

Способы вовлечения подписчиков в Инстаграм

Предисловие:

Инстаграм в первую очередь — социальная сеть. Туда приходят пообщаться и весело провести время и только потом, может быть, что-то купить.

Так что основная задача — усиливать и поддерживать вовлечение ваших читателей. Они должны чувствовать связь с вами, интересоваться вашей жизнью и реагировать на ваши посты.

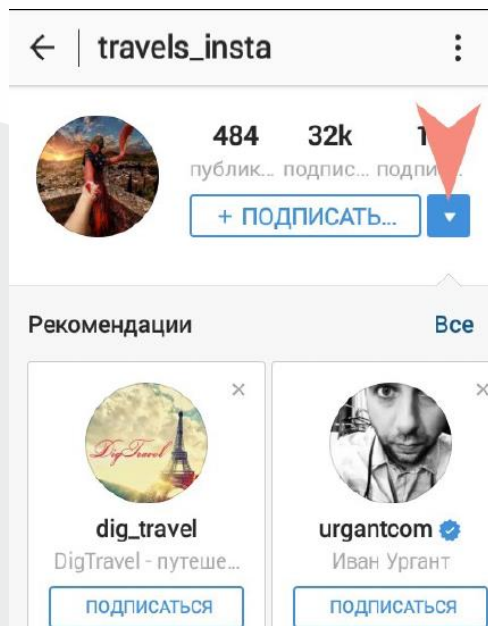
Создатели Инстаграм считают, что эта социальная сеть создана для того, чтобы «делиться моментами», однако многие бизнесы успешно используют Инстаграм как основной канал продаж.

О чем это руководство?

- Как подготовить ваших подписчиков к продажам, чтобы они воспринимали их
- позитивно и активно покупали
- Техники упрощения процесса продаж в Инстаграм
- Шаги по трансформации ваших подписчиков в читателей
- + бонусные советы по продажам в Инстаграм

Шаг 1. Приводим профиль в порядок

1. Удалите все фотографии, которые не выглядят красиво. Просто подчистите ленту и удалите из нее самые выбивающиеся по качеству (в плохую сторону) фотографии.
2. Выберите одну цветовую гамму, которую будете использовать. Определите один фильтр, который будете накладывать на все ваши фотографии. Можете использовать встроенные фильтры Инстаграм, а можете использовать фильтры специальных приложений (например, VSCO).
3. Начните рассказывать истории, которые стоят за вашим бизнесом. О людях, о команде, о клиентах, о жизни вокруг проекта. Это поможет создавать визуальные истории вокруг вашего бренда и привлекать правильных читателей
4. Налаживайте связи с другими Инстаграмерами



Подумайте, с людьми из каких сфер вы можете сотрудничать (подсказка: это НЕ ваши конкуренты...пока). По ключевым словам найдите блоггеров и/или паблики по этим темам.

Нашли кого-то интересного? Выпишите в список его профиль и сферу деятельности, но не спешите переходить к следующему профилю.

Нажмите на стрелочку, чтобы увидеть похожие профили (отличный инструмент для расширения поиска)

5. Свяжитесь с владельцами отобранных в п.4 профилей и предложите сотрудничество. Придумайте совместную акцию, марафон, розыгрыш. Любую движуху, которая будет интересна вашей аудитории и поможет вам увеличить количество подписчиков. Предложите им написать полезный пост по теме, в конце концов. Обменяйтесь публикациями друг о друге.

Шаг 2. Продажи

1. Упрощение процедуры заказа

Лайкнуть вашу фотографию - дело 2 коротких нажатий на экран. А вот покупка – куда сложнее. Надо найти ваши контакты, написать вам, договориться, перевести деньги. Ваша задача: сделать процесс покупки для клиента **МАКСИМАЛЬНО** простым.

Ссылка в профиле

Единственная кликабельная ссылка - ссылка в профиле вашего аккаунта. И вы можете направлять ваших подписчиков туда, куда ВАМ нужно. Если вы хотите продать что-то - убедитесь, что ссылка в профиле ведет не на главную страницу вашего сайта или рассказ о том, какие вы прекрасные и 100 лет на рынке, а на страницу, где можно купить то, что вы только что опубликовали в ленте. Возьмите на вооружение: не держите ссылку в профиле неизменной. Меняйте ее в зависимости от того, что вы публикуете и хотите продать. Поставьте ссылку на страницу с конкретным продуктом или услугой, которую вы рекламируете

В тексте поста укажите, что подробности можно узнать по ссылке в профиле.

2. Предложите особенную скидку подписчикам

Вам нужно, чтобы ваши читатели оставались вовлеченными в общении с вами. Вы вынуждены постоянно придумывать, как дать им достаточный повод...продолжать читать вас (да, все настолько серьезно).

Предложите самым активным читателям скидку. Обозначьте размер скидки и сроки проведения акции. Вы можете даже провести «конкурс на скорость» - первым 3м комментаторам скидка. Так вы научите своих подписчиков активнее следить за лентой ваших новостей и реагировать на ваши просьбы. Отличный навык, особенно когда вы попросите их купить ;)

3. Регулярно публикуйте отзывы, примеры и фотографии от клиентов (или с ними)

Вам это может показаться очевидным. Но один из частозадаваемых вопросов: «А что, правда так нужно публиковать отзывы?»

- Да. Отзывы обязательно нужно публиковать. Хотя бы раз в неделю.
- Да. Это действительно важно для ваших потенциальных клиентов и помогает им принять решение о покупке.
- Да. Вы можете публиковать один и тот же отзыв несколько раз (только не слишком часто).

Старайтесь делать фотографии ваших клиентов вместе с вашим продуктом или после оказания услуги. Пусть все видят: у вас есть клиенты, они довольны, вам можно доверять.

Шаг 3. Идеи конкурсов и акций в Instagram

Зачем в соцсетях проводят конкурсы?

Хотим или нет, конкурсы на страницах — неотъемлемая часть продвижения. Есть много причин, почему важно не забывать проводить активности на странице:

- ❖ Привлечение новых подписчиков.
- ❖ Выведение нового товара на рынок.
- ❖ Подогреть интерес к вашему товару или услуге.
- ❖ Максимальная вирусность такого контента, т.е. стремительное распространение информации о вашем бренде без привлечения дополнительного бюджета, а только за счет азарта подписчиков вокруг конкурса.
- ❖ Формируется лояльность к бренду. Организатор, честно выполнивший все условия конкурса, несомненно повысит свой статус в глазах подписчиков, увеличив доверие к своему бренду. Пользователи, оставшиеся без призов, обязательно попытают удачу в вашем следующем конкурсе и опять же «подтянут» за собой новых подписчиков.

Идеи для конкурсов в Инстаграм

Селфи с товаром

Участники делают фото с товаром вашего бренда (или на фоне вашего магазина/салона) и выкладывают его в Инстаграм, не забывая упомянуть в хэштеге информацию о товаре и самом конкурсе. Это отличная

реклама бренда, хотя и не каждый готов сделать селфи, скажем, с унитазом, поэтому не каждому товару подходит такой вид конкурсов.

Фото товара + рассказ о нем

Кто лучше всех расскажет о вашем товаре? Правильно — ваши клиенты! Так попросите их об этом и щедро вознаградите за самый увлекательный рассказ. Конкурс подойдет для рекламы уже введенных на рынок продуктов, пользующихся спросом.

Оригинальное фото

«Сделайте самое необычное фото с нашим товаром и получите за это приз!» Только не забудьте установить некоторые рамки, дабы никто из смельчаков не рисковал здоровьем.

Фотоколлаж

Участники должны сделать фото-историю о каком-либо процессе, связанном с вашим брендом. К примеру, если вы реализуете елочные игрушки, попросите участников запечатлеть процесс украшения новогодней елки.

Я — жаворонок!

Участие принимают только те, кто выложит фото с 6:00 до 7:00 по Москве.

Что ты делал на выходные?

«Покажите, чем вы занимались в выходные и наберите больше всех лайков для получения приза!»

Дизайн пользователя

В конкурсах в Instagram не обязательно должны участвовать только фото пользователей. Используйте платформу, чтобы собрать идеи дизайна или иллюстраций.

Сделать репост

Для участия в конкурсе клиенты должны поделиться записью на своей страничке. Как правило, победителя определяет генератор случайных чисел. Вы также можете наградить подарком того пользователя, со страницы которого было сделано больше всего репостов.

Провести викторину

Задайте какой-либо вопрос, связанный с вашей фирмой, и выберите победителя среди клиентов, которые правильно ответили.

Сделать репост + отметить друзей – добавляется еще обязанность отметить трех друзей, которым может быть интересен товар/услуга

Вместо заключения: Самые важные действия в Инстаграм для вас

1. Регулярные публикации. Делайте что хотите, но каждый день у вас должен выходить хотя бы один пост.
2. Продолжайте, даже если вам кажется, что никто не реагирует. Вашим клиентам нужно время, чтобы решиться на покупку. В некоторых бизнесах этот процесс может занимать несколько месяцев!
3. Регулярно (то есть, хотя бы раз в неделю) стимулируйте активность людей. Задавайте им вопросы, загадки, спрашивайте их мнение. Провоцируйте общение. Стимулируйте подписчиков ставить лайки и комментировать ваши посты.

РАДЫ СОТРУДНИЧЕСТВУ С ВАМИ!

<http://www.newmediastar.biz/>