



Чек-лист успешного инстаграмм профиля

Как известно, только треть маркетологов в настоящий момент используют эту социальную сеть для анонсирования акций или выхода новых товаров своего интернет-магазина. Вы еще откладываете регистрацию в Instagram? Тогда ваше время пришло. Этот чек-лист поможет вам сделать ваш аккаунт топовым и ускорить его работу при помощи простых, но дельных советов.

Адрес интернет-магазина в профиле

Профиль это единственное место где отображается активная ссылка, по которой пользователи могут перейти на ваш сайт. Все другие ссылки в комментариях отображаются как обычный текст и у пользователей нет возможности скопировать текст из комментариев.

НЕТ экспорту записей в Twitter

В Instagram есть возможность экспорта публикаций в другие сети: Facebook, ВКонтакте, Twitter, Flickr и Ameba. Twitter не поддерживает при экспорте записи загрузку изображения, поэтому ваши подписчики будут видеть лишь описание и ссылку на изображение. Это трудно назвать “стимулированием продаж”.

Ставьте лайки

Да, ставьте лайки пользователям которые разместили фотографии с вашим товаром, брендом или хештегами вашей компании. Возможно те пользователи, которых вы найдете с помощью этого способа еще не подписаны на вашу страницу.

Прописывание Хештегов

Именно хештеги являются одним из самых популярных инструментов для навигации по всему Instagram и используются для поиска новых и интересных аккаунтов. Хештегом может быть любое слово или фраза, например: #sale, #подарки, #конкурс, #НазваниеВашегоМагазина и так далее.

Мобильная аудитория

Относитесь более внимательно к фотографиям, которые вы выкладываете или какой фильтр используете для обработки. Изображения должны заставить пользователя хотя бы на секунду остановить свой взгляд и привлечь внимание, чтобы внимательней познакомиться с вашим товаром.

Используйте фото-отзывы

Поощряйте публикацию ваших пользователей, ведь часто перед тем как совершить покупку - люди ищут информацию в соц. сетях или спрашивают у друзей. А что, как не такая фотография может побудить дополнительный интерес к интернет-магазину?

Устраивайте различные акции

Например, вы можете сделать специальное предложение только для подписчиков вашего профиля или запустить флешмоб в обмен на небольшую скидку или подарок от вас. Не забудьте о хештегах!

Будьте частью сообщества

Отвечайте на вопросы ваших подписчиков, используя это как форму обратной связи. Комментируйте фотографии ваших подписчиков, ищите лидеров мнений в вашей теме, которые тоже ведут Instagram. Кто знает: возможно им понравятся ваши публикации и они рекомендуют вас своим подписчикам.

Делайте репосты

Публикуйте фотографий ваших подписчиков, в которых они использовали ваш бренд, товары или хештеги. Это покажет остальным, насколько лояльны некоторые из ваших клиентов. Так же не забывайте устраивать опросы на интересующие вас темы, такие как: улучшение сервиса, вопросы о качестве товаров.

Ежедневные публикации

Наиболее популярные и интересные Instagram профили публикуют фотографии ежедневно. Начните хотя бы с одной публикации в день, чтобы посмотреть насколько это будет интересно вашим подписчикам. Но не злоупотребляйте. Большое количество отпугивает подписчиков и заставляет отписаться от страницы.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?