



Чек-лист отличного профиля Инстаграмм

Еще откладываете регистрацию в Instagram? Ну и зря! Сейчас только треть маркетологов используют эту социальную сеть для анонсирования акций или выхода новых товаров своего интернет-магазина. Если вы уже завели свою страничку в инстаграмм, можете приступить к изучению чек-листа, помогающий оформить аккаунт по всем надлежащим правилам.

1. Указать в профиле адрес интернет-магазина

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.

2. Ограничить экспорт записей в Twitter

В Instagram есть возможность экспорта публикаций в другие социальные сети, такие как: Facebook, ВКонтакте, Twitter. Так как Twitter не поддерживает при экспорте записи загрузку вашего изображения, ваши подписчики будут видеть лишь описание и ссылку на изображение.

3. Ставить 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.

4. Правильно указывать хештеги

Именно хештеги являются одним из самых популярных инструментов для навигации по всему Instagram и используются для поиска новых и интересных аккаунтов.

5. Опирается на мобильную аудиторию

Большинство пользователей используют Instagram именно со смартфона. Относитесь внимательней к тем фотографиям, которые вы выкладываете, какой фильтр используете для обработки. Изображения должны заставить пользователя хотя бы на

секунду остановить свой взгляд и привлечь внимание.

6. Применить 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?

7. Устраивать различные акции

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

8. Станьте частью сообщества

Представьте человека, активно рекламирующего какие-либо товары или услуги, но сам при этом отказывается от них. Удивительно? Так же и в социальных сетях - рекламируя свой интернет-магазин, станьте активным пользователем. Отвечайте на вопросы ваших подписчиков, используя это как форму обратной связи.

9. Делать репосты

Вы можете показывать фотографии ваших подписчиков с вашим товаром или оказанной услугой, чтобы остальная часть вашей аудитории начала к вам присматриваться повнимательней и проявлять интерес.

10. Ежедневно публиковать посты

Чтобы аккаунт был "живой", необходимо постоянно его обновлять новым контентом. Однако перебарщивать тоже не стоит - большое количество постов в сутки засоряет стену вашего потенциального клиента, из-за чего в итоге он просто напишет.

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

как это убрать?