーの気持ちを理解せずにTikTokで成果を出すことは難しいと思います。

本書では多くのTikTokerの動画を紹介しながら、TikTokの攻略法をご紹介します。お手持ちのスマートフォンにTikTokをインストールして、TikTokを楽しむところから始めてみてください。なお、本書で紹介しているTikTokerおよびそのコンテンツは、著者のコンサルによるものではありません。著者の実績を誇示するものではなく、TikTokのノウハウを理解する上で知っておいていただきたいものをご紹介します。あらかじめご承知おきください。

そして2つ目ですが、本書はTikTokを運営されているByteDance社公式の書籍ではありませんので、この点ご留意いただけますと幸いです。

では、ここから本編です！

Contents

おまけ 2

第1章

TIKTOKが「今か今か勢いのSNS」である

- 1. TIKTokは最強のSNSである 18
- 2. TIKTokはもはやSNSアプリではない 20
- 3. TIKTokはInstagramやYouTubeを越えている 22

第2章

TIKTOKが「モノが売れる」SNSである

- 4. TIKTokはフォロワー0人でもバズる 26
 - 5. TIKTokは「過性の流行で終わらない」 30
 - 6. TIKTok 1本で国内主要SNSのすべてに横展開できる 38
 - 7. ショート動画の激戦区はTIKTok 42
 - 8. TIKTokユーザーの平均年齢は34歳 44
- COLUMN TIKTokは縦型版YouTubeである 47

- 1. TIKTokで「モノが売れない」は嘘 52
 - 2. コンテンツへの支出金額が全SNSで1位 54
 - 3. TIKTokは広告の相性も抜群 56
 - 4. 無目的の出会いが購買につながる 58
 - 5. TIKTokは「認知」に特化したSNSである 60
 - 6. TIKTokがGoogleやFacebookよりも時流に乗っている理由 64
- COLUMN TIKTokが「いいね」がライブな動画はマップになる 67

第3章

TikTokは「アカウント設計」で攻略する

- 1. ニュートンを始める前のアカウント設計は超重要……………70
 - 2. コンセプトを明確にして最速でゴールを目指す……………72
 - 3. 差別化を図って唯一無二の存在になる……………80
 - 4. キャラを確立して差別化を図る……………85
 - 5. プロフィール次第でフォロワー率が変わる……………90
 - 6. フォロワー率を上げるために動画をピン留めする……………102
- COLUMN 他SNSのコンセプトはTikTokでも通用する……………105

第4章

TikTokの「アルゴリズム」を理解する

- 1. アルゴリズムを理解して最速でバズる……………110
- 2. 動画投稿からバズるまでの流れ……………113
- 3. アルゴリズムの7割は視聴時間……………120
- 4. 長尺動画と短尺動画はどちらがバズるか？……………126

第5章

TikTokでバズるための「最強の考え方」

- 5. ガイドラインを理解しBANを避ける……………129
- COLUMN TikTokにおけるフォロワーの意味……………135
- 1. ネタがダメならクオリティが高くてもバズらない……………140
 - 2. バズるために重要なTTPという考え方……………143
 - 3. 競合TikTokerから学びを得る……………150
 - 4. トレンドに沿った動画はバズる……………154
 - 5. TikTokでバズる動画の3部構成……………162
 - 6. 動画冒頭「2秒」でインパクトを出せばバズる……………164
 - 7. 動画3秒目以降の本編は「視聴離脱防止」が鍵を握る……………172
 - 8. 動画終盤の「インパクト」でユーザー満足度をUPする……………178
 - 9. 30秒以上の動画は「4部構成」でバズる……………183
 - 10. ほんの工夫で視聴完了率を高める裏技……………188
- COLUMN バズらない動画がファンを増やす……………192

第6章

TikTokでバズるための「撮影&編集術」

| | | |
|--------|----------------------------|-----|
| 1. | TikTokの動画撮影はスマホで十分 | 202 |
| 2. | TikTokは情報密度が大きい方がバズる | 206 |
| 3. | テロップは「4色以上使わない」 | 208 |
| 4. | テロップは概要欄で隠れないように表示する | 210 |
| 5. | TikTokの動画投稿でやっつけはいけないうえのうえ | 212 |
| 6. | TikTokの動画は量より質 | 217 |
| COLUMN | ファンコメントにはどう対応する? | 220 |

第7章

TikTok「業種別」ビジネス成功事例

| | | |
|----|--------------------|-----|
| 1. | TikTokの「業種別」成功事例5選 | 228 |
| | 事例① ミュージシャン | 229 |
| | 事例② 画家・デザイナー | 232 |
| | 事例③ 飲食店 | 234 |

第8章

TikTokを攻略するなら「PDCA」を回せ

| | | |
|--------|----------------------------|-----|
| 1. | TikTok攻略の本質はPDCA | 248 |
| 2. | PDCAはSNS運用必須のスキル | 252 |
| 3. | 「バズる」とは何再生以上を指すのか? | 255 |
| 4. | バズらなかった原因をインサイトで探す | 258 |
| 5. | PDCAをマスターするための分析力の磨き方 | 265 |
| 6. | TikTokのおすすめ欄にはバズるヒントが落ちている | 268 |
| 7. | 本書を用いてPDCAを回す方法 | 270 |
| COLUMN | 失敗するのは前進している証 | 274 |

| | |
|------|-----|
| おわりに | 280 |
|------|-----|

| | | |
|--------|-----------------|-----|
| COLUMN | TikTokは採用にも使える | 243 |
| | 事例④ 美容師・リノベーション | 238 |
| | 事例⑤ 賃貸物件 | 240 |