Актуальные механики продвижения бизнеса в Instagram

ПРЕЗЕНТАЦИЮ ПОДГОТОВИЛ
Белов Михаил

Бонус у презентации:
«Табу: чего делать нельзя»

Введение

Привет! Спасибо, что оставил заявку на этот pdf-файл.
Неважно, на каком уровне понимания Instagram ты находишься сегодня: новичок или опытный. Если принято решение, сможешь погрузится в этот новый мир и этот файл поможет.

Я не стремился сделать "что-то" и "как-то", чтобы заполучить контакты. Целью было принести измеримую пользу и сформулировать знания, которые получили в ходе ведения десятка аккаунтов в короткий и информативный документ. Надеемся, что ты получишь максимум пользы.

Кто я

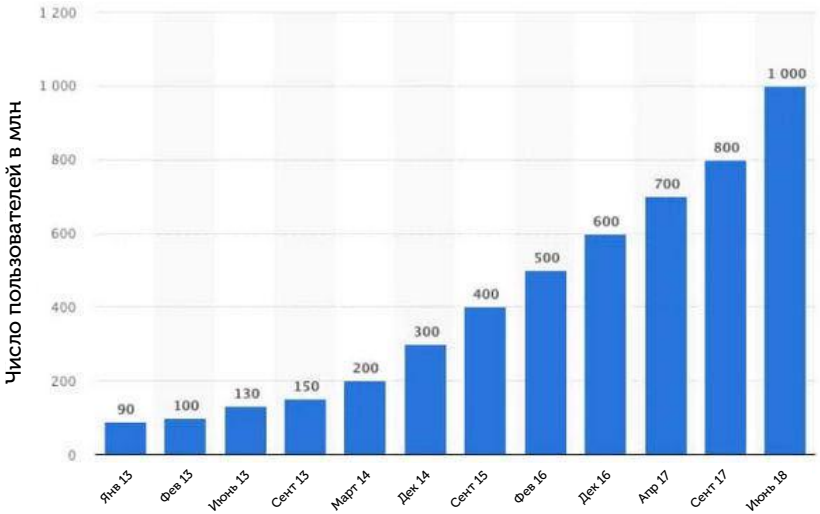
Меня зовут Белов Михаил

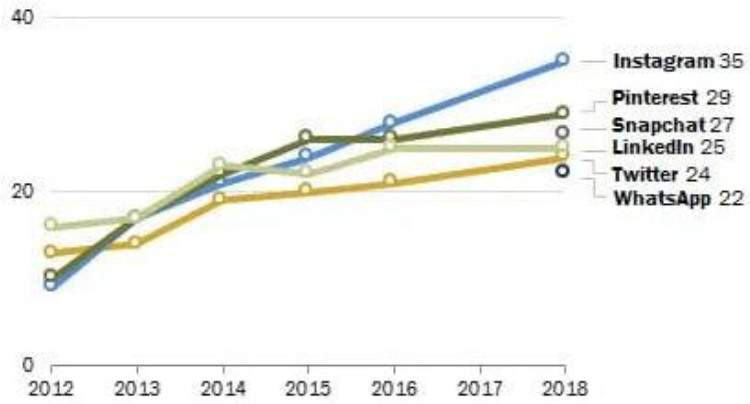
1. Начал заниматься маркетингом в 2012 году
2. Переехал в Сочи в 2017 году
3. Более 100 проектов в Сочи
4. Работаю с компаниями с чек от от 50 000 руб.
5. Был соучредителем агентства недвижимости

Бизнесы, которые мы продвигали через Instagram

+ Недвижимость
+ Строительство домов
+ Ремонт
+ Гироскутеры
+ Кальянная
+ Инженерное оборудование
+ Картинг
+ Личный бренд
+ Графический дизайн
+ Аренда яхт
+ Стоматология
+ Жилой комплекс
+ Экскурсии
+ Грузоперевозки
+ Медицинская одежда
+ Песня на заказ
+ Детский лагерь
+ Мастер-класс по танцам
+ Автомобили из Японии
+ Оптика
+ Изотерика
+ Творчество-рукоделие
+ Косметика
+ Кожаные аксессуары
+ Натяжные потолки
+ Аренда лыж и сноубордов
+ Магазин морепродуктов

Масштабы Instagram





В январе 2013 года число активных пользователей в месяц равнялось 90 миллионам, а к июню 2018 увеличилось до 1 миллиарда.

Доля взрослых и платежеспособных юзеров, выросла практически на 400% с 2012 года.

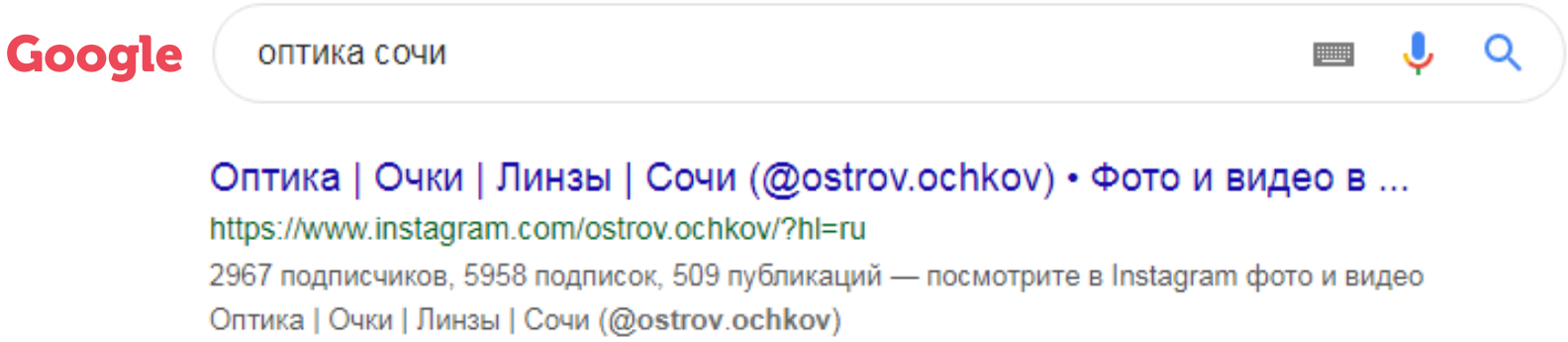
С 2016 по 2020 год, по прогнозам eMarketer, Instagram станет больше на 26,9 миллиона пользователей — это в разы больше, чем у любой другой социальной платформы.

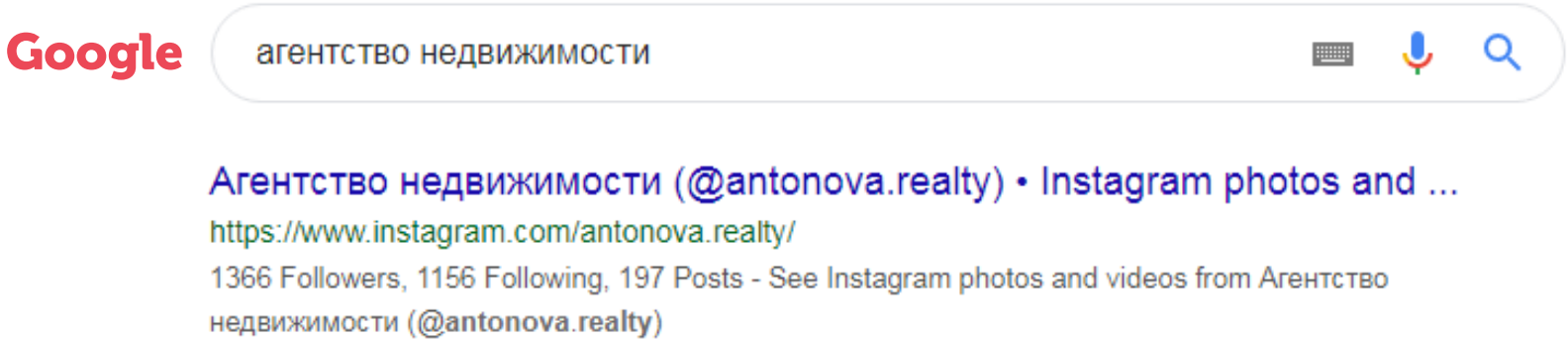
Приблизительно 80% всех пользователей Instagram подписаны на тот или иной бизнес-аккаунт.

Компании вкладывают в Instagram рекламу миллиарды рублей ежемесячно, это связано с высокой эффективностью и дешевизной рекламы

Instagram - агрегатор трафика в поиске

Instagram аккаунты отлично оптимизируются в поисковых системах Google и Яндекс. Люди, которые ищут продукт или услугу, увидят аккаунт





Всего 4 задачи в Instagram

Если разложить ведение Instagram на составляющие, то можно выделить 4 главных задачи:

1. Оформление Instagram
2. Контент и ведение
3. Трафик реклама
4. Вовлечен-ность

Описание аккаунта

Правильное заполнение профиля влияет на поисковую выдачу в Instagram, а так же на решение пользователя подписаться или оставить заявку

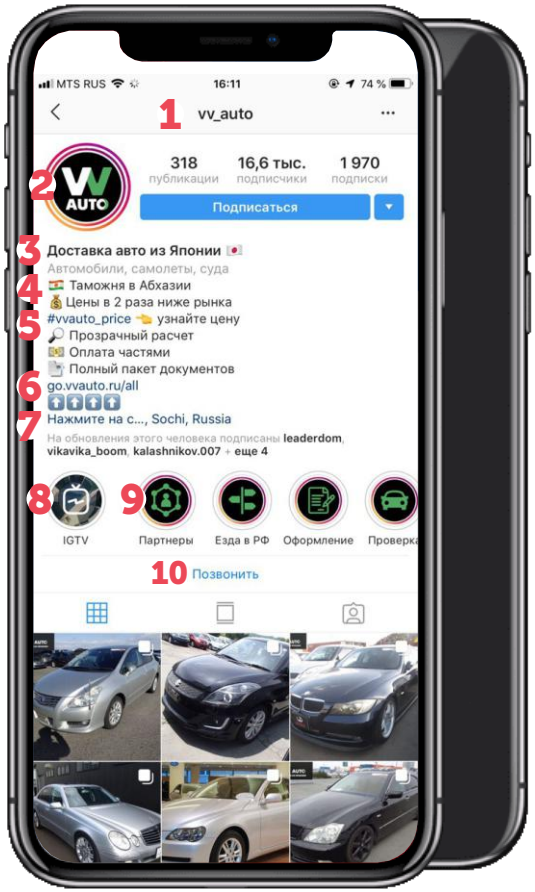
1 Логин
Соответствует названию компании, бренда и отражает суть бизнеса или блога

2 Аватар
Логотип, фото товара или лица, должно выделяться на белом фоне

3 Имя
Дескриптор, краткая и емкая расшифровка деятельности
Для блоггера - имя или никнейм
Используйте ключевые слова

4 Описание
Ключевые смыслы и преимущества компании или деятельности человека
Используйте ключевые слова
Напишите призыв к действию

5 Активная ссылка
Мультиссылка или ссылка на форму заявки
Не указывайте ссылки на другие соц. сети
Выделите ссылку стралками и текстом



Хэштег 6
Корпоративный хэштег или хэштег для отдельной важной рубрики

Адрес 7
Регион, город и адрес, если это важно для деятельности компании или блога

IGTV 8
Видеоролики о человеке или компании до 20 минут

Хайлайтс 9
Актуальные сториз с ключевой информацией
Подборки или рубрики: отзывы, правила, особенности и так далее

Способы связи 10
Кнопки для быстрой связи: позвонить или написать email

Табу - чего делать не стоит

1

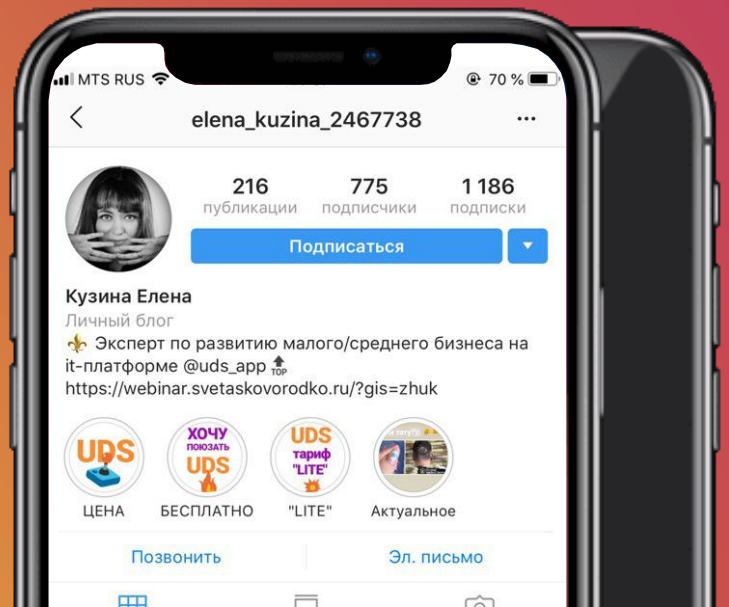
Оформление Instagram

Пример того, какие ошибки стоит избегать в ОФОРМЛЕНИИ аккаунта

Ошибка 1.

Нет ключевых слов в логине и названии

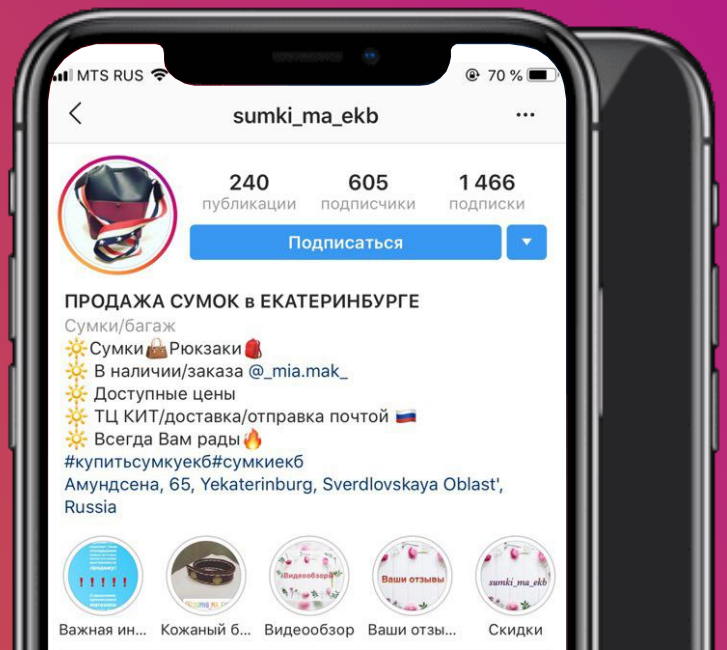
Логин или имя аккаунта не соответствует деятельности
Сложное имя, аббревиатура или цифры



Ошибка 2.

Нет оффера и УТП в описании

Отсутствует конкретная уникальная польза
Размытые и клишированные преимущества



7

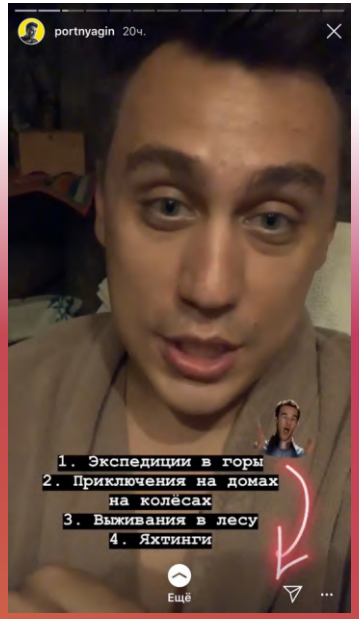
Варианты контента

2

Контент и ведение

Контент - главный инструмент, чтобы убедить ваших подписчиков платить

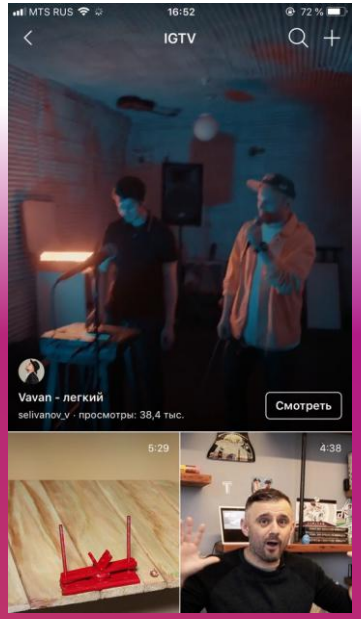
Live



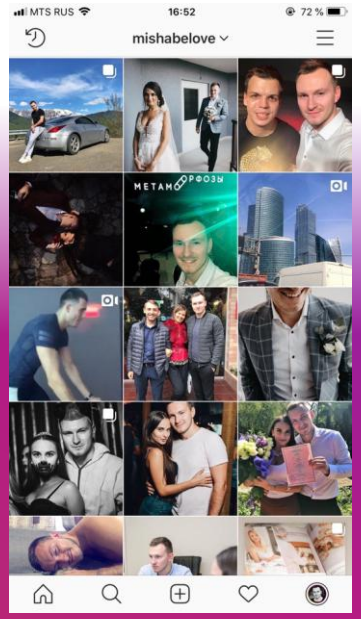
Рекомендации

Сториз

IGTV



Лента



8

Формы контента

Используйте и комбинируйте разные формы контента для большей вовлеченности:

Фото Видео Тексты Слайдшоу Бумеранги Синемаграфия Live

Типы контента

Не забывайте, что вы должны давать людям разный контент и постоянно экспериментировать с новым

1. Информационный: интересная и полезная информация для целевой аудитории
2. Развлекательный: то, что заставит людей улыбаться, общаться и делиться
3. Продающий: продажа вашего продукта или услуги, акции и рассылки

Что выкладывать и о чем рассказывать?

Полезная подборка тем, благодаря которым вы сможете создать уникальный и интересный контент для вашей ЦА

+ Обзоры
+ Руководства
+ Советы
+ Новости
+ Исследования
+ Ответы на вопросы
+ Мнение эксперта
+ Репортажи
+ Интервью
+ Закулисье
+ Опросы
+ Успехи
+ Достижения
+ Квесты/задания
+ Списки
+ До и после
+ Сравнение товаров
+ Прогнозы
+ Цели и миссия
+ Инфографика
+ Сторителинг
+ FAQ
+ Рейтинги
+ Рабочий день
+ Рекомендации партнеров
+ Анонс мероприятий
+ История компании
+ Полезные трюки
+ Описание планов
+ Чек-лист
+ Провокация
+ Дневник
+ Дискуссия
+ Пост-меню
+ За и против
+ Тренды
+ Юмор
+ Цитаты
+ Конкурсы
+ Вдохновение
+ Ми-ми-ми
+ Лайвхаки
+ Детали
+ Запрос мнения
+ Секреты и фишки
+ Тех. характеристики
+ Факты и статистика
+ Новости рынка
+ История человека
+ Разрушение мифов
+ ТОП-3
+ Лучшие работники
+ Полезные находки
+ Хайп
+ Поздравления
+ Признания

Правила постинга

1. Каждый день: лента + stories
2. Не более 3-х постов в день
3. Анализируйте и выбирайте лучшие посты
4. Планируйте контент на неделю

1. Заголовок: заголовок, который заинтересует подписчика и поможет ему решить читать дальше. Начинать со слов ЧТО, ТОП-10, КАКИЕ и так далее. Лаконичный и по теме
2. Текст поста: нужно определить, что хотите донести до подписчика, текст должен неявно содержать выгоду вашего продукта или услуга
3. Обязательная информация: нужно сразу в посте дать всю информацию: контакты, способы связи, легкие шаги и призывы
4. Точный призыв к действию: пост должен содержать призыв купить, поставить лайк, написать комментарий, написать в директ, связаться через ватсап, перейти по ссылке и так далее
5. Пост должен призывать человека взаимодействовать с нами, не задавать общих вопросов, а задавать только конкретные, на которые захочется ответить
6. Разделение текста на абзацы: 1 абзац = 1 идея
7. Выделение в тексте: крайне важную информацию или выгоду выделить ЗАГЛАВНЫМИ
8. Проверить текст на ошибки: проверяйте текст на ошибки и содержание “воды” в тексте
9. Информационный стиль: избегать необъективных оценок: индивидуальный, лучший, самый. Текст должен содержать простую форму и объективную выгоду или преимущество
10. Хэштеги: хэштеги надо ставить, избегать хэштеги не относящиеся к посту
11. Точка геолокации: отметка геолокации на каждом посте , где может обитать ЦА
12. Использование эмодзи или смайликов: Для того чтобы избежать скучного текста и помочь донести смысл читателю, ставятся эмодзи
13. Фото и видео контент: избегайте любые фото и видео из интернета, нужно использовать только собственный контент, который клиент может идентифицировать как авторский
14. Качество контента: избегать использования фото и видео маленького размера и в плохом освещении

Табу - чего делать не стоит

2

Контент и ведение

Пример того, какие ошибки стоит избегать в ВЕДЕНИИ аккаунта

Ошибка 1.

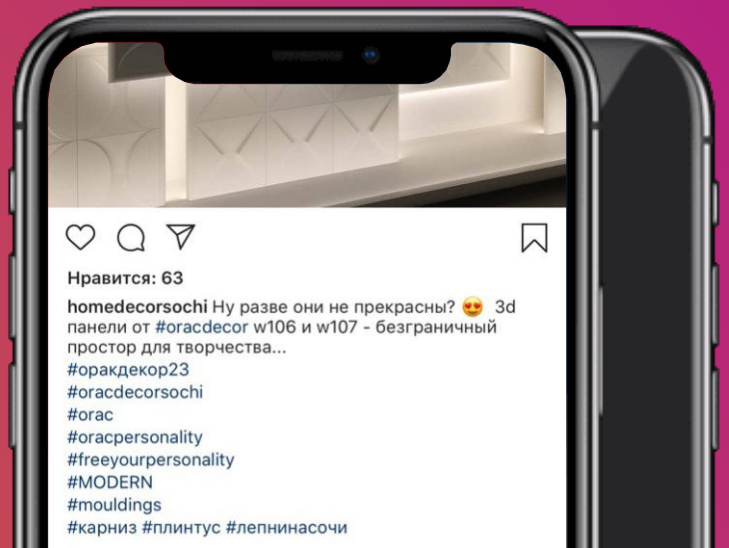
Забить на хэштеги

Потеря бесплатного трафика
Невозможно найти ваши посты

Ошибка 2.

Отсутствие оффера и призыва

Нет призыва поставить лайк или написать свое мнение в комментарии
Забывать напоминать где можно купить ваш продукт или как связаться



12

ТОП-11 механик продвижения

Платные, но эффективные механики для привлечения внимания новой и реанимации старой аудитории к вашему аккаунту

1. Таргет из Facebook
2. Продвижение из Instagram
3. Реклама у блоггеров
4. Реклама в пабликах
5. Реклама в stories
6. Конкурсы и розыгрыши
7. Взаимный пиар
8. Директ-бот

На что настраивать таргет:

1. Собственная база клиентов
2. Похожая аудитория lookalike
3. Ретаргет на посетителей сайта
4. Ретаргет на посетителей аккаунтов
5. Новая аудитория (возраст, пол и т.д.)

Табу - чего делать не стоит

3

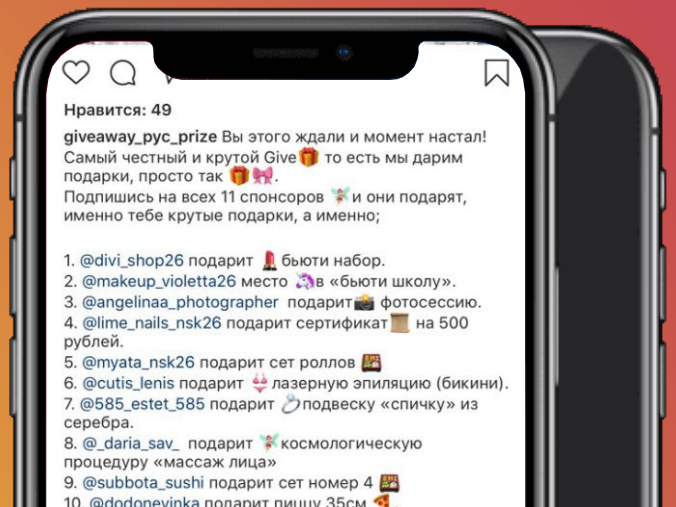
Трафик и реклама

Пример того, какие ошибки стоит избегать в ПРОДВИЖЕНИИ аккаунта

Ошибка 1.

Участие в Giveaway

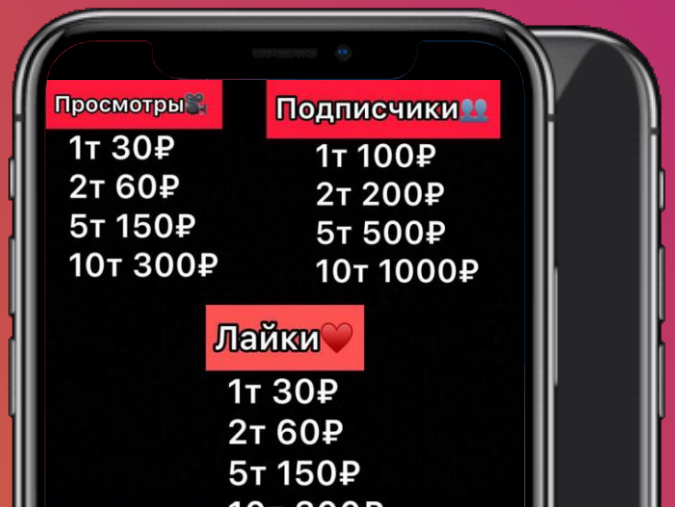
Погоня за подписчиками и манипуляция призами. Количество подписок увеличиваются, но вовлеченность умирает



Ошибка 2.

Накрутка лайков и комментариев

Инстаграм научился выявлять ненастоящих пользователей и такие же лайки и комментарии. Не стоит.



Ошибка 3.

Массфол, масслайк и рассылки

Инстаграм активно блокирует аккаунты с подозрительной активностью. Сначала на неделю, дальше хуже.

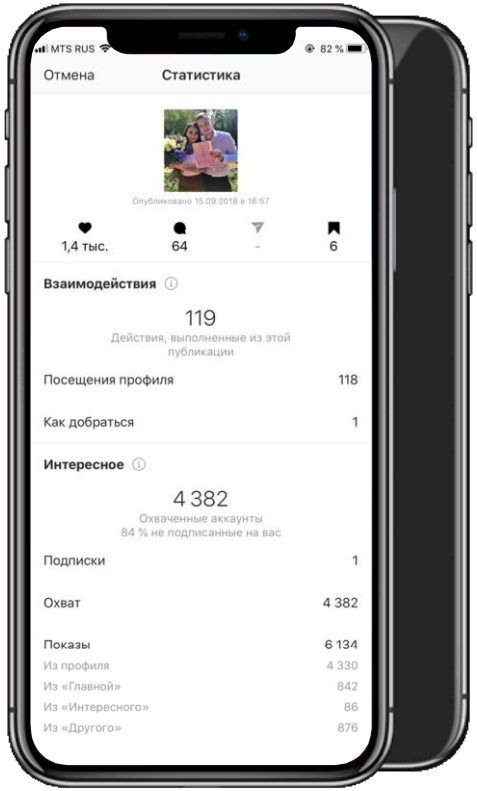
Задача получить отклик от подписчиков

4

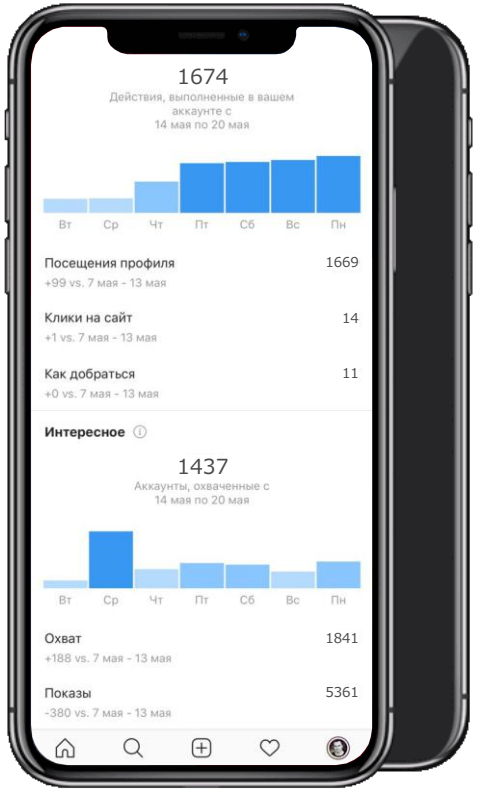
Вовлечен-
ность

Помните главное - социальные сети - это коммуникативная площадка, которая в первую очередь повышает лояльность потенциальных клиентов. Если вы потратите время и усилия на Ваш аккаунт, то получите заявки и прибыль.

Статистика поста



Статистика аккаунта



Цель аккаунта:
- Охваты
- Показы
- Посещения профиля
- Клики на сайт
- Звонки
- Маршрут

Цель поста:
- Лайки
- Комментарии
- Сохранения
- Просмотры видео
- Переходов в профиль

Спасибо за ваше внимание

Важна Ваша оценка. Прошу поставить оценку этому файлу, чтобы понять насколько информация полезна для тебя.

Оцени полезность этого файла:

Оценить файл

Давайте дружить

Контакты:

8(999)652-98-86

17