

При продвижении какого либо проекта важно грамотно его упаковать. Если упаковка плохая - потенциальный клиент будет потерян. Аккаунт важно подготовить так, чтобы вы сами хотели купить у себя продукт и подписаться.

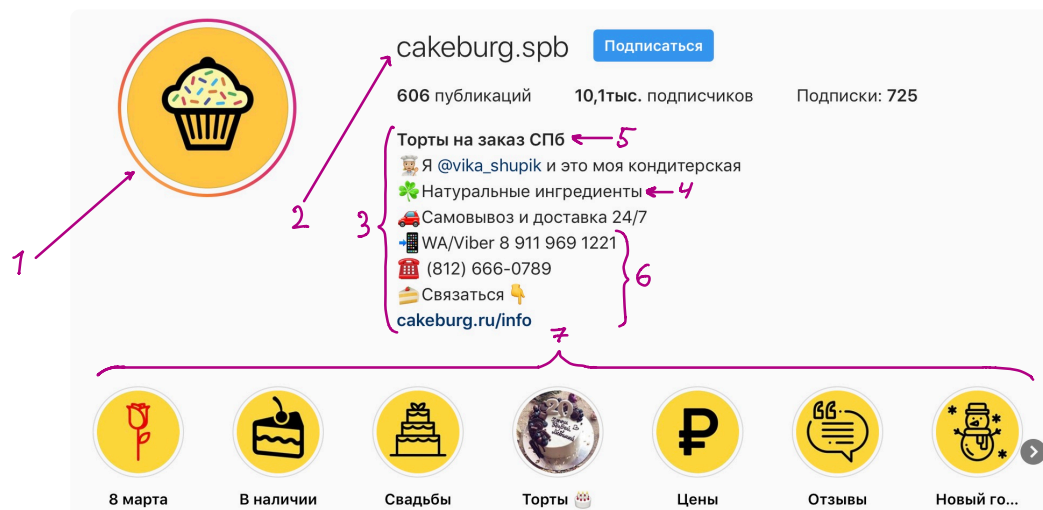
Любой бизнес (оффлайн или онлайн) состоит из трёх частей:

- Продукт
- Упаковка
- Реклама

! Проект приносит прибыль, только когда прокачены все 3 пункта

Аккаунт за первые 5 секунд должен нести всю смысловую нагрузку. Человек должен сразу видеть пользу от продаваемого продукта

Пример грамотно оформленного аккаунта:



- 1 — Аватар должен быть в максимально минималистичном стиле. Главное - чтобы он отображал суть аккаунта. Это может быть логотип или фотография товара.
- 2 — Логин должен быть легко читаемым. Можно добавить название города или страны.
- 3 — Шапка является нашей визиткой. Важно вложить в неё всю основную информацию о себе, о конечной цели продукта, расписать способы связи. Хорошим способом оформления шапки будет добавление смайликов в начале - это повысит внимание потенциального клиента и выглядит солиднее.
- 4 — Информация, способная закрыть клиентские боли.
- 5 — Строчка, влияющая на индексирование. Она должна содержать самые главные слова о товаре, чтобы аккаунт появился в поиске. Чем точнее запрос, тем больше вероятность попадания в поиске.
- 6 — Контактная информация. Способов связи должно быть максимально много. Хорошим вариантом станет общая ссылка со всей информацией. Ее можно сделать с

помощью сервис taplink.ru или mssg.me



7 — Истории. Можно разместить каталог товаров, отзывы, детальную информацию о товаре, живой контент. Информацию можно подсмотреть у конкурентов. Иконки можно найти на сайте flaticon.com

В инстаграме существует бизнес-профиль

Плюсы бизнес профиля:

- возможность добавить 3 кнопки. Например, позвонить, узнать адрес и написать на почту



- Можно следить за статистикой вашего профиля. В конкретных цифрах будет видна статистика посещаемости. Сходя из этого можно подстраиваться под аудиторию или удобнее настраивать рекламу
- Возможность делать таргет-рекламу через телефон (под каждый постом будет кнопка «продвигать»)
- Размер информации в шапке можно значительно увеличить

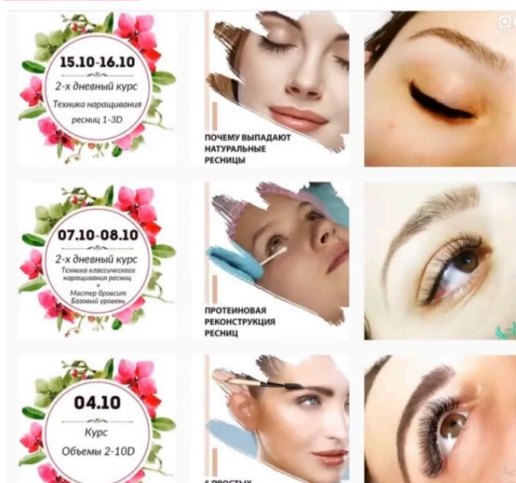
Минусы:

- Посты бизнес-профиля в ленте будут показываться с меньшей частотой

Оформление

Грамотно оформленный аккаунт содержит в себе 33% товара, 33% информационных постов и 33% живой контент.

Например:



Картинки могут быть сделаны вами лично, либо взяты с других аккаунтов. Во втором случае важно немного изменить изображение (поставить точку, либо установить фильтр) для того, чтобы система не сочла картинку за одинаковую.

Аккаунт без фотографий никому не нужен! Контент должен обновляться как минимум на 2 фотографии в день!

❗ Цену на свой продукт лучше писать сразу в посту (до ~50000 рублей)

Для создания красивого описания товара под постом, а именно, чтобы каждая фраза была с нового абзаца, можно пользоваться телеграмм ботом - @text4instabot

Информационные посты могут помочь прогреть потенциального покупателя и заставить его приобрести продукт.

Основной пункт в создании контента - это понимание, для кого он создаётся, понимание целевой аудитории. Для этого поможет анализ бизнес профиля, а так же информация, которая была на первом уроке.

В постах необходимо визуализировать эмоции от продукта. Например, Девушка, фотография довольной девушки. которая только что сделала маникюр - это поможет привлечь новую аудиторию.

- ❗ Не стоит заниматься взаимными подписками - это отпугивает людей

Хороший пример описания:

🌸 Нарастивание ресниц в последнее время стало популярным способом за короткий срок сильно преобразить свою внешность

🌟 Так ощутите на себе волшебную силу преображения!

🌿 2,5D- оптимальный вариант, когда хочется ярче чем 2д, но не так густо как 3д

💕 Такой эффект достигается за счёт чередования двойных и тройных пучков

🌟 Рады будем видеть Вас в Нашей уютной студии!

📞 Записаться на красивые реснички можно по телефону: ☎ 89281370216

📍 Мы находимся по адресу: Ростов-на-Дону, ул. Семашко 21/60

#ресницыростовнадону
#салонкрасотыростовнадону #салонростов
#наращиваниеростов #ресничкиростовнадону

Существует 2 вида постов:

- Продающий
- Информационный

Продающие посты нужно делать грамотно. Не стоит просто писать «купи, купи». Хорошим вариантом будет сделать вовлекающие рубрики / акции. Например, самый активный комментатор получит скидку, комментарий с самым большим количеством лайков получит приз - это дополнительный бесплатный трафик! Лучше всего такие посты делать вечером.

Информационные посты содержат в себе какие-то факты о продукте. Как продукт создавался, как лучше с ним обращаться и тд. В такие посты тоже можно интегрировать вышеперечисленные рубрики и акции. Можно добавлять призыв к покупке в описании.

Касательно продающих текстов, хорошо поможет книга «пиши сокращай»

Хештеги

- Высоочастотные - те, у которых публикаций больше 500 тыс (#одежда)
Шанс выхода в топ - 0%
 - Среднечастотные - меньше 300 тыс публикаций (#одеждамосква) } использовать лучше эти
 - Низкочастотные - до 100 тыс публикаций
Хороший шанс выйти в топ
- ! Не стоит ставить больше 5 штук на 1 пост

Контент должен быть на регулярной основе.

В этом может помочь **таблица по контент-плану:**

ДАТА	ДЕНЬ НЕДЕЛИ	ВРЕМЯ	МЕСТО ПОСТИНГА	РУБРИКА	ТЕКСТ	ХЕШТЕГ РУБРИКИ	ТОЧКИ ГЕОЛОКАЦИИ	ФОТО
Укажите дату		Укажите время	Пост, прямой эфир, сторис	Разработайте название рубрики. Например: из жизни компании; новости; отзывы, обзор и др.	Напишите текст	Напишите хештеги	Укажите geo	Вставьте фото или ссылку на видео
	Понедельник							
	Вторник							
	Среда							
	Четверг							
	Пятница							
	Суббота							
	Воскресенье							

! На постах должна создаваться максимальная активность, чтобы Инстаграм продвигал их в топ и они получали дополнительный трафик
Необходимо подбадривать аудиторию, чтобы те оставляли свой фидбек.

Живой контент повышает доверие покупателя. Например, процесс доставки товара до покупателя, фотография покупателя с товаром, отзыв и так далее.