



18+

Алексей Сабадырь

# INSTAGRAM – для БИЗНЕСА

Становись успешным

Алексей Сабадырь

**INSTAGRAM – для БИЗНЕСА.  
Становись успешным**

«Издательские решения»

**Сабадырь А.**

INSTAGRAM – для БИЗНЕСА. Становись успешным /  
А. Сабадырь — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-530454-4

Использование Instagram может быть выгодно для всех видов бизнеса. Независимо от того, владеете ли вы небольшим хозяйственным магазином или элитным бутиком класса люкс, Instagram — это идеальная платформа, которая поможет вам продавать ваши продукты. Это связано с тем, что он обеспечивает Вашей компании значительную онлайн-экспозицию и привлекает вашу более визуальную аудиторию, что приводит к увеличению конверсий продаж и прибыли.

ISBN 978-5-00-530454-4

© Сабадырь А.  
© Издательские решения

# Содержание

ИСПОЛЬЗУЙ INSTAGRAM ДЛЯ БИЗНЕСА	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **INSTAGRAM – для БИЗНЕСА**

## **Становись успешным**

**Алексей Сабадырь**

© Алексей Сабадырь, 2020

ISBN 978-5-0053-0454-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

автор Алексей Сабадырь

## ИСПОЛЬЗУЙ INSTAGRAM ДЛЯ БИЗНЕСА

Использование Instagram может быть выгодно для всех видов бизнеса. Независимо от того, владеете ли вы небольшим хозяйственным магазином или элитным бутиком класса люкс, Instagram-это идеальная платформа, которая поможет вам продавать ваши продукты. Это связано с тем, что он обеспечивает Вашей компании значительную онлайн-экспозицию и привлекает вашу более визуальную аудиторию, что приводит к увеличению конверсий продаж и прибыли.

Использование надежных стратегий Instagram помогает привлечь сегменты целевой аудитории и увеличить клиентскую базу. Instagram для малого и среднего бизнеса иногда не подходит, однако тенденции показывают, что Instagram работает. Поскольку более традиционные маркетинговые средства становятся менее привлекательными для более молодой аудитории, важно поддерживать постоянный поток новых и / или молодых людей для развития вашего бизнеса.

Некоторые компании считают, что если у вас нет визуально привлекательного продукта для демонстрации Instagram, вероятно, не стоит хлопот, но это самая далекая вещь от истины. Компании, которые продают услуги и продукты, могут извлечь выгоду из Instagram. Главное-продвигать свой бренд чаще, чем свои продукты, чтобы добиться большей узнаваемости бренда и влияния на Instagram.

Чтобы оставаться актуальным в современном сверх конкурентном потребительском мире, успешный бизнес должен найти способ привлечь внимание аудитории, которая сейчас ищет развлечения в социальных сетях и контент-сетях, создавая тягу как через собственные медиа-каналы, так и через заработанные медиа-рекомендации.

Убедительный контент, который стимулирует вовлечение аудитории, является ключевым. Публикация с целью и высоким качеством контента может вызвать разговоры и оптимизировать взаимодействие. Будь то искусно сфотографированное изображение или серия видеороликов, создание контента является основой успешных бизнес-аккаунтов Instagram.

Однако привлекательного контента недостаточно, чтобы идти в ногу с бизнес-тенденциями в Instagram. Чтобы правильно использовать свой счет, вам нужно часто взаимодействовать со своими клиентами и аудиторией. Это могут быть розыгрыши призов, конкурсы, целевые кампании и другие идеи.

Многие компании используют Instagram вместо традиционного рекламного пространства, чтобы информировать своих подписчиков о сделках и продажах, которые они проводят. Это также мощная платформа для захвата потенциальных клиентов и получения новых доходов. В этом руководстве мы рассмотрим все лучшие практики создания вашего малого бизнеса в Instagram.

Instagram – это очень визуальная платформа, поэтому убедительный контент является ключом к тому, чтобы ваши подписчики остановились и действительно прочитали или просмотрели ваш пост. Есть много способов сделать это, но первый способ-всегда быть подлинным в своем брендинге и сообщении. Каковы основные ценности вашей компании? Какая крылатая фраза ассоциируется с вашей компанией? Какую демографию в первую очередь обслуживает

ваша компания? Это всего лишь несколько вопросов, которые вы захотите задать себе, когда будете выводить свой бренд в Instagram. Многие из этих факторов уже установлены, но ваши сообщения должны быть адаптированы и кураторствовать для Instagram.

### Генерация идей для постов

Лучший способ убедиться, что у вас есть контент Instagram, который резонирует с вашей аудиторией, – это постоянно публиковать релевантный контент и планировать его. Некоторые малые предприятия решают нанять менеджера по социальным сетям или специалистов по планированию социальных сетей, которые уже имеют опыт работы в этих областях. Эти специалисты креативны и имеют опыт в создании слов и образов для брендов, чтобы генерировать лиды и продажи. Если вы еще не в состоянии нанять планировщика социальных сетей, вы можете сделать это сами. Может потребоваться некоторое экспериментирование, чтобы узнать, какие подписи и посты лучше всего подходят для вашей аудитории, но это вполне достижимо.

Выберите тему, основанную на вашем бизнесе или отрасли, и создайте руководство по бренду, которое включает логотип вашей компании, цвета и шрифты. Создание уникального бренда может гарантировать, что всякий раз, когда ваш контент видят, люди знают, просто просматривая сообщение, что оно принадлежит вашей компании или бренду. Разумно изучить и внедрить Canva, упрощенный инструмент графического дизайна, поскольку он пригодится для создания визуально привлекательных изображений и графики.

Лучший способ оптимизировать ленту Instagram и спланировать, что публиковать, – это рассмотреть веб-сайт, который планирует ваш контент с течением времени. Будь то две недели или месяц вперед, наличие редакционного календаря может быть действительно полезным и сократить время, затрачиваемое на создание постов.

На рынке существуют тысячи инструментов управления социальными сетями и планировщиков для Instagram, поэтому решение о том, какой из них работает лучше всего, зависит только от вас. Вы можете начать с одной платформы, а затем изменить направление, основываясь на новых потребностях, и это совершенно нормально. Такие платформы, как Buffer, Hootsuite, Plann и более поздние, являются одними из наиболее популярных вариантов на рынке сегодня. Эти приложения помогут вам визуально верстать свой контент и генерировать идеи умных вещей для публикации. Что публиковать:

Тип бизнеса, который у вас есть, будет диктовать, что вы публикуете. Исследуйте конкурентов и единомышленников, чтобы узнать, что они публикуют и какие хэштеги используют для привлечения клиентов. Используйте это как вдохновение для того, что должно понравиться вашему контенту. Какие еще компании в вашей отрасли или нише работают очень хорошо в Instagram?

Если вы продаете продукты, вы можете создать быстрые 30-секундные учебники о том, как их использовать. Если вы предлагаете услугу, вы можете создавать котировки и статистические данные о своей отрасли, чтобы информировать свою аудиторию о тенденциях и текущих лучших практиках. Мемы также довольно популярны, и если вы найдете некоторые популярные мемы, которые уже созданы, это избавит вас от обязанности создавать контент.

Видео довольно популярны и в Instagram. Использование Instagram TV может дать вам значительное преимущество, так как они всегда находятся в ленте изучения Instagram.

Instagram-это фантастический способ установить контакт с вашей аудиторией и создать у нее доверие, похожее на опыт.

Еще одна отличная идея контента – создание закулисных видеороликов вашего бизнеса, таких как создание продукта или глубокий взгляд на витрину вашего магазина, фабрику или где бы то ни было ваше место работы. Покажите своей аудитории, как идеи воплощаются в жизнь, и вы завоюете их доверие.

Всякий раз, когда вы проводите рекламные акции, продажи или сделки, уведомляйте свою аудиторию, создавая сообщения, будь то видео или изображение.

Использование социальных сетей ваших существующих клиентов для демонстрации отзывов также является отличной идеей. Есть ли у вас постоянные клиенты, которые лояльны к вашему бренду и используют Instagram? Если они еще не пишут о вас, вы должны обратиться к ним и спросить, удовлетворены ли они вашим бизнесом. Это подводит нас к следующему пункту, который касается влияния.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.