

独立したい人向け

フォロワー集めも、SNS攻略も必要なし
集客の9割はマインドだった。



藤崎 光志

SNS運用開始たった3ヶ月で 月180万円を生み出した 突き抜けマインド5選

どうも藤崎です。

レポートを受け取ってくださりありがとうございます。

今回のレポートでは

フォロワー集めも、SNS攻略も必要なし、集客の9割はマインドだった。

SNS運用開始たった3ヶ月で月180万円を生み出した

突き抜けマインド5選

について話します。

今回、このSNS集客を題材にあげた理由としては、

僕の公式LINEコミュニティに入っている人から

「SNS集客」について教えて欲しい、という意見を
たくさんいただきました。

SNSってすでに、沢山のトレーナーさんが参入していて

「フォロワーがゼロだけど、どうしたらいいの？」

「そもそもSNSで集客って本当にできるの？」

「有名にならないとムリじゃない？」

この様に、SNS集客ってむずかしいと思ってませんか？

僕もぶっちゃけ、むずかしかったし、

めちゃくちゃ苦労しました。

当時、トレーナーを始めた頃、

とにかくやってみないと、わからないからと、

手当たり次第にすべてのSNSに登録しました。

facebook、Instagram、Twitter（現X）、YouTube

これらを全てやったが、どれも集客に

つながることはありませんでした。

むしろ、SNSをやればやるほど、

他の発信者の商品（サービス、セミナー）がよく見えて

購入してしまい、売るはずで始めたのに、逆に養分になっていましたw

発信の趣旨もブレブレになっていき、

なんとプロフィールを変えたかわかりません。

結局、自分はSNSを通して何がしたいのか？

と答えが、見つけられず苦しかったです。

そんな中、SNSでしっかり売り上げを伸ばしていて、

フォロワーも顧客もどんどんふやしているトレーナー

をみては悔しさを感じてました。

突き抜けていくトレーナー

くすぶっているトレーナー

この二極化を肌身で感じました。

突き抜けていくトレーナー

になりたくて当時、必死にSNSにくらいつきました。

でも、実際は顧客もつかないし、時間ばかり浪費して

やる気もどんどん減っていくばかりで苦しかったです。

日を増すごとに、不安と恐怖が増大しすぎて

なげやりに、なっていた頃がありました。

自分に足りないのは、

「ビジネスの知識だ！マーケティングを知らないから売れないんだ」
と思い、ビジネススクールにも入りました。

でも、スクールに入ってわかったのは、
抽象的なビジネスの原理原則の話ばかりで、
いま目の前の売り上げに全く貢献できませんでした。

ビジネススクールも転々としていた頃は
ゴールのみえない迷路を、歩き続けている様な感覚でした。

どうしていいかわからなくて、
活躍している先輩トレーナーに
話を聞きに、たくさん会いにいきました。

もがき続けているうちに「あれ、もしや・・・」と
活躍しているトレーナーの共通点が少しずつ見えてきました。

「僕はSNS集客を勘違いしていました...」

いや、SNSだけでなく集客そのものを、完全に勘違いしていました。

意外と思うかもしれませんが、
活躍していくトレーナーたちをみていると、

著名人と繋がっていて有名トレーナーであるとか特別な腕を持っているや、コンテストで優勝したとかそういうことじゃなかったんですよ。

SNSってキラキラする発信をして、フォロワーが多くて、横のつながりが多く立ち回りがうまいひとが、目立って見えてしまうので、そのやり方が、正解だと勘違いをしていました。

『フォロワーを集めるんじゃなくて、お客さんを集める』

これが本当の集客だってわかったんですよ。

このマインドが成功者の共通点だったんです。

ずっと勘違いをしていた僕は、それから、SNS運用の意識を変えてからは、集客ができる様になりました。

X (Twitter) では、本格運用してから、たった3ヶ月目で月180万円の売り上げを上げることができました。

そのとき、トレーナーとして特別な実績や実力がなかったのに、

集客できたから、フォロワー数が多いことやコンテストの実績があるとかって、いっさい関係がなかったんだと腑に落ちました。

フォロワーが多くても、全く集客できなくてセッションも増えないから、売り上げも上がらない。そういった「**実は苦しいキラキラトレーナー**」は沢山います。

僕らが、やりたいトレーナーってもともと
そういうことではなくて、「専門的な知識」を使って
ダイエットでもスポーツでもうまくいかなかった
過去の自分のような人を救いたかったんですよね。

そのために、トレーナーになったはずです！！

フォロワーを増やしたいわけでも、有名人になりたいわけでもありません。

トレーナーとしての価値を提供したいんです。

僕は、ちゃんとお客を集める発信をする様になってから、結果的に、フォロワーも増えトレーナーとしての認知も増えたから夢だったセミナーやイベントも開ける様になりました。



※これらのイベントは全てSNSをきっかけに主催したものです。

『フォロワーを集めるんじゃなくて、お客さんを集める』

というマインドになってから僕だけでなく、
僕の教え子たちも実績を残してきました。

前回のレポートでもご紹介しましたが、
自慢の教え子たちを紹介させてください。

「SNSでスイマー専属の栄養指導」

そのジャンルで、その切り口でやってる人が
いないから唯一無二の存在になり副業で
たった1ヶ月でオンライン完結で29万円売り上げが伸びました。

「メンタルに悩んでる人専属の栄養指導」

こちらのトレーナーも顧客にとって
唯一無二の存在になり、オンライン完結で
1ヶ月で60万円売り上げが伸びました。

最近の例だと、

「サッカー専門の姿勢フィジカルトレーナー」

Instagramと公式LINEを活用してファン化させて
ゼロから一切セールスせずに2名成約っていうのもあります。
交通費も出すから来てくれと、デリバリートレーナーを
頼まれるほど顧客がファンになってます。

彼らは全員SNSを全くゼロの状態から構築して、
SNSをハックする様な「リップ周り」などを使わずに
顧客だけを集めて売り上げを立てています。

こういったらなんですが、
彼らも実績実力が、ずば抜けているわけでもないが、
活躍しています。それは、特別な方法でもないし、
誰でも再現できる方法になっているからなんですよ。

その方法を、まとめた内容を
このレポートで解説していきます。

▼忘れちゃいけない突き抜けマインド5選

=====

マインドその1：『集めるのはフォロワーじゃなくてお客さん』

=====

もし、パーソナルジムをオープンしたら
どんな広告をうちますか？
渋谷でやるんだったら、20-30代の若者をターゲットにしますよね。
巣鴨だったら、高齢者をターゲットにするかもしれません。

これは、わかりやすく地域で示したが、
富裕層なのかファミリー層か、そもそも運動に興味があるかないか、
などなど**ターゲットを明確**にしていきますよね。

そうやって絞っていかないと、広告をやっている意味がないです。

結局、集客ができないということになっていきますからね。

僕はパーソナルジムを地方でやっているから、

よりそれを肌身で感じています。

「東京の富裕層よりもお財布のヒモは硬い」

「本当に必要と感じなければ、パーソナルの料金は払わない」

そういった人が多いからこそ、こちらターゲットを絞らないといけない。

SNSも全くおなじで、ターゲットを絞ることで、

見込み客となる人の目に止まってもらえます。

僕らがやることは [SNSを攻略] することではなくて

SNSを使ってお客を集めるということなんですよね。

=====

マインドその2：『SNSは無料の広告』

=====

SNSをやるマインドとしては**無料の広告**を

うっている気持ちで取り組みたいです。

だから徹底的にターゲットを絞らないといけないんです。

なのに、みんなフォロワー集めに必死になってるし、

有名になりにはいこうと著名人との写真をあげたり、
コンテストの実績を載せたりしています。

たしかに、有名だから売れるという戦略もあります。
でもこれってめちゃくちゃむずかしいし、再現性がありません。

僕の尊敬する某有名トレーナーのKさんは、プロ野球選手もみてるし、
自身のボディビルでの実績なんかもあって、SNSでちょっと
発信するだけで、高単価のサービスでも集客ができています。

でもそれって、彼の活躍してきた時代と
今は違うから真似が絶対にできないです。
有名になれるかって、時代や業界のながれに
大きく影響するから再現ができないんです。

芸能人でも「有名だから売れる」って絶対的ではないと思ってます。
ローランドやヒカルって、実業の実力があるからブランド価値と相まって
Tシャツやエステなんかも売れているんですよね。

オリラジのあっちゃんも芸能人だったから、売れたのではなく、
YouTube様にターゲットを絞ったから売れたんですよね。
彼のYouTube、ランチェスター戦略の回で語っていますので、
見てみてください。

=====

マインドその3：『有名はサブ、売るのがメイン』

=====

有名人っていうのは、あくまでサブで

売れることをメインにSNSをやったんですよね。

有名ただけだったら単発で終わってしまうんです。

だから、僕らトレーナーは

フォロワーを増やしにいくのではなく

『売れてからフォロワーを増やしたい！』

こっちの方が再現性が高く、時代の流れに影響を受けません。

=====

マインドその4：『アウトプットが先、インプットは後』

=====

売れてからのほうが、顧客との距離感が近づくから

より良い発信もできる様になるから、

自然とフォロワーも増えてくるんですよ。

僕はボクシングをやったから、わかるんですが、

相手を想定してのシャドーボクシングができている人と

ただフォームを真似している人のシャドーって全く違うんですよ、

それとおなじで顧客がいる人の発信と

そうでない人の発信ってなんとなくわかりますよね。

「こいつ机上の空論語ってるよ」

「キュレーションサイトかよ」

みたいな発信者です。

良い発信をするからお客が集まるのではなく

お客が集まるから良い発信ができるんです。

=====

マインドその5：『俺はすでに、お客がついている』

=====

まだお客がいないトレーナーは、セルフイメージを書き換えてください。

「俺はすでに、お客がついている」とマインドセットしてください。

その自信が、あなたの発信からしみ出てくるんです。

北斗の拳の「お前は、すでに死んでいる」みたいな感じですよw

お客を惹きつける発信とは、

「あなたがトレーナーをやる理由」

そういった信念が伝わった時です。

「こんなセッションをしたい」

「こんなトレーナーになっていくぜ」

「〇〇で悩み顧客は俺にまかせる」

「俺の強みは〇〇でこんなサービスをやってる」

「サービスひろめたいから一部を情報発信します」

こういったマインドで発信をやっていくから、
フォロワーではなく、『お客さん』がついてきます。

突き抜けマインドまとめ

マインドその1：『集めるのはフォロワーじゃなくてお客さん』

マインドその2：『SNSは無料の広告』

マインドその3：『有名はサブ、売るのがメイン』

マインドその4：『アウトプットが先、インプットは後』

マインドその5：『俺はすでに、お客がついている』

僕の教え子でもある彼らは、フォロワーが少ない状態でも
マインドを守って、お客さんを絞っているから
ニッチでもちゃんと売り上げが上がっています。

↓↓↓



投稿53件 フォロワー1198人 フォロー中82人

リク [サッカー専門トレーナー]
＼上手く強く速くなる為に姿勢から変える/
・サッカーが上手くならないのは感覚のせい??
・フィジカルの悩みを姿勢を整えて解決します🔥

関東でのパーソナルトレーニング
京都でのパーソナルトレーニング 4月は8日と22日
👉お問い合わせは公式LINEまで👈

🔗 lin.ee/N5i6bcG

フォロワー: junon817、coach_ryukushima_p2m、11ne_trainer、他7人

📖 投稿 📁 リール 👤 タグ付けされている人



自己紹介

名前 星野莉来
年齢 24歳
仕事 パーソナルトレーナー
活動場所 埼玉県



投稿539件 フォロワー7040人 フォロー中65人

中野卓【東大式スポーツ栄養】

📍 [sports_nutrition_lab1](#)

＼東大大学院卒スイマーが教える栄養／

■わかりやすくスポーツ栄養を解説!

■サポートした選手はベスト連発!

■ベスト出したいならフォロー!

🏆全国大会出場した選手多数

🏊競泳マスターズ日本新選手サポート

「ベストを出せる食事術 動画講義」

プレゼント中!🎁

▼▼▼▼▼

🔗 x.gd/JnfXH

フォロワー: sakuya_032189、midori_furusato_official、ryo_uda_ligulaa、他24人



自己紹介



プレゼント



栄養サポート



カウンセリング

📖 投稿 📁 リール 👤 タグ付けされている人





投稿63件 フォロワー694人 フォロー中802人

球速向上屋I澤 幸哲

[@nori_ballvelocity](#)

スポーツ

- 16ヶ月で球速を10キロ向上させるトレーナー/
- ① 全米 Strength & Conditioning協会認定トレーナー
- ② 最短最速で球速が向上する方法を発信
- ③ サポートメンバー全員球速向上中!
- ④ 神奈川/相模原市でパーソナル指導
- ⑤ 毎月3名限定無料相談実施中!

フォロワー: 11ne_trainer、megumi050707、kuta_2687、他11人



受講者の声



球速向上記録



料金表



指導風景



澤について

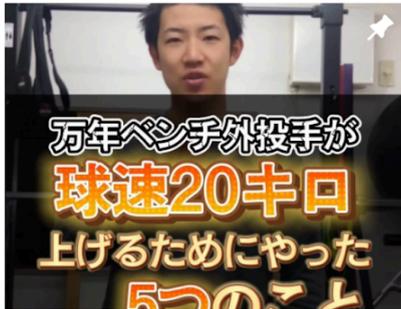


なぜ球速向上...



自己紹介

📁 投稿 🎞 リール 🏷 タグ付けされている人



バスケ専門トレーナー りょーすけ

@baskementor · チャンネル登録者数 2280人 · 38本の動画

バスケパフォーマンスUPのための情報をお届け。 >

[r-suke.com](#)、他2件のリンク

🔔 登録済み

ホーム 動画 ショート コミュニティ 🔍

おすすめ



バスケに必要な鍛えるべき筋肉25選完全解説【一撃理解】

2867 回視聴 · 3週間前



【バスケ】一撃で全身が柔らかくなる!最強ストレッチ5選【徹底解説】

2477 回視聴 · 2か月前



【バスケ筋トレ】プロも実践!プレーが進化する革新的メニュー解説

1677 回視聴 · 1か月前

どのアカウントもちゃんと突き抜けていますよね。



藤崎光志

今月のトータルの売上はおいくらでしたか？

もし差し支えなければ表示してもらえるとみんなの励みになります！...

単発 2件 44000円
 1ヶ月間の指導 1件 36000円
 長期 1件 210000円

計 290000円

午前 9:47

3日ほど前に、半年の栄養サポートに参加していただける方が決まりました！😊
長期で決まったのは初めてなので、ようやく自信がついてきました！

料金プランや支払い方法、カウンセリングまでの導線など改善すべき点は多いですが、1つずつ潰して行って、安定して栄養サポートに参加する方が集まってくれるように、地道にやっていきます！



	公式LINE	インスタ
2/27日	24人	140人
3/5日	186人	519人

午前 10:32



本日もありがとうございました！
伸び始めた前日の日との比較です！

午前 10:33



お疲れ様です！
パーソナル希望のお問合せが1件きました！

午後 3:54

既読
午後 4:04

おめでとうございます。セールスはなしですか？



なしです。

午後 4:08

※高単価の長期契約の商品が売れたり、濃い見込み顧客がフォロワーになって
いますのでセールスなしでも成約をしています。

▼あなたはフォロワーが欲しいのか？売り上げが欲しいのか？

SNSでフォロワーを集めようとするから

『集客』は果てしなくむずかしくなっています。

みなさん、いつでも新規集客にかなり目を向けてしまっているけど

「**5対1の法則**」というのを聞いたことありますか？

新規集客って既存顧客の5倍のコストがかかるという話です。

これは商売の鉄則です。

これも、ジム開業している僕は肌身で感じています。

僕の顧客の中に、ありがたいことに5年以上通っている

クライアントが数名います。

彼らがついてきてくれているから、

僕は今でもセミナーや勉強会に時間とお金を投資できています。

だから、セッションの質を上げてお客様に還元ができています。

『**自己成長と他者貢献**』が一致している状態です。

これも超重要なマインドなのでメモ必須です。

これができる理由として、ターゲットを絞っているからなんです。

抱えている課題や、叶えたい目標。こういったものが手に取る様に
わかるから、価値を提供できて長くつかってくれるんです。

これが新規集客に目が行ってしまっていたら、
既存の顧客に価値提供ができなくてサービスの
質を落とします。

そうなったらクライアントの継続がないから、
また新規集客に焦ってを繰り返してしまい
売り上げが安定せず、自転車操業をつづけることになります。

冷静に考えてみると、そもそも個人の場合って
新規をそんなに取らなくて良いんですよ。

例えば、9000円のセッションを週1で月額36000円
平均で1年通ってもらうとして、10人集めたら360万円
新規クライアントが月に1人集められたら年収400万円です。

僕もSNS集客を始めた初年度は400万円の売上を上げました。
オフライン集客と合わせたら、800万近くの売上になりました。

だから、新規は月に1~2名獲得できれば十分なんです。

フォロワー集めに翻弄され、新規集客にあくせくするよりも、
サービスを継続してくれるであろう、濃い見込みのお客様を
集める方が売り上げに貢献します。

僕もSNS集客で、『**まずフォロワーを集めるのは勘違い**』

というのが、わかった時は衝撃をうけました。

ニッチで十分勝負ができるんです。

バスケ専門、球速向上屋、サッカー専門姿勢改善、スイマー専属栄養指導
みたいにターゲットを絞ってやっていくから競争に巻き込まれないんです。

しつこく何度も言うけど、

「フォロワーじゃなくてお客さん集めることが集客」

このマインドをもっておいってください。

▼フォロワーの多いトレーナー系インフルエンサーの実情

僕の周りにも1万以上のフォロワーがいるのに関わらず、

まったく集客ができていないトレーナーがいます。

そういうひとの特徴って、

発信内容とサービスがチグハグしていたり

そもそもサービスをやっているかも

SNS上では不明だったりします。

いつも、バズることを狙っていたり、プライベートの発信ばかりしているから、一貫性がなくて何屋さんかわからない。
ハッキリ言うと、中途半端なトレーナーが多いです。

意外と業界に長くいる人ほど、
そういったことをやっている印象があります。

だから、まだアカウントも作ってないよっていう
後発組の人でも勝つチャンスがあるんだよね、という話です。

こんな風に言っている僕も、
何度もコンセプトを変えたり
発信がブレブレになっている時期がありました。

そんな時こそ、『**初心**』に帰る癖を持っておきましょう。

野球の素振りとかでも変な癖をつけてしまった人ほど、
修正に時間がかかりますよね。だから、集客に繋がらない
フォロワーを集めてしまったトレーナーは、修正が大変ですよ。

だからこそ、

『フォロワー集めではなくお客を集める』

といったマインドを初期に設定することが、
超重要になってきます。

以前に出してきたレポートで、
自分の土俵づくりだったり、
強みとなるユニークポイント探し
が重要だとお伝えしました。

これらを作っていくから

「突き抜けていくアカウント」になり

SNSでも集客が簡単にできるようになります。

集客が簡単になるから、
サービスに力を入れられる。
それこそがトレーナーとしてやりたかったこと。

好きな仕事で、価値提供するから、
感謝してもらえて、お金をもらえる。

優良顧客があつまるから成果も出るし、
働き方も自分でコントロールできるから、
時間的な自由も手に入れられて、趣味や家族にも

時間を費やすこともできます。

僕も大好きな海外旅行もできる様になったし

トレーニングジムの開業、チームスポーツの帯同、

ボクシングレッスンや学校での講師など。



仕事を通して、人生の夢を叶えたり、

趣味に時間を費やすこともできる様になりました。

実績があるトレーナーさんて、
才能やセンスがもともとあったりして
やりかたを再現するのってむずかしいです。

孫正義の話聞いたからってビジネスが
上手くならないのと同じです。近しい人から
話を聞くとコツを掴みやすかったりしますよね。

高一の時、部活動で監督の言っている意味が
理解できなかったけど、高二の先輩が
教えてくれた方が理解しやすかったんです。

先を行き過ぎた人や、優秀な人ってできない人の気持ちがあんまり理解できないから、自分のやり方を押し付けてしまったりして、再現性がなかったりします。

その点、僕はトレーナーとして凡人だったため、
再現性の高い方法ばかり突き詰めてきたので、
才能とか実績とか関係なく集客できる方法を教えてきました。

▼SNS集客×ランチェスター戦略

その方法とは、なんなのか？

それは大手にはできない、個人にしかできない

勝つための戦略を使うということです。

「ニッチinリッチ」 という言葉を聞いたことありますか？

ニッチなればなるほど売上が上がるということです。

希少性をあげようぜ！という話です

日本には、1億人以上の人がいます。

1万人に1%が顧客になる計算でも

100人が顧客になります。

もし一人が1万円を払い続けたら、

統計的には、月に100万円を稼げる計算になります。

みんなの目指す年収1000万円を超える計算です。

1万人に1人にグサッと刺さる

そんなコンテンツを、世に出せばいいんです。

全員にウケようなんて思わなくていいんです。

1万人だと流石に臨場感がわからないから、

100人中99人に嫌われても、

1人にめちゃくちゃに愛される。

SNSでは、そんな発信をしていきたい。

まずは、そのニッチなところで着実に5~10万円を稼ぎます。

そういう地道なところからはじめていって、それを500~1000万円と

増やしていく。これが個人で確実に勝ちながら、積み上げていく方法です。

でも大半のトレーナーがやっているのが、

1000人のフォロワーがいても、ファンが0人

集客とは全く関係ない発信をするから野次馬フォロワーばかり。

誰も本気で愛してくれない。そんなSNSになっているんです。

あなたはどっちですか。

ただ、認知を取りたいのか？

ちゃんとサービスを買って欲しいのか？

個人で勝てる戦略

「SNS集客×ランチェスター戦略」

を学べば、見える世界が変わってきます。

今回、このレポートを最後まで読んでくれた熱い方限定で

実際にSNSアカウントを運用していきたい方向けに

『SNS集客×ランチェスター戦略』の動画をプレゼントします。

この動画はX（Twitter）にしぼったタイトルに

なっていますが、YouTubeでもInstagramでも

使える様にSNS全般にも応用できる内容になっています。

さらに、動画だけでなく2つの特典をご用意しました。

特典その1：受講生限定動画

『SNS集客×ランチェスター戦略』講座 X(Twitter)編

約20分の動画を4つプレゼントします

SNS集客講座



動画セミナースライドもプレゼント

SNSをやっている人になっていけない

- ・『こっちはビジネスとしてやってんねん!』→このマインドはかなり重要
- ・インフルエンサーマーケティングではなく、DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）を使って商売している視点
- ・半年から1年かければ必ず半自動化する仕組みを作ることができる。
→個人ブランドを育てる（勝手に育っていく）
- ・Instagramも同様である

ランチェスター戦略

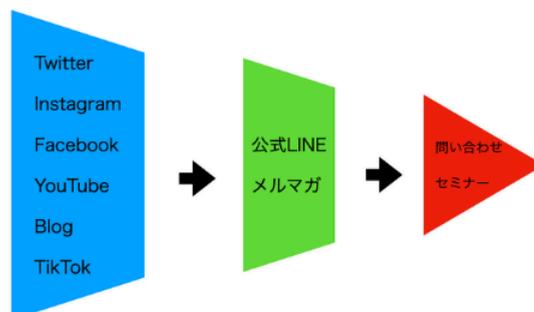
局地戦	ビジネスの領域を絞る
一騎打ち	1社限定と競合する
接近戦	敵ではなく、顧客に接近する
一点集中	1点に絞って戦う
陽動作戦	競合相手の裏をかく戦法

OATHの4段階

Hurting の人を見つけよう

Oblivious	無知（病気なことに気付いていない）
Apathetic	無関心（病気なことに対して問題意識がない）
Thinking	考えている（病気を治したいな）
Hurting	困ってる（病気が治したくて苦しんでいる）

ターゲットの行動のゴールを決めているか？

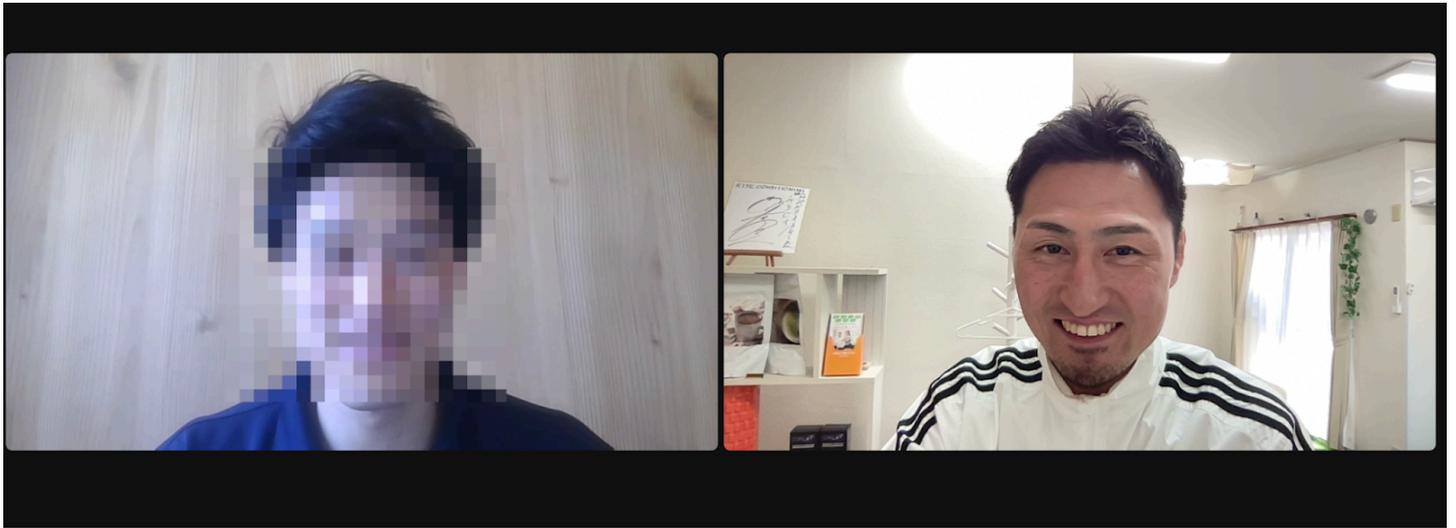


特典その2：SNS運用チェックシート

○STEP1：SNSの構築マインドセット	
<input type="checkbox"/>	ランチェスター戦略を意識していますか？
<input type="checkbox"/>	凝縮と拡散の意識で発信を行えていますか？
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
○STEP2：プロフィール設計	
<input type="checkbox"/>	専門性（何者か分かる）を示していますか？
<input type="checkbox"/>	実績 / 変化（信頼できる）を示していますか？
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
○STEP3：ターゲット発掘	
<input type="checkbox"/>	ターゲットのフェーズ / ステータスを決めますか？
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
○STEP4：コミュニケーション（リプライ編）	
<input type="checkbox"/>	相手を褒めていますか？（肯定的）
<input type="checkbox"/>	
○STEP5：コミュニケーション（DM編）	
<input type="checkbox"/>	リプライの内容に触れていますか？
<input type="checkbox"/>	和みから入っていますか？

特典その3：SNSアカウント相談会

数あるトレーナーアカウントのコンセプトを見てきた僕が、
あなたのSNSアカウントを見てプロフィールの設計や
導線設計についてZoomでアドバイスをさせていただきます。



所要時間：時間30~60分

SNSについては、XでもInstagramでもYouTubeでも可能です。

※特典その2まででの受け取りも可能です。

この特典とシートを使ってもらえれば、

- ・ゼロから集客としてのSNS運用のコツがわかる
- ・SNSからサービスまでの導線設計も理解できる
- ・ランチェスター戦略をつかって個人で勝てるSNS運用ができる。

こういった特典になってますのでぜひ受け取ってください。

【追加特典の受け取り方法】

① 本編レポートの簡単な感想でもいいので引用RT。

<https://x.com/fk412/status/1779742216996724941>

② 引用RTしたXのアカウントを[このLINE](#)へご連絡下さい。

③ すぐに特典をお渡しします。

※受け取ってから『**3日間限定**』になります。