



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!

- 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.
- 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.
- 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.
- размещать скидки, акции и промо-коды
С определенной регулярностью публикуйте информацию о скидках и акция 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.

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".

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.

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.

обращаться к подписчикам по имени

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

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".

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...».

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

как это убрать?