

動画解説まとめ 01 / SNS・発信

AI×インスタ 10の収益化方法と選び方

商品販売・紹介・制作・運用代行など、動画で解説された10の収益化方法を比較。具体例と始め方を整理し、自分に合う方法をAIに相談できる資料です。

この動画の要点

Instagramのフォロワーを増やした先で、どこから収益を得るかを考える動画です。スキル・サービス、物販、デジタルコンテンツ、アフィリエイト、PR案件、スポンサー、制作投稿案件、運用代行、サブスク、ギフトの10種類を解説。自分の商品やフォロワーがない段階の選択肢と、発信が育った後の選択肢を分け、紹介の仕方や身近なお店への提案など、動画内の具体例を整理しました。

01 フォロワー数だけでなく、投稿からどこへ案内し、何を買ってもらうかを考える。

02 自分の商品がなくても、紹介や制作の受託という選択肢がある。

03 AIには経験や得意なことを伝え、提供できるサービスを一緒に探す。

04 サブスクとギフトは、既にファンとの関係ができている段階の応用として扱う。

05 現在の経験・商品・発信状況に合わせ、まず試す収益化方法を1つ選ぶ。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：AI×インスタでお金を稼ぐ方法10選

<https://www.youtube.com/watch?v=c79RR2TU-5s>

フォロワーの先に、収益が生まれる場所をつくる

動画の該当箇所 7:19 / タップして開く

動画の中心は、Instagramで人を集めることと、その人に何を案内して収益を得るかを分けて考えることです。フォロワーが増えても売上がない場合、後者の設計が抜けていないかを確認します。あべさんは、投稿の制作にAIを活用しながら、サービスや商品に合う人を集めるという考え方を説明しています。

例として、自身のYouTube概要欄にある書籍販売、書籍のアフィリエイト、有料note、LINEでの案内を挙げています。同じ投稿から複数の収益につなげられるため、再生数や広告収入だけを見ないことがポイントです。これは仕組みを理解するための事例で、すべてを最初から同時に始める必要があるという話ではありません。

- ・ 投稿の役割：興味を持つ人に見つけてもらう。
- ・ 案内先の役割：商品・サービスを知り、申し込める場所を用意する。
- ・ 収益の役割分担：自分の商品代、紹介料、制作や運用の報酬などを区別する。

①スキル・サービス ②物販 ③デジタルコンテンツ

動画の該当箇所 15:02 / タップして開く

①スキル・サービスは、教える、相談に乗る、個別に作るといった形です。動画では、AIの使い方をリールで発信し、ストーリーで体験会を募集してオンラインで教える例が紹介されます。売れるスキルが思いつかない場合は、自分の経験や関心をAIに詳しく伝え、発信や提供サービスの候補を出してもらいます。

別の例は、ペットに関する4コマ漫画で集客し、亡くなったペットの写真を動かしてメッセージを添える個別動画を作るサービスです。動画では1本3,500円で提供している例として紹介されます。自分の体験とAIのできる制作を組み合わせ、誰のどんな気持ちに応えるかまで具体化している点が参考になります。

②物販では、画像AIで考えた縁起物の置物をクラウドファンディングで実物化した事例を紹介。Instagramの4コマ漫画から募集ページへ集客したという流れです。資金を募るだけでなく、商品を届ける相手をSNSで集める役割があります。

③デジタルコンテンツは、一度作った記事や講座動画を複数の人へ販売する方法です。対面でネイルを教えていた人が、遠方からの受講希望に応えるオンライン講座を作った例が登場。普段の説明を録音・録画してAIに読み込ませ、教材として整理する方法が紹介されています。

- ・ スキル・サービス：依頼者ごとに教える、相談に乗る、制作する。
- ・ 物販：実物の商品を販売し、Instagramを集客に使う。
- ・ デジタルコンテンツ：説明やノウハウを教材化し、繰り返し販売する。

④アフィリエイト ⑤PR案件 ⑥スポンサー

動画の該当箇所 22:02 / タップして開く

④アフィリエイトは、他者の商品やサービスを紹介し、購入などの成果に応じて報酬を得る方法です。動画ではASPやAmazon・楽天の紹介制度で商品を探す流れを説明。高い紹介報酬には、サービスを広めたい時期の施策など理由があり、報酬率だけで選ばず中身を見ることにも触れています。

紹介文は、報酬が欲しいから買ってほしいという伝え方より、友人に勧めるように、自分が使った感想や良かった点を話すことを勧めています。書籍なら、何が載っていて、どんな人に役立ったかを具体的に伝える例です。

⑤PR案件は、企業から依頼を受け、自分のアカウントで商品を紹介する仕事です。動画では、購入の発生を報酬条件とするアフィリエイトと、投稿自体に対して報酬が支払われる案件の違いを説明しています。企業や依頼内容をAIで調べることも提案されますが、AIが問題ないと言っても安全が確定するわけではないと明言されています。

⑥スポンサーは、単発のPRから継続契約へ広げる方法です。毎月の紹介や一定期間の使用などが例。単発案件で良い結果を出し、継続の相談につなげる順序が紹介されます。一方、紹介したいAIツールは変わるため、あべさん自身は特定ツールだけを継続して勧める契約には慎重だと話しています。

- ・ アフィリエイト：成果に応じた紹介報酬。
- ・ PR案件：依頼された投稿・紹介に対する報酬。
- ・ スポンサー：継続的な発信や使用についての契約。

⑦制作投稿案件：自分のフォロワー以外を生かす

動画の該当箇所 31:42 / タップして開く

制作投稿案件には、企業が使う動画や投稿を制作し、成果物そのものに報酬を受け取る形があります。動画ではクラウドワークスなどでリサーチやリール編集の募集を探し、応募・制作・納品へ進む例を紹介しています。自分のアカウントの規模と、依頼された制作物の価値を分けて考えられる方法です。

同時に、単純なカットや字幕だけの編集はAIとの競争が進み、あべさんの観測では単価が下がりつつあるとも説明。案件があるという理由だけで選ばず、自分がどんな品質を提供できるかを考える必要があります。

別の仕組みとして、指定商品を購入して紹介動画を作り、審査や投稿などの条件を満たすと商品代の全部または一部が戻る、再生に応じた報酬が付く、といったアプリの事例も挙げられます。商品を箱に詰める仕送り動画のように、自然な動画企画の中で紹介した例です。これは動画時点の案件紹介で、購入前に現在の対象商品・審査・報酬条件を確認する必要があります。

- ・ 受託制作と、自分の投稿を使う案件は報酬の発生条件が異なる。
- ・ 単価だけでなく、制作範囲と必要な品質を把握する。

⑧運用代行：身近なお店から実績をつくる

動画の該当箇所 34:38 / タップして開く

運用代行は、企業やお店のInstagramを運用する仕事です。動画では月額固定の報酬と、売上の一定割合を受け取る形を紹介。大きなアカウントへ提案すると実績を聞かれるため、最初は自分が知っている小さなお店から経験を積む流れを勧めています。

具体例は、よく通う個人のラーメン店です。店主に料理を作るところを撮影し、紹介動画を1本無料で作ってよいか許可を取ります。AIも使って編集し、まず完成した1本を見てもらいます。評価を得られたら、月に4〜5本投稿するなど内容を示して継続運用を提案します。動画内の月3万円などの数字は交渉例であり、相場や受注の保証ではありません。

- ・ 顔が浮かぶ身近なお店を探す。
- ・ 撮影と紹介の許可を取り、まず1本仕上げる。
- ・ 完成品を見てもらい、継続する内容と報酬を提案する。

⑨サブスク ⑩ギフト：ファンとの関係を深める

動画の該当箇所 38:25 / タップして開く

⑨サブスクは、毎月料金を支払う人に限定投稿などを届ける方法です。動画では有料noteとInstagramの機能が例に挙げられます。新規会員を増やすだけでなく、翌月も続けてもらう理由をつくることが重要。あべさんは無料期間に人が集まっても、終了後には減った経験を紹介しています。

⑩ギフトは、視聴者から応援としてお金を送ってもらう仕組みです。動画の主眼は、投げ銭だけで大きく稼ごうとすることより、応援したくなる関係づくりにあります。ファンとの信頼関係があれば、自分の商品や紹介商品に関心を持ってもらいやすくなる、という位置づけです。いずれもファンがいる段階の応用として説明され、機能の利用条件はその時点の案内として扱います。

- ・ サブスクは入会時の特典に加えて、続ける価値を考える。
- ・ ギフトは応援される関係の一つの表れで、売上の保証ではない。

自分の現在地から、最初の1つを選ぶ

動画の該当箇所 43:18 / タップして開く

動画の最後は、自分に合う収益化方法を1つ選ぶという話で締めくくられます。Instagramを既に運用しているか、フォロワーはいるか、顔出しをするか、投稿を続けられるか、販売できるものがあるか、といった条件を整理します。その情報をAIへ伝えると、10種類をただ眺めるより、自分の条件で候補を比較しやすくなります。

- ・ 経験や商品がある人：サービス・物販・教材化を検討する。
- ・ 自分の商品がない人：紹介や制作の仕事を比較する。
- ・ 運用経験がある人：他者のアカウントを支援する選択肢も考える。
- ・ 既にファンがいる人：継続課金や応援の仕組みを検討する。

実践の進め方

01 現在地を整理する

動画の話を実践順に整理。運用の有無、フォロワー、顔出し、投稿に使える時間、売れるものの有無を書き出します。

動画 43:18

02 AIに自分の経験を伝える

経験や得意なことを詳しく自己紹介し、教えられることや発信テーマの候補を出してもらいます。

動画 16:21

03 収益化方法を1つ選ぶ

10種類の仕組みと自分の条件を照らし合わせ、最初に試す方法を決めます。

動画 43:23

04 選んだ方法の具体例を試す

紹介なら実際に良いと思った点を伝える。運用代行なら身近なお店に許可を取り、1本作って見てもらうなど、動画にある方法に沿って一歩進めます。

動画 25:02

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部による活用例。動画の逐語的なプロンプトではありません】この資料を根拠に、私に合うInstagramの収益化方法を一緒に選んでください。記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めてください。最初に、これまでの経験、販売できるもの、Instagramの運用状況、顔出しの希望、使える時間を確認してください。その後、資料の10種類から候補を3つ比較し、最初の1つを選ぶ理由と動画にある具体的な一歩を提案してください。実績例を私の見込み収益として扱わず、現在の利用条件が必要な箇所は要確認としてください。

資料について

- ・ YouTubeの日本語自動字幕をもとに編集した動画解説まとめです。挨拶・宣伝・繰り返しを省略しています。
- ・ 金額・実績・案件例は動画内の説明であり、視聴者の収益や受注を保証するものではありません。
- ・ サービスの報酬率、案件条件、Instagramの機能条件は動画時点の話です。利用前に現在の案内を確認してください。
- ・ 字幕で表記が揺れる人名・サービス名は、内容の理解に必要な範囲で一般的な説明に置き換えています。