



5 шагов к первым продажам в Instagram

Каждый бизнесмен понимает, что социальные платформы уверенно и быстро становятся местом активных продаж и раскрутки брендов. Так почему же не все пользуются такой шикарной и доступной возможностью расширять и продвигать свой бизнес? Сегодня я поделюсь секретами продвижения в сети и полезными советами о том, как эффективно продавать в Инстаграме.

Шаг 1. Составьте продающее описание аккаунта.

Продающее описание - это информация о Вас (компании) в шапке аккаунта рядом с аватаркой. Когда человек попадает на Ваш аккаунт, он сразу должен понять: • кто Вы, • что Вы делаете. Ограничение 150 символов!

Шаг 2. Сделайте кнопку «Позвонить».

Данная функция позволит клиенту с помощью одного нажатия сделать звонок и оставить заявку на Ваш продукт или услугу. В противном случае, клиенту нужно переписывать номер телефона и потом вручную его вводить. Кнопка «Позвонить» доступна только для бизнес-аккаунтов!

Шаг 3. Наполните Ваш профиль полезными постами.

Полезный пост - описание к публикации (картинке), которое дает ценную информацию о том, как правильно использовать ваш продукт или услугу.

Шаг 4. Напишите продающий пост о своём продукте или услуге.

Продающий пост - это описание к публикации (картинке), которое поясняет как купить (заказать) Ваш продукт или услугу. Люди не смогут у Вас ничего купить, если Вы не будете ничего для этого делать!

Шаг 5. Запустите таргетированную рекламу на продающий пост.

Чтобы Ваш бизнес стабильно рос, нужны вложения в рекламу. Её настроить можно как с телефона прямо из приложения Instagram, так и с компьютера через рекламный кабинет Facebook. В этом шаге очень важно сделать правильную настройку, чтобы

каждая вложенная гривна давала Вам десять!

Пользуясь этими простыми шагами Вы сможете начать продавать уже сегодня!

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

как это убрать?