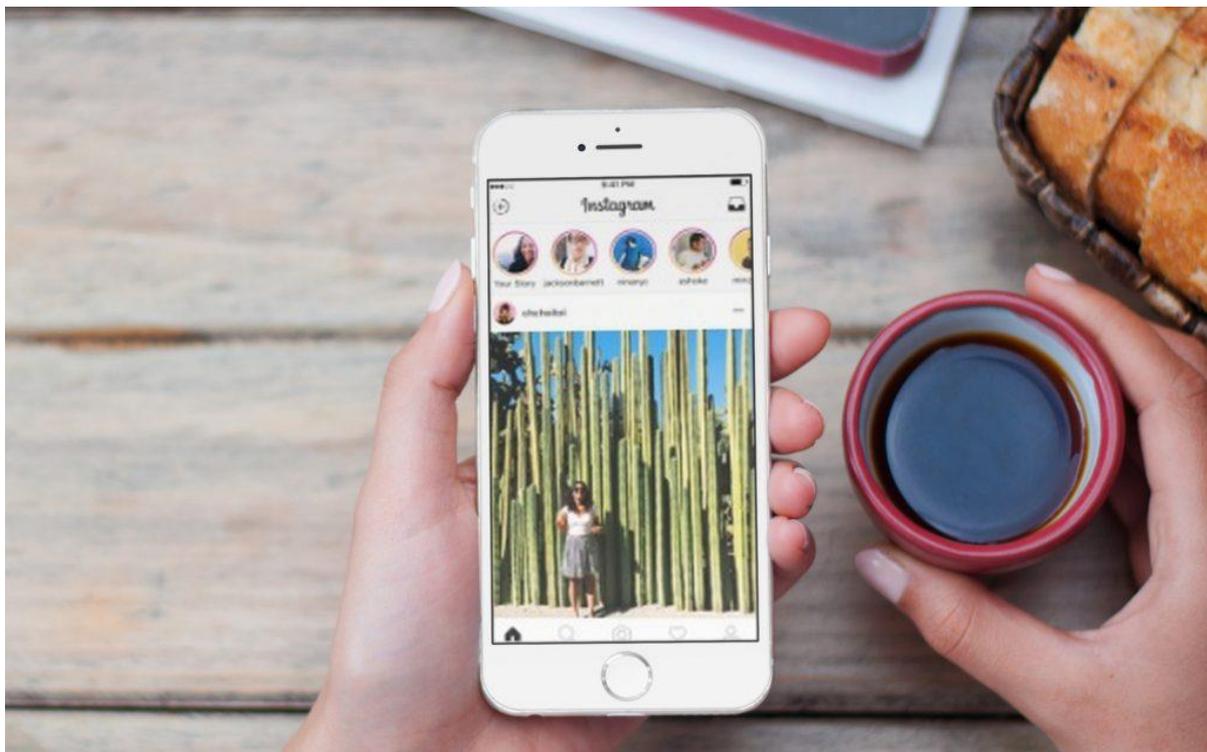


Продвижение в Инстаграм: 8 простых шагов, для создания привлекательного профиля.

- “ – Привет! Ты сегодня отлично выглядишь. И молодец, что бросила своего Сережу. Правильно сделала.
– Простите, а вы кто? Разве мы знакомы?
– Так я в Инстаграм на тебя подписана ☺ ”

В наш век скоростных изменений, социальные сети стали центром всеобщего общения. Стало нормой и вошло в ежедневную привычку, зайти в любимую социальную сеть, почитать посты френдов и самим написать пост о своих мыслях, знаменательной дате или просто выложить красивую картинку с цитатой известного человека.

Простое общение уже давно не является единственным занятием в социальных сетях. И сегодня, это уже мощный инструмент продвижения вашего товара или услуги. В этой статье мы рассмотрим моменты, которые являются основой для привлечения клиентов в Инстаграм.



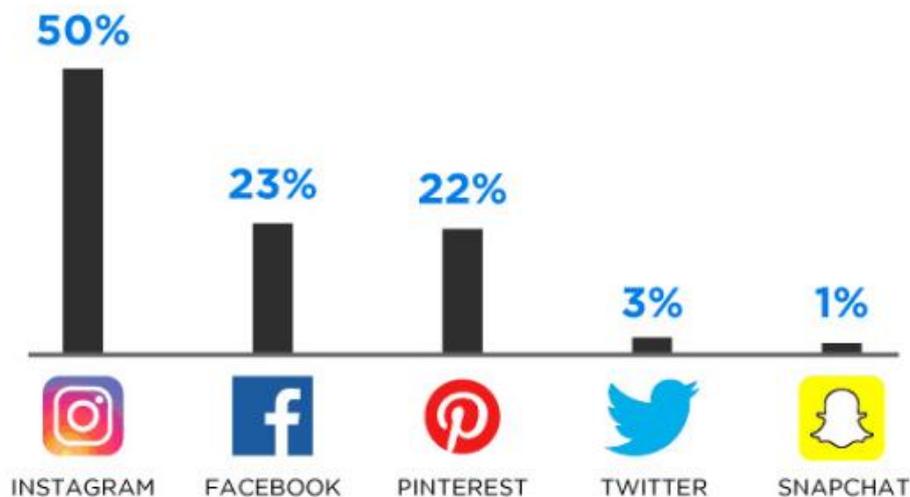
Впечатляющая Статистика.

Количество пользователей социальной сети Инстаграм, в апреле 2017 года достигла 700 миллионов, и уже в сентябре эта цифра выросла до 800 миллионов.

Каждый день Инстаграм посещает 81% всех пользователей.

И 50% всех пользователей социальных сетей, настраиваются на покупку продукта, после просмотра его в Инстаграм

МЫ СПРОСИЛИ
Какая соцсеть оказывает **наибольшее влияние** на ваши покупательские привычки?



Цифры внушительные, поэтому стоит рассмотреть продвижение в Инстаграм, более внимательно. И взять его на вооружение.

Существует множество курсов и мастер-классов, где рассказывают обо всех хитростях этого вопроса. От создания бизнес-страницы, до таргетированной рекламы. Но чтобы дойти до самого процесса платной рекламы, необходимо подготовить его красивую упаковку. И это можно сделать самостоятельно, без никаких затрат.

Но об этом по порядку.

Цель создания Вашего профиля.

У любого бизнеса есть своя цель. Каждое действие также должно приводить к желаемому результату. Точно так же и у вас должна быть основная идея ведения бизнес-страницы. В рамках привлечения дохода, рассматриваются три цели создания аккаунта в Инстаграм:

- раскрутка бренда и его узнаваемости;
- продажа товара или услуги;
- ведение блога.

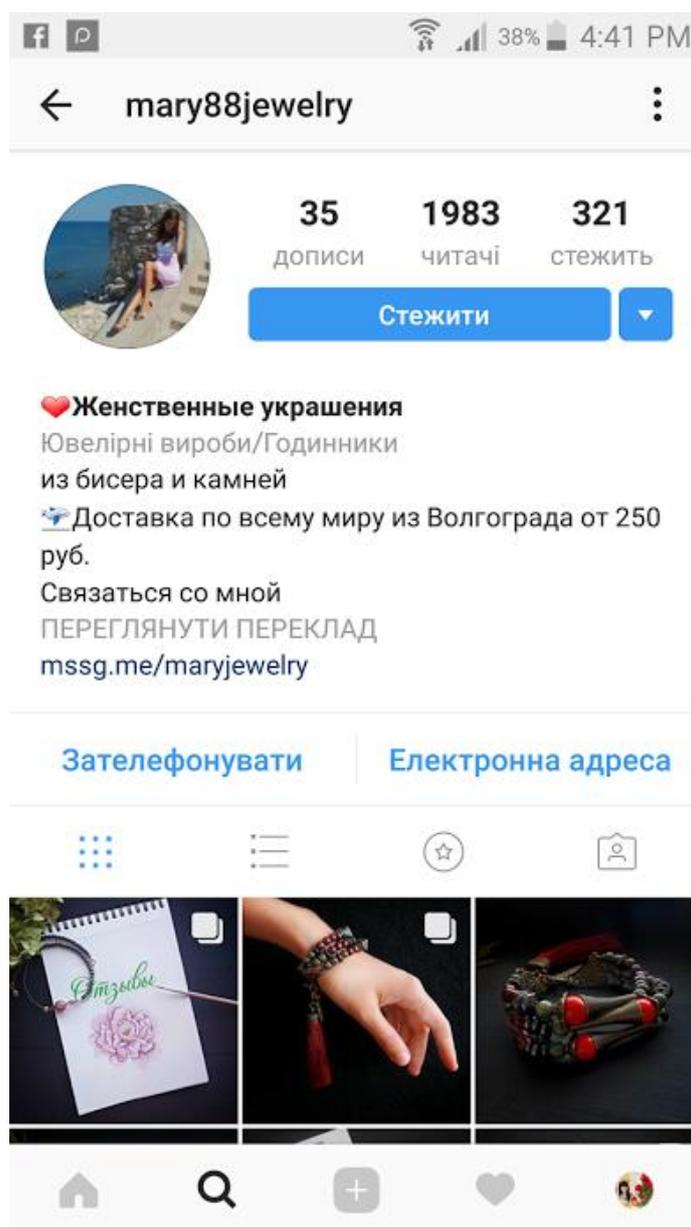
Определитесь с целью и всегда держите ее во внимании. Все посты должны быть связаны между собой единой идеей. Если это продвижение бренда, в каждом посте должно быть о нем упоминание. Если это продажа товара или услуги, каждый пост должен нести информацию о вашем продукте. И если это блог, важно, чтобы он был посвящен одной теме. Например, если ваша тема путешествия, важно писать в большей мере о путешествиях.

Не нужно делать посты с пошаговыми рецептами или выставлять разные семейные фотографии, если это не является идеей вашего бизнеса. Не создавайте винегрет в своей ленте.

Если же вы разносторонняя личность, все свои разные мысли можете вести в своем личном аккаунте, а для целей бизнеса рекомендуется создать бизнес-страницу и наполнять ее только таким контентом, который будет интересен вашему подписчику.

Оформление привлекательного профиля.

У посетителя вашего профиля, будет несколько секунд для знакомства с вами. Поэтому важно сделать такое оформление, чтобы посетитель за эти секунды ознакомился, получил необходимую ему информацию, заинтересовался и подписался на ваш профиль.



Что здесь важно учесть?

1. **Имя аккаунта (логин)** должно быть легко запоминающимся и ассоциироваться с его продуктом.

2. **Аватар**. Здесь лучше всего использовать изображение хозяйки аккаунта, от лица которого он ведется. Также подойдет товар, который продвигается. Идеально, чтобы было изображение хозяйки вместе с товаром. Но здесь важно, чтобы фотография была качественной и светлой. Чтобы она четко просматривалась в телефоне и ассоциировалась с вами и вашим продуктом.

3. **Имя профиля**, должно нести информацию, о чем этот профиль. Например, если речь идет об услугах организации свадеб, следует написать “Организация свадебных церемоний”.

4. **Описание профиля**. В нескольких строчках, напишите какую выгоду несет ваша страница читателю. Какие услуги вы предлагаете, какой товар продаете. Используйте все символы по максимуму. Укажите свой город, а если ваш товар или услуга доступна по всему миру, укажите что вы работаете по всему миру. Дайте как можно больше информации о себе.

Вся информация из двух последних блоков будет использована, в ваших же интересах, поисковой системой Инстаграм.

5. **Фотографии для постов**. Визуальная картинка всех постов на странице, должна быть оформлена в едином стиле и цветовой гамме. Используйте визуальное размещение постов по темам в шахматном порядке или колонками.

Откуда брать фотографии:

- профессиональные фотографии;
- на свободных платформах, таких как Pixabay и Pinterest;
- обработанные на платформе Canva.

Также популярны последние новинки Инстаграм – слайд-шоу (карусели) и видео. Как видим, согласно статистике, они оказывают наибольшее влияние на пользователей. Даже больше чем платная реклама.



6. **Контент для постов.** Здесь важно помнить, что Инстаграм это социальная сеть и вести ее нужно в контексте диалога с читателями. Ваш контент должен давать много бесплатной, но очень полезной информации. Таким образом, чтобы потенциальный покупатель, пришел к выводу, что ваш товар ему необходим. Для этого рекомендуется разделить весь контент на три равные части:

- **Познавательный:**
 - о самом товаре, какие проблемы он решает, какие выгоды несет;
 - данные статистики;
 - рекомендации;
 - ответы на частые вопросы;
 - мнение эксперта.
- **Интерактивный (развлекательный):**
 - Конкурсы
 - Розыгрыши
 - Смешные истории и картинки;
 - Опросы
- **Продающий:**
 - Отзывы
 - Акции и специальные предложения
 - Истории счастливых покупателей

7. **Хэштеги.** Их следует писать в первом комментарии. Хэштеги также учитываются поисковыми системами. Хорошо их продумайте, чтобы ваш покупатель мог вас найти.

8. **Функция Stories и прямые трансляции.** Это новые возможности Инстаграм, которые дают большой спектр возможностей для продвижения. Это еще один удобный случай дать о себе знать своим читателям. Напомнить о себе тем, кто по каким-либо причинам перестал читать ваши посты.

Заключение.

Инстаграм, постоянно работает над усовершенствованием политики продвижения товара. Делая весь этот процесс увлекательным и интересным как для покупателя, так и для продавца.

Если не выполнить вышеперечисленные рекомендации, платная реклама не будет иметь желаемого эффекта. А выполнив их максимально с любовью, клиенты сами будут идти на вашу бизнес-страницу.

Используйте возможности Инстаграм, создайте красиво упакованную Бизнес-страницу и увлекательный контент. Создайте читателю комфортные условия. И это даст вам возможность стать популярным сериалом для ваших подписчиков. Они будут с большим интересом ждать ваши посты и станут лояльными покупателями вашего продукта.