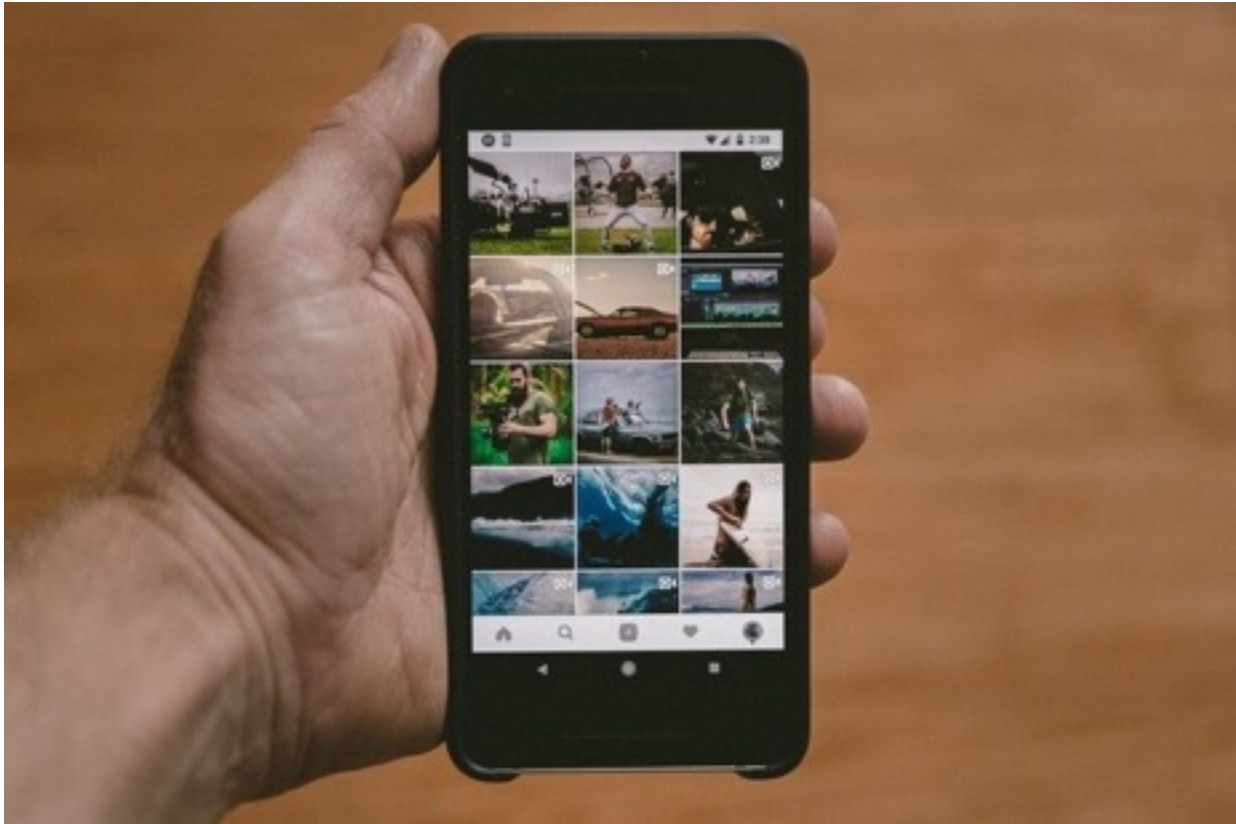


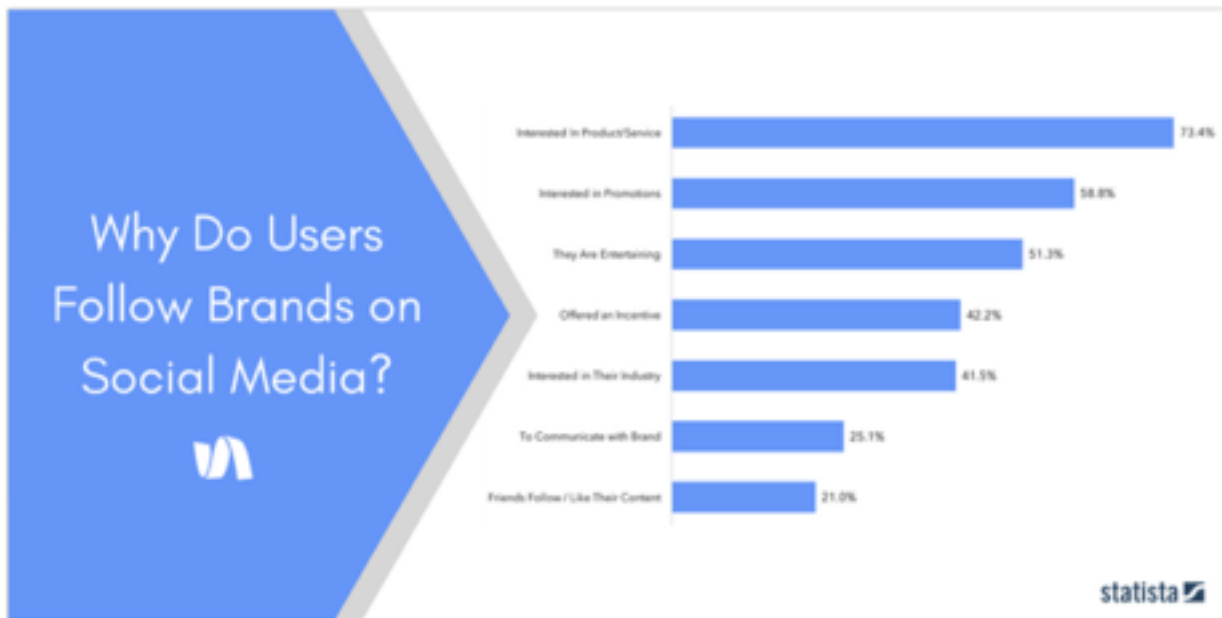
Tips meningkatkan penjualan dengan Instagram Marketing Strategy



Eksistensi bisnis dalam berbagai platform sosial media sangatlah penting. Salah satunya yakni Instagram. Dengan sekitar 500 juta pengguna aktif harian, Instagram menjadi salah satu media pilihan para marketer untuk mempromosikan produknya. Faktanya, 70% hashtag yang digunakan di Instagram berkaitan dengan brand. Jadi, segeralah ambil bagian berbekali Instagram Marketing Strategy berikut.

Perbanyak follower

Ketika membuat akun Instagram, prioritas utama setiap orang yakni menambah follower. Tanpa follower, Anda tak akan bisa meluncurkan upaya promosi. Berikut ini adalah alasan utama mengapa pengguna mengikuti merek di media sosial:



Sekitar 73% pengguna mengatakan bahwa mereka mengikuti brand karena tertarik terhadap produk atau layanan yang ditawarkan oleh brand tersebut. Ini berarti peluang Anda untuk melakukan promosi. Selain menambah jumlah follower, tak ada salahnya untuk mengikuti orang-orang atau brand yang serupa dengan bisnis Anda. Fungsinya yakni untuk memperluas jaringan kerja sama dan jangkauan pelanggan.

Fokus pada kesan pertama halaman Anda

Kesan pertama selalu penting, tak peduli di dunia nyata maupun dunia maya.

Ketika seseorang mengunjungi profil Anda, mereka seharusnya langsung mengenali Anda lewat foto profil, biografi, maupun posting terbaru. Cobalah untuk menampilkan logo perusahaan atau produk sebagai foto profil dan buatlah kesan pertama yang kuat, misalnya seperti ini:



dollarshaveclub ✓

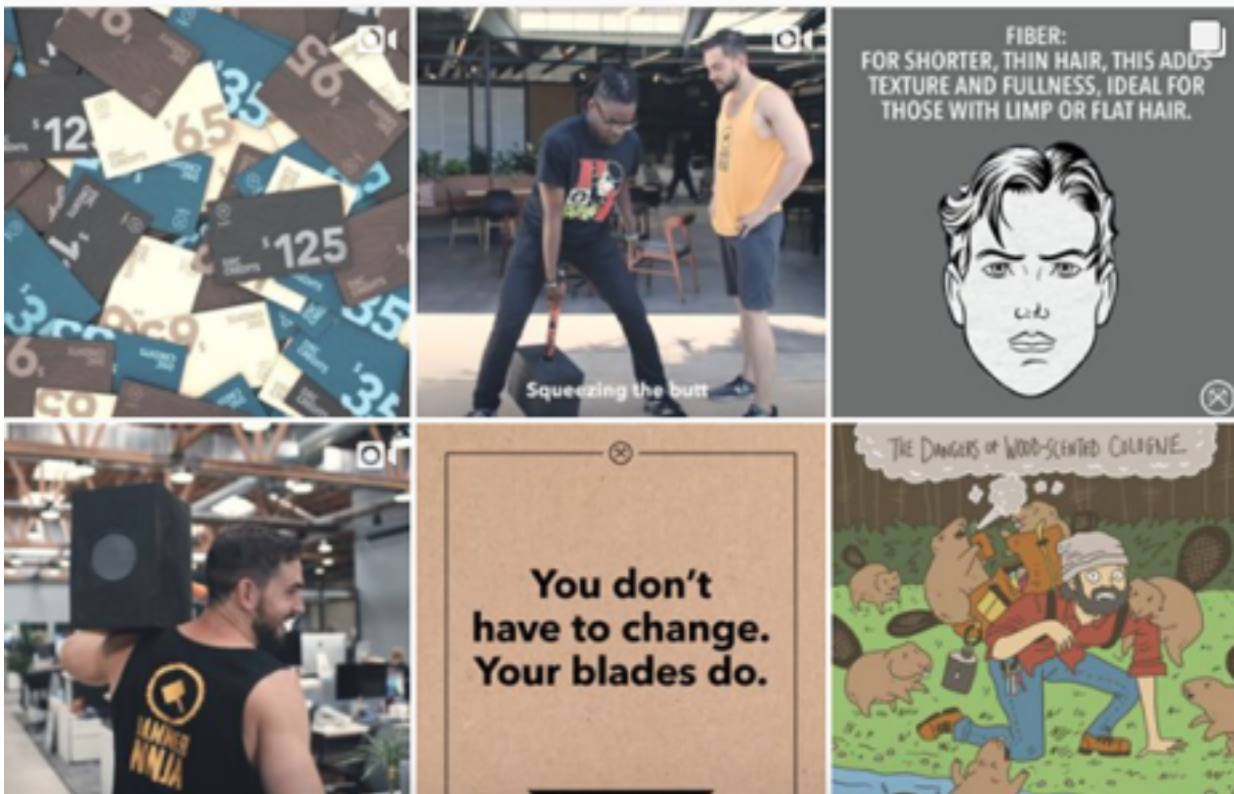
Follow

Dollar Shave Club Dollar Shave Club makes and delivers everything you need to look, feel, and shave like a million bucks— without paying it. Try the Club today.
dlrshv.es/Instagram

1,219
posts

117k
followers

162
following



Dari contoh tersebut kita dapat belajar bahwa foto profil dan keterangan bio telah menjelaskan siapa mereka dan produk atau layanan apa yang mereka tawarkan.

Posting konten secara teratur

Konsistensi sangat penting untuk menjalankan strategi pemasaran Instagram ini. Bukan berarti Anda harus melakukan beberapa kali posting per hari. Paling tidak, buatlah akun Anda terus aktif. Penelitian menunjukkan bahwa brand top di Instagram melakukan posting sekitar 10 hingga 11 kali per minggu.

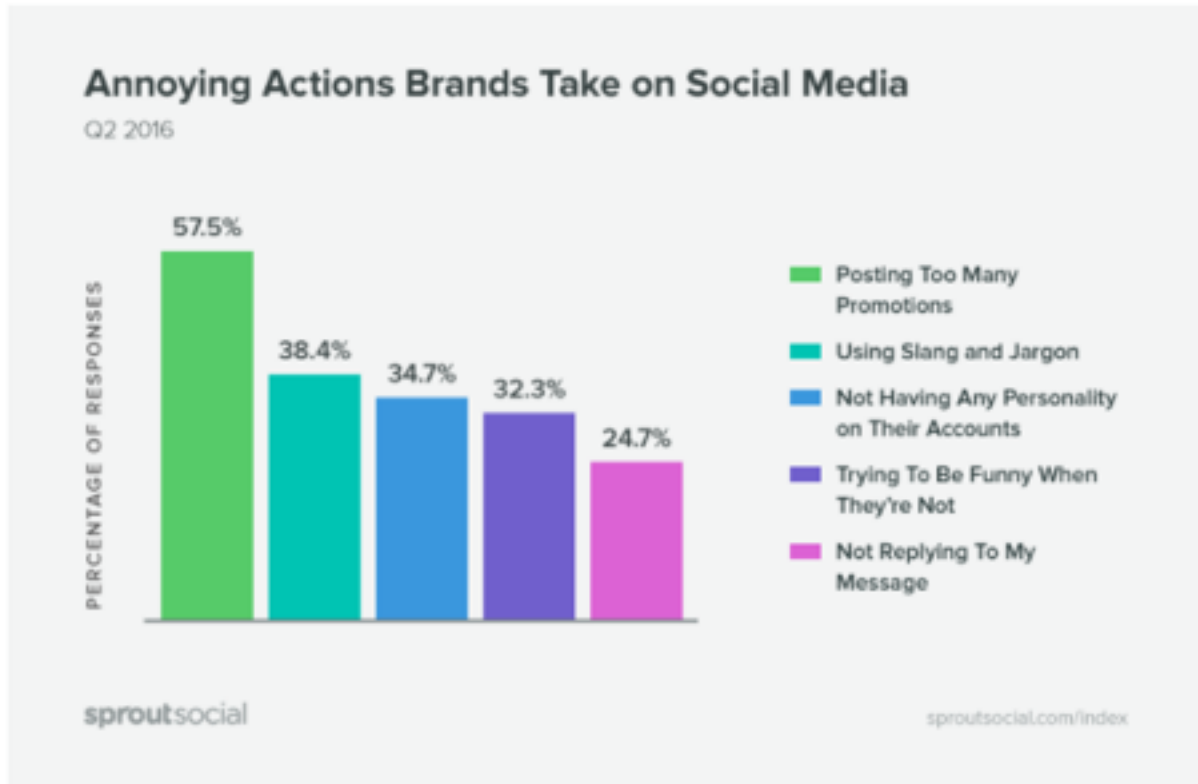
Kapan waktu yang tepat untuk melakukan posting? Coba lihat statistik ini:



Salah satu alasannya yakni survei membuktikan bahwa sekitar 90% karyawan menggunakan sosial media sebagai hiburan selama jam kerja. Intinya, tetaplah konsisten.

Jangan terlalu “salsey”

Apa maksudnya? Begini. Meskipun tujuan utama Anda adalah untuk menjual, namun bukan berarti setiap konten yang diposting harus selalu berkaitan tentang produk dan penjualan. Cobalah sesekali memposting beberapa tips bermanfaat untuk audiens, atau mengangkat cerita lucu. Coba perhatikan ini:



Ya, hindari melakukan terlalu banyak promosi karena itu merupakan salah satu tindakan paling menjengkelkan bagi pengguna. Fakta lain membuktikan bahwa sekitar 46% pengguna berhenti mengikuti suatu brand karena terlalu sering menyajikan promosi.

Manfaatkan fitur siaran langsung Instagram

Salah satu manfaat menggunakan fitur siaran langsung Instagram yakni Anda dapat terhubung secara real time dengan pelanggan. Anda dapat mendemonstrasikan produk baru, memberikan tur ke fasilitas perusahaan, atau bahkan memperkenalkan beberapa karyawan. Jika perlu, adakan sesi tanya-jawab untuk memberi kesempatan kepada para pengguna agar lebih mengenal brand Anda.

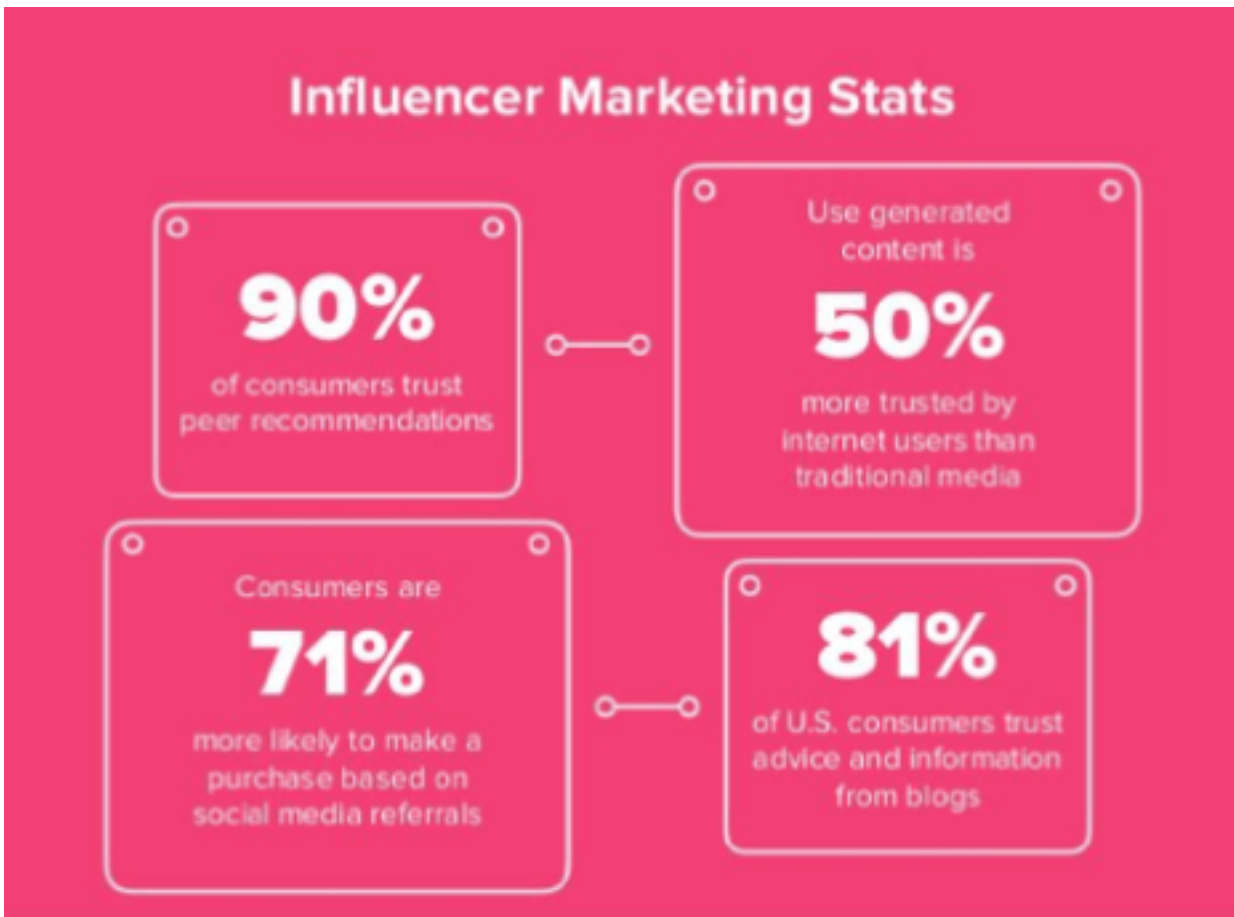
Tambahkan gambar dan video pada fitur story Instagram

Bagi Anda yang memiliki banyak konten untuk di-posting dalam sehari, manfaatkan fitur story Instagram. Fungsinya yakni agar tetap dapat melakukan berbagai langkah promosi tanpa harus memenuhi galeri Anda. Yang perlu diperhatikan ketika menggunakan fitur story Instagram adalah relevansi waktu posting karena sebuah post di story ini akan hilang dalam waktu 24 jam.

Bekerja sama dengan influencer

Anda tak harus melakukan promosi produk sendirian. Cobalah bekerja sama dengan para influencer untuk berbagi konten Anda dan mendorong penjualan. Manfaatkan pengaruh influencer terhadap para follower mereka sebagai batu loncatan promosi dan penjualan produk.

Saya sarankan untuk bekerja sama dengan micro-influencer, alasannya karena mereka lebih dekat dengan pengguna (layaknya seorang teman). Berdasarkan penelitian, 90% konsumen mengatakan bahwa mereka mempercayai rekomendasi dari teman:



Selain itu, bekerja dengan micro-influencer jauh lebih efektif dan efisien daripada membayar seseorang dengan status selebriti untuk mempromosikan merek Anda.

Maksimalkan kekuatan hashtag pada caption

Caption tidak kalah pentingnya dengan gambar atau video itu sendiri. Di sinilah Anda dapat mencantumkan berbagai keterangan tambahan terkait konten. Untuk memaksimalkan fungsi caption ini, upayakan untuk memanfaatkan peran hashtag

Instagram. Jika Anda ingin tahu lebih banyak cara memaksimalkan peran hashtag ini, silakan cek artikel ini : **Cara menggunakan Instagram hashtag untuk meningkatkan visibilitas bisnis [link]**.

Source:

<https://www.quicksprout.com/2018/06/25/how-to-drive-sales-with-your-instagram-marketing-strategy/>

<https://unsplash.com/>