



Чек лист по основам продвижения бизнеса в Instagram

Чтобы бизнес был успешным, необходимо его постоянно модернизировать и адаптировать согласно изменяющимся условиям современных реалий. И мобильное приложение Instagram является очень мощным и перспективным сервисом, который может не только сформировать образ успешного и привлекательного человека, а также существенно помочь в продвижении товаров и услуг. В данном чек-листе Вы найдете несколько полезных советов и основ по ведению бизнеса в Instagram. Давайте начнем!

☐ **1. в качестве имени использовать реальное название компании**

Если вы собираетесь продвигать свой бизнес в Instagram, не стоит выкладывать рабочие фото со своего личного аккаунта, необходимо создать отдельный аккаунт. Если компания называется распространенным известным словом, которое уже занято, то выберете другое интересное близкое по смыслу название.

☐ **2. ставить хэштеги в каждой публикации**

Хэштеги под каждой публикацией помогут значительно упростить навигацию по вашим предложениям, и увеличить шанс на то, что будет сделан заказ.

☐ **3. использовать не менее 2-х хэштегов**

SMM эксперты говорят, чем больше вы используете хэштегов, тем будет большим охват аудитории. Поэтому, в ваших интересах подбирать правильные теги, и использовать их по максимуму.

☐ **4. размещать скидки, акции и промо-коды**

С определенной регулярностью публикуйте информацию о скидках и акциях лишь в одной социальной сети, не дублируя ее в другие. Так, подписчики будут иметь уникальную возможность и шансы, которые не доступны другим людям. Это будет мотивировать их регулярно заглядывать в ваш аккаунт.

☐ **5. активно пользоваться "вирусной сетью"**

Мечта любого бизнесмена, чтобы рекламу о его продукте распространяли клиенты. Для этого периодически публикуйте посты и творчество своих подписчиков. Пользователь, увидевший свою запись на вашей стене, несомненно, захочет поделиться ею и похвастаться перед друзьями. Так образуется "вирусная сеть".

☐ **6. максимально использовать возможности Instagram**

Основным контентом Instagram является фото, но не забывайте и о видео, которое тоже можно выкладывать на своей странице. Делайте свои публикации разнообразнее.

☐ **7. регулярно давать обратную связь**

Обратная связь – основа продвижения бизнеса в социальных сетях. Поэтому не игнорируйте комментарии ваших подписчиков, общайтесь с ними, и они ответят вам взаимностью.

☐ **8. обращаться к подписчикам по имени**

Ставьте перед никнеймом человека, к которому хотите обратиться, @. В противном случае пользователь может своевременно не увидеть ваш ответ.

☐ **9. публиковать фотографии из жизни компании**

Социальный образ компании влияет на выбор и доверие потенциальных покупателей. Публикуйте фотографии процесса рабочего дня, вечеринок и корпоративов, чтобы подписчики считали вас "своими".

☐ **10. придерживаться дистанции**

Ошибочно желание дать как можно больше информации за короткий период времени. Если у Вас много качественных фотографий, то растяните их публикацию на пару дней, при этом делайте анонс будущих событий: «Понравилось фото? Это еще не все. Завтра мы продолжим знакомить Вас с...».