# 楽天 ROOM で売れるコツ｜始めたばかりの私が 2 日でフォロワー 230 人になって気づいたこと

※タイトル案（他候補）

・楽天 ROOM 初心者の実践メモ：フォロワー 52 人→230 人の 2 日間でやったこと

・楽天 ROOM のフォロワーを増やすコツは「売る」より先にあった｜体験談

---

## 結論：まずは「買ってもらう場所」ではなく「見てもらえる場所」を作る

楽天 ROOM を 2026 年 11 月 26 日に開設しました。アカウント名は「猫と美容と資格とゲームの部屋｜けんにゃんこ」です。

正直に言うと、開設直後は「投稿すれば誰かが見てくれるだろう」くらいに考えていました。でも実際にやってみて分かったのは、ROOM は投稿するだけではなかなか見てもらえない、ということです。

私の場合、フォロワーは開設初日に 52 人から 111 人へ、翌日には 230 人まで増え、ランクも E から D に上がりました。この記事は、その 2 日間で実際にやったことと、そこから気づいたコツをまとめた体験談です。「これをやれば必ず売れる」という話ではありません。環境やジャンルによって結果は変わります。あくまで一人の初心者の実践メモとして読んでください。

## やったこと：2 日間の動きを全部書きます

### 1. 自己紹介文を「何者か分かる」内容にした

自己紹介には、自分の経歴の中で ROOM の投稿に説得力が出る部分を書きました。私の場合は「元・大手化粧品会社の営業マン」という経歴です。化粧品を紹介するときに「なぜこの人が薦めるのか」が伝わると、投稿の見え方が変わると感じました。

ポイントは、盛ることではなく、自分の実体験と地続きの肩書きを書くことです。

### 2. フォローバックとお礼コメントを徹底した

フォローしてくれた方にはフォローバックをし、お礼のコメントを残すようにしました。お礼文には自分の好きな寒いダジャレを少し入れて、堅くならないようにしています。

「フォローありがとうございます！嬉しくて、にゃんとも言えにゃい！これからもよろしくお願いします！」

定型文そのままより、少しでも「その人らしさ」があった方が、相手の記憶に残る気がします。

### 3. 商品は「手頃な価格帯の実用品」を中心にした

最初から高額商品を並べるのではなく、化粧品、キッチン用品、日用品など、日常で使う手頃な価格帯のものを中心に紹介しました。自分が「これなら買ってもいいな」と思える価格かどうかを一つの基準にしています。

### 4. コレクションでジャンルを整理した

投稿が増えてくると、部屋が雑多に見えてきます。そこでコレクション機能でジャンルごとに整理しました。訪れた人が「このジャンルを見たい」と思ったときにたどり着きやすくするためです。

## 数字で見る 2 日間

・開設日：2026 年 11 月 26 日

・フォロワー：初日 52 人 → 111 人、翌日 230 人

・ランク：E → D

・フォロワーの中心：30〜40 代の女性・ママ層

・反応が良かった投稿：化粧品、キッチン用品、日用品などの実用品。ディアドラのスニーカー投稿にもコメントが付きました

数字だけ見ると順調そうですが、これはあくまで開設直後の立ち上がりの数字です。この先も同じペースで増えるとは思っていません。大事なのは、最初の接点を作る動きが数字に表れた、という点だと受け止めています。

## 気づいたコツ5つ

### コツ1：フォロワーの属性に合わせて商品を選ぶ

私のフォロワーは30〜40代の女性・ママ層が中心で、化粧品や家で使う実用品への反応が強いです。自分の部屋に来てくれる人がどんな人かを見て、紹介する商品を寄せていくのが近道でした。

### コツ2：「時短」「ラク」「家族で使える」が伝わる投稿にする

反応の良い投稿には共通点がありました。忙しい日常の中で「これがあると少しラクになる」とイメージできる商品です。投稿文も、スペックの羅列より「どんな場面で助かるか」を書くようにしています。

### コツ3：お礼と交流をサボらない

フォローバックとお礼コメントは地味ですが、フォロワー数の伸びに直結したと感じています。ROOMはSNSでもあるので、「投稿して終わり」にしないことが大切だと思います。

### コツ4：価格帯は「自分が買うか」で決める

紹介する商品は、自分がその値段で買うかどうかを基準に選びました。手頃な価格帯の方が、見ている側も検討しやすいはずです。高いものを無理に薦める投稿は、自分の部屋の空気にも合いませんでした。

### コツ5：経歴や得意分野を「信頼の材料」にする

元化粧品会社の営業マンという経歴は、美容系の投稿で効きました。資格、仕事、趣味、何でもいいと思います。「この人のこのジャンルの話は聞いてみたい」と思ってもらえる材料を、自己紹介と投稿の両方に出しておくことが大事です。

## 注意点：ROOM の報酬と表現について

楽天 ROOM の報酬は、確認時点では、投稿経由で購入された場合に 2〜4%（1 商品あたり上限 1,000 円）という仕組みです。大きな金額を狙う場所というより、まずは見てもらえる部屋を作る場所だと考えています。仕様は変わることがあるので、最新の情報は公式の案内で確認してください。

もう一つ、私が気をつけているのは表現です。化粧品などを紹介するとき、「絶対に効く」「必ず痩せる」のような断定表現は書きません。景品表示法の観点からも、体験談は体験談として正直に書くのが基本です。売りたい気持ちが先行して表現が行き過ぎると、長い目で見て自分の部屋の信用を落とします。

## まとめ

楽天 ROOM で私が最初にやったのは、特別な裏技ではありません。

・自己紹介で「何者か」を伝える

・フォローバックとお礼コメントを続ける

・フォロワーの属性に合った、手頃な実用品を紹介する

・コレクションで部屋を整理する

・誇大な表現をせず、正直に書く

地味ですが、この積み重ねでフォロワー 230 人・ランク D まで来ました。これから ROOM を始める方の参考になれば嬉しいです。私もまだ始めたばかりなので、やりながら学んでいきます。

（文：けんにゃんこ／スズケンチャンネル）