

# AIでSNSを全自動運用する5ステップロードマップ

4つのSNS(X/Threads/Instagram/TikTok)をAIで自動運用、月収を安定化する仕組み



## AIでSNSを全自動運用する5ステップロードマップ

4つのSNS(X/Threads/IG/TikTok)をAIで自動運用、月収を安定化する仕組み

(再現性は個人の運用と商品設計によります)

---

### はじめに

---

メルマガにご登録いただきありがとうございます。けーりです。

このロードマップは、SNSの運用をAIで自動化したいと考えている方向けに、4つのプラットフォーム(X/Threads/Instagram/TikTok)をAIで自動運用するための5段階の仕組みを整理したものです。

私自身、毎日SNSに張り付いて投稿していた時期がありました。1投稿に30分、それを4プラットフォーム×1日1投稿=毎日2時間以上。会社員の傍らだとこれが続けられない。

そこでAIを使って投稿の作成・配信・分析を全部自動化する仕組みを作りました。

結果、自分の作業時間は1日10分以下になり、それでも投稿頻度は維持できる状態になりました(※個人差があります)。

このロードマップでは、そのAI自動運用の5段階の構造を解説します。各ステップで自分の現状を書き込みながら進めてください。

5分で1シート埋まる構成です。



## 5 段階の全体像

Step	AI が担う機能	自動化の中身
1	顧客学習	AI がペルソナと痛点を自動分析
2	トレンド観測	AI が SNS フィードを自動スキャン、伸びる型を抽出
3	マルチ自動投稿	AI が 4 プラットフォーム同時に投稿、頻度・時間最適化
4	メルマガ自動配信	AI が個別ステップメールをセグメント別に自動配信
5	CTA 自動最適化	AI が CTA 文言と配信タイミングを自動 A/B テスト

各ステップで、現在の自分の運用が手動か AI 化済みかを可視化します。手動箇所が「自動化の余地」です。



## Step 1: AI が「顧客」を自動学習する (ペルソナ自動化)

---

### 診断項目

- あなたの商品を買う「理想の顧客」を1人、具体的にイメージできていますか?
- その人の年齢/性別/職業/年収を言語化できていますか?
- その人が抱えている3つの痛点を書けますか?
- その人が「達成したい状態」を1行で書けますか?

### 記入欄

理想の顧客 (1 人):

年齢/性別:

職業:

年収帯:

痛点 1:

痛点 2:

痛点 3:

達成したい状態:

### 失敗パターン

「20代から50代の幅広い層」「副業に興味ある人」のような抽象的な定義は、結果として誰にも刺さらない投稿になります。

1人の具体的な顔を浮かべて書くのがコツです。

---



## Step 2: AI が「SNS トレンド」を自動スキャン (リサーチ自動化)

---

### 診断項目

- 理想の顧客がどの SNS をメインで使っているか分かりますか? (X / Threads / Instagram / TikTok / note)
- その SNS でどんな投稿に「いいね」「保存」しているか観察しましたか?
- その人がフォローしているアカウントを 5 つ挙げられますか?
- その人が「日常の中でいつ SNS を開く」のか想像できますか? (通勤? 寝る前? 昼休み?)

### 記入欄

メインの SNS プラットフォーム:

保存される投稿のパターン (3 つ):

フォローしているアカウント (5 つ):

SNS を開く時間帯:

### 失敗パターン

自分が好きな SNS で発信してしまうと、理想の顧客に届きません。

「理想の顧客が見ている場所」で発信する」のが鉄則です。Threads が伸びてるからとりあえず Threads、ではなく、自分のペルソナがどこにいるかを選ぶ。

---



## Step 3: AI が「複数 SNS」へ同時自動投稿 (マルチ投稿自動化)

---

### 診断項目

- あなたの投稿の冒頭 1 行 (= フック) は、理想の顧客の痛点到直接触れていま  
すか?
- 過去 10 投稿のうち何投稿が「保存」されましたか?
- 過去 10 投稿のうち何投稿がプロフィールクリックにつながりましたか?
- 投稿の「ペルソナ × 痛点」マッチングを意識していますか?

### 記入欄

過去 10 投稿の保存数:

プロフィールクリック率:

投稿フックの 5 パターン:

共感型:

数字訴求型:

比較型:

好奇心型:

逆張り型:

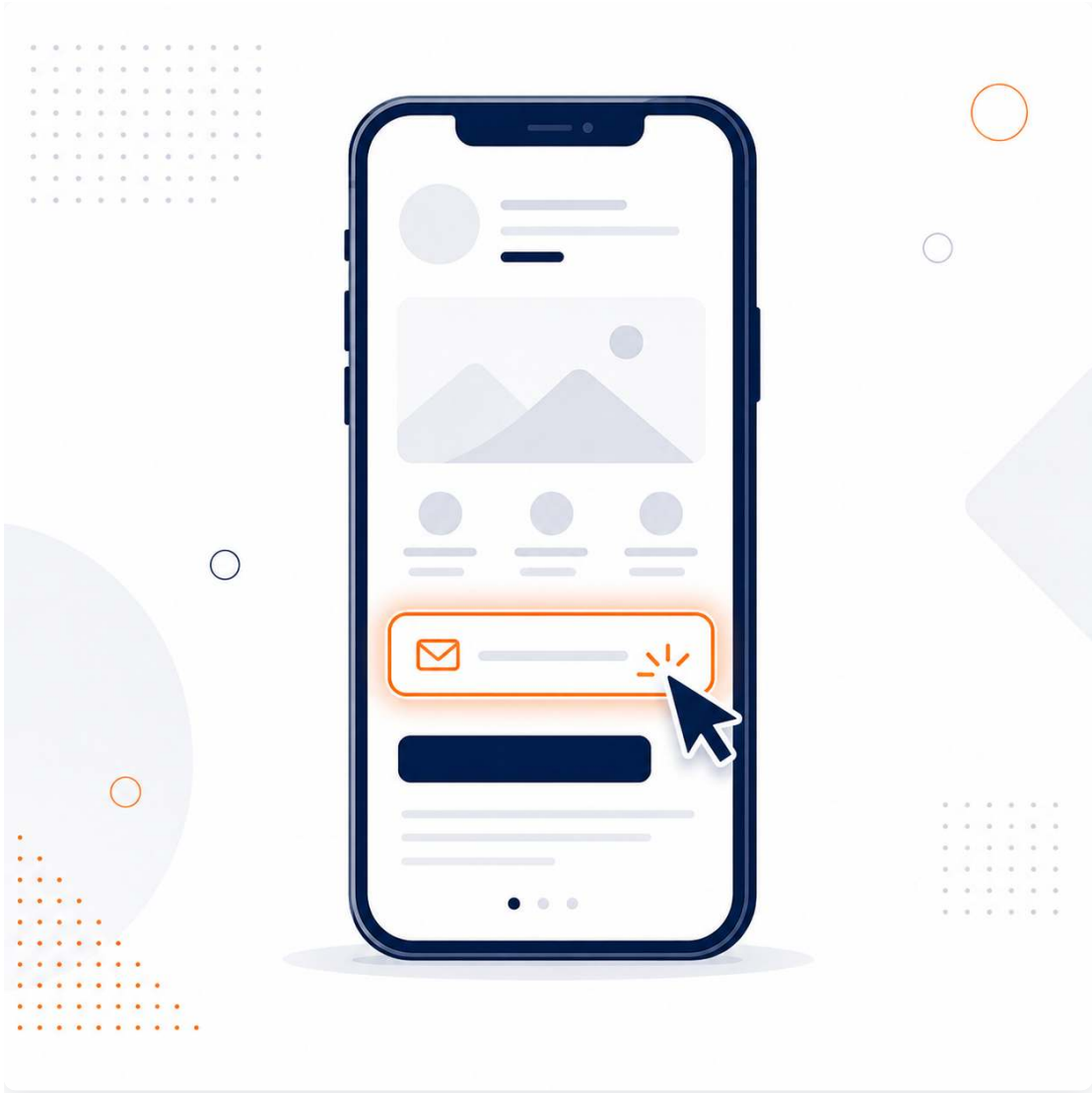
### 失敗パターン

毎日投稿しているのに伸びない人の多くは、フック (= 1 行目) が弱いです。

「セミナーやっています」「こんなコンサルやっています」という主語の投稿は、フォロワーが「自分には関係ない」と判断して終わります。

「主語を相手にする」のが届くフックの基本です。

---



## Step 4: AI が「ステップメール」を自動配信 (メルマガ自動化)

---

### 診断項目

- プロフィールから **メルマガ登録 LP** へのリンクが分かりやすい場所にありますか?
- LP には「**何か得られるか**」が冒頭で明示されていますか? (= プレゼント / 講座)
- LP は **モバイル**で読みやすいデザインですか? (= 縦スクロール最適化)
- LP の **メルマガ登録 form** の入力項目は **email のみ** で完結していますか?

### 記入欄

プロフィールリンクのクリック率:

LP のヒーローキャッチ:

LP のスクロール率 (50%以上 / それ以下):

form の入力項目数 (1 / 2-3 / 4 以上):

### 失敗パターン

LP を作ったのに登録が増えない場合、たいてい以下のどれかです。

1. **オファーが弱い** (「メルマガ読んでね」だけ、プレゼントなし)
2. **ヒーローが情報過多** (1 文で「何か得られるか」が分からない)
3. **form が長い** (名前 + email + 電話 + 住所 = 離脱)

「**email 1 つで PDF 配布**」が最強です。

---



## Step 5: AI が「CTA」を自動 A/B テスト (CV 自動化)

---

### 診断項目

- 登録すると即時にプレゼント PDF が届きますか? (= 自動配信)
- 登録後 24 時間以内に「次の 1 通」が届きますか? (= 信頼構築)
- メルマガ登録後、Zoom 相談などの次の CTA が用意されていますか?
- キーワード応答 (返信に対する自動メッセージ) を設計していますか?

### 記入欄

プレゼント PDF の自動配信タイミング (即時 / 1 時間以内 / 翌日):

ステップメール 7 通の構成:

Day 0 (登録直後):

Day 1:

Day 2:

Day 3:

Day 4 (CTA メイン):

Day 5:

Day 6 (締切):

30 分無料相談の URL:

### 失敗パターン

「メルマガ登録してくれてありがとう」だけで終わるリストは、1-2 ヶ月で 30% 以上が解除します。

ステップメールは登録直後の熱量を成約まで橋渡しする道具です。1 通目で「期待値」を作り、4-6 通目で「次の行動」を提示し、7 通目で「最後の決断」を促す構成が王道です。

---



## 集客導線の全体図

SNS 投稿 (X / Threads / IG / note)

↓

プロフィールクリック → LP 着地

↓

LP オファー (= プレゼント PDF) → メルマガ登録

↓

Day 0-7 ステップメール (信頼構築)

↓

Day 4-6 で CTA: 30 分無料相談 Zoom

↓

Zoom 相談 → 本流商品の提案

↓

成約 → 継続顧客化

このうち **どこか1段** が崩れると、集客全体が崩れます。

このシートの5ステップは、**その5段** をそれぞれ診断する設計です。



## おわりに

---

5段階全部、答えられましたか？

「**手動**」と書いた箇所が、AI化の余地のある作業です。

私の経験では、**Step 3 (マルチ投稿)**と**Step 4 (メルマガ)**で詰まる人が多いです。

「複数 SNS の同時運用が大変」「メルマガがマニュアル配信のまま」というパターンです。

---

### 次の一手

このロードマップで見た **AI 自動化の優先順位** を一緒に整理しませんか？

**30分無料相談**で、あなたの SNS 運用を 5 段階に沿って診断し、**どこから AI 化すれば最大の時間削減効果が出るか**を 30 分で明確にします。

▼ Zoom 予約はこちら [Zoom 予約 URL]

(無料です。営業はしません。診断と次の一手の整理だけでも価値があります。個人差があります)

—(けーり)

---

版: v1 (2026-05-09 (けーり) Funnel Engine)