

РАБОТАЙТЕ, РАСТИТЕ И
ЗАРАБАТЫВАЙТЕ

КАК РАСКРУТИТЬ INSTAGRAM С 0

инструкция из 108 пунктов

VIKTORI.ZAHAROVA

С ЧЕГО НАЧАТЬ

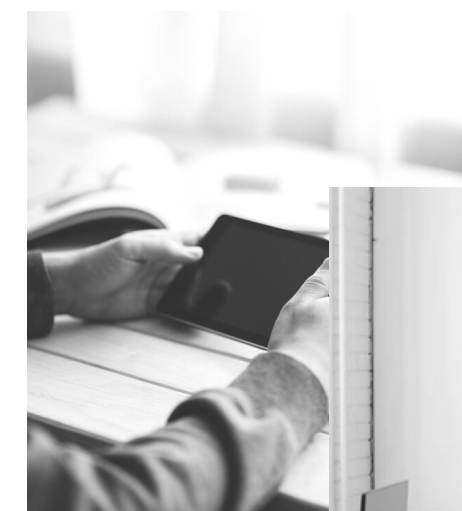
1. Для кого или чего вы завели аккаунт в Instagram? Определите цель.
2. Пропишите себе по пунктам - что вы продаете через данный аккаунт?
3. Составьте чёткий портрет вашей целевой аудитории в лице 1-го человека. Кто он? Какие у него интересы, хобби и увлечения? Именно для этого человека вы будете работать над визуалом, писать посты и настраивать рекламу.



4. Проанализируйте 10 -13 профилей конкурентов. Выделите, какой контент больше нравится аудитории – он собирает больше всего лайков и комментариев. Примите к сведению, что именно "заходит" аудитории и проработайте эти моменты у себя в блоге.

5. Определитесь с концепцией – будете вести аккаунт от лица организации или от своего имени.

6. Личный бренд всё ещё очень актуален и продаёт лучше. Если еще не понимаете, как лучше, тогда рекомендую завести 2 страницы, в одной личный блог, а во втором бизнес (каталог с вашими товарами или услугами).



7. Выбирайте одно конкретное узкое направление в чем вы эксперт. Если вы мастер на все руки - это не зайдет аудитории и будут вопросы связанные с качеством.

8. Один вид бизнеса = один аккаунт Instagram. Не пытайтесь в аккаунте, который продает нижнее белье, продавать торты. Заведите вторую страничку. У каждого направления своя аудитория, свой вид продвижения и своё оформление.

КОКО ШАНЕЛЬ

**Если вы хотите иметь то, что
никогда не имели, вам придётся
делать то, что никогда не делали.**

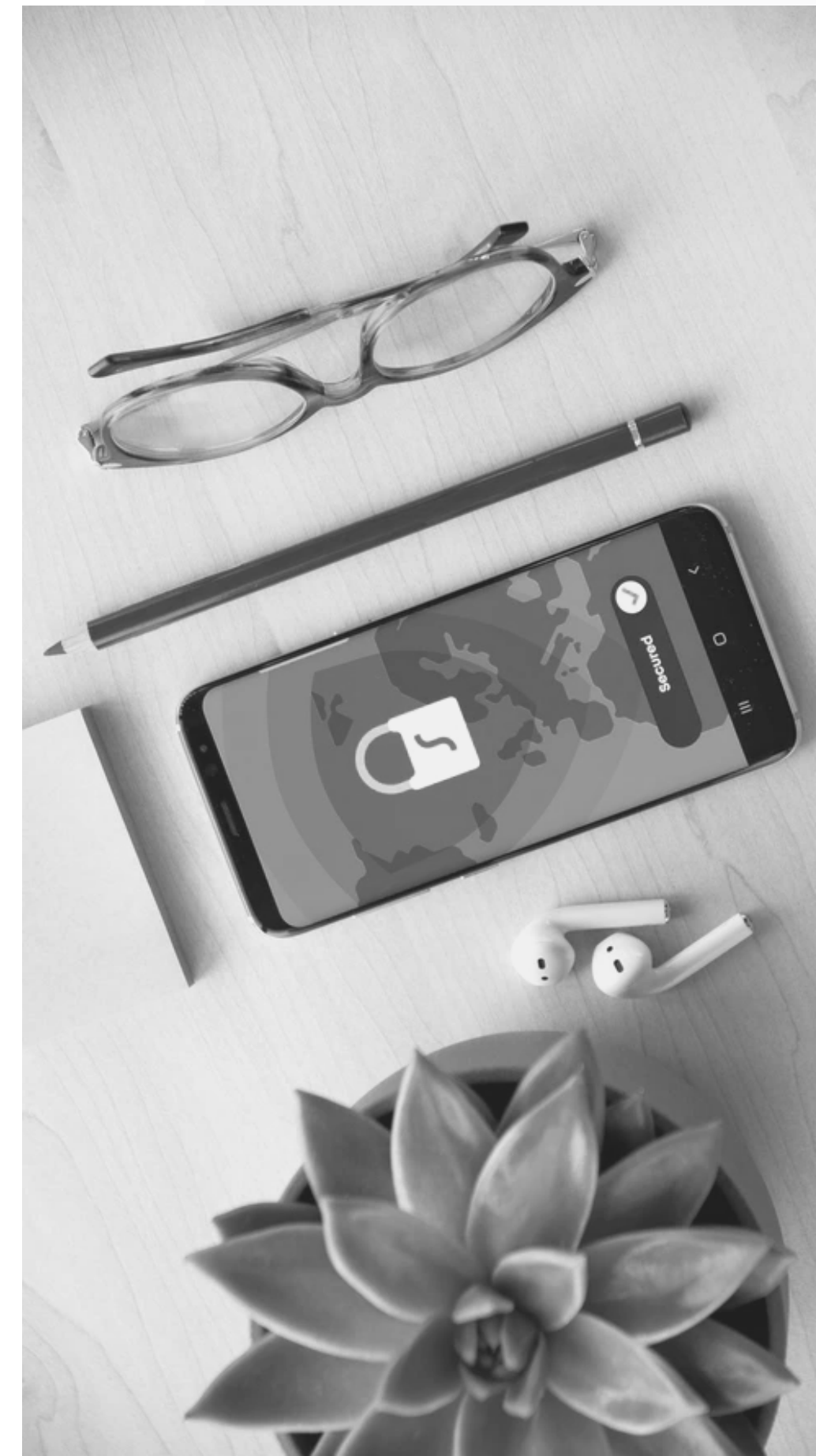
ОФОРМЛЕНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ АККАУНТА



9. Придумайте надежный пароль из букв, цифр и символов. В идеале меняйте его каждые 2 недели, на взлом пароля из букв и цифр уходит 21 день. Не в идеале - раз в месяц. Не храните пароли в телефоне, лучше записывайте их в блокнот.

10. Регистрируйте на личную почту, мобильный и Face Book, к которым у вас есть доступ и вы знаете пароли. Почта подруги или мобильный мужа не самое верное решение.

11. Не регистрируйте свои аккаунты на других людей, есть риск потерять бизнес.



12. Придумайте легкое и запоминающее название или свяжите с ассоциацией. Свяжите название со своей деятельностью или со своим именем и фамилией. Если профиль компании – напишите название организации (!без цифр и дополнительных букв).

13. Аватар.

Личный бренд - портретный снимок, где вы улыбаетесь, смотрите прямо в камеру, распространяете добро и позитив.

Компания - визуализация товара или услуги, логотип. Лучше логотип использовать только если вы очень известный бренд.

14. Пишите Имя и Фамилию - это располагает и повышает доверие.

15. Шапка профиля:

- Кто вы?
- Чем занимаетесь?
- Чем полезны?
- Оффер

*Это торговое предложение целевой аудитории продукта или услуги, в котором четко обозначено выгоды покупателей или клиентов.

- Призыв к действию
- Ссылка на продукт

Не пишите: "Счастливая жена и мама троих, пятерых, семерых" - это устарело и не работает. Пишите про профессиональную деятельность.

16. Когда пишете про уникальность - будьте конкретны и креативны, избегайте штампов.

17. Кликните на галочку «Рекомендовать», чтобы на вас заметили и подписались ваши знакомые и друзья.
18. Подключите бизнес-страницу. Для этого заведите её на Фейсбук и свяжите их между собой. Вести ее не надо. Главное это сделать, тк это нужно для просмотра статистики и запуска рекламы. Вспоминайте пункт о том, что заводите Фейсбук только на себя и записывайте все пароли в блокнот.
19. Заполните все контакты на страничке Instagram – укажите действующие и проверьте их.
20. Добавьте ссылку на сайт или на WhatsApp по прямой ссылке через Api. Для этого вбейте в браузер "активная ссылка для WhatsApp. Вам надо будет скопировать вот это
(https://api.whatsapp.com/send?phone=79*****) и вместо звездочек поставить цифры вашего номера телефона. Далее эту ссылку вставьте в Instagram в разделе "сайт" и сохраните. Проверьте, теперь у вас активная ссылка на WhatsApp.

ЧЕЛОВЕК,
КОТОРОМУ
ПОВЕЗЛО, – ЭТО
ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ
СДЕЛАЛ ТО, ЧТО
ДРУГИЕ ТОЛЬКО
СОБИРАЛИСЬ
СДЕЛАТЬ.

ЖЮЛЬ
РЕНАР

КОНТЕНТ

21. Напишите первый пост-знакомство, расскажите о себе и своей деятельности, почему вы любите свою работу, что вас вдохновляет

22. Опишите товары и услуги. Продемонстрируйте их на фото.

23. Для старта составьте 9 постов и далее набивайте до первых ста публикаций, по 2-3 поста в день. Самое главное работать как на качество, так и на количество.



24. Выберите несколько ключевых тем, которые будете поднимать в вашем блоге и придумайте к ним авторские хештеги.

25. Сделайте контент-план постов и сторис по рубрикам на неделю.

26. Не продавайте много и яро, аудитория это не любит. Вы должны продавать не продавая. Выдерживайте баланс по продающим постам – не делайте их больше 20%, ведите к покупке постепенно, иначе аудитория быстро выгорит и сочтет вас слишком наглым.

27. Идеи для постов:

- Пишите о себе;
- О своём личном опыте;
- Ответьте на часто задаваемые вам вопросы ваших читателей и клиентов.

28. Сегодня уже не надо заниматься ежедневным постингом.
Постинг постов - от 1 до 3 в неделю.
+ сторис (минимум 5 шт. в день)

29. Старайтесь всегда вести одинаковую активность. Не стоит слишком перезагружать или совсем пропадать от своей аудитории. Можно делать 1 выходной не неделе - полное отсутствие активности.

30. Тестируйте разное время выхода поста, выберите оптимальное для ваших читателей. Рекомендую рассмотреть утро (8:00 - 10:00), обеденное время (12:00 - 14:00) и не поздний вечер (18:00 - 21:00).

31. Ваш пост живёт всего 1 час, поэтому количество лайков и комментариев в первые минуты после выхода поста решает судьбу его охвата.



ТЕКСТЫ

32. Напишите цены! Это вам надо продать, а не им купить у вас.

33. При написании текста представляйте образ клиента и просто с ним чем-то делитесь.

34. Не пишите длинные тексты, если это невозможно - обязательно разбивайте на абзацы.

35. Смайлики уже устарели и больше 3х символов в посте использовать не стоит. Одно исключение - это если они нужны для перечисления или разметки.

36. Пишите посты и делитесь в сторис как ваш продукт работает, чем полезен и какие проблемы решает. Это психологически сближает ваш товар и читателя и он почти уже его купил.

37. Эмоции - в 90% случаев благодаря им мы покупаем. Делайте контент яркий, сочный и эмоциональный.

ФОТОГРАФИИ

38. Визуал - это фундамент вашего блога. Только профессиональная фотосессия с профессиональным фотографом. Эти снимки окупятся в сотни раз.
PS: Если нет денег на фотосессию – поищите фотографа Нна бартерной основе.

39. Старайтесь поддерживать единый стиль для ленты и сторис – выберите основные 2-3 цвета и оттенки к ним.

40. Если что-то не вписывается в визуал - прячем под плашку, в карусель или в сторис.

41. Есть несколько вариантов ведения ленты. Самый оптимальный - шахматный порядок, постите чередуя темные и светлые фотографии.

42. Чем разнообразнее фотографии в ленте - тем дольше глаз разглядывает её. Постите фотографии с разных локаций, чередуйте их в шахматном порядке и не забывайте про цветное сопровождение.



43. Если, всё же, вы делаете снимки самостоятельно, и вы не профессиональный фотограф – изучите правила композиции и света в фотографии.

44. Если Вы снимаете самостоятельно – делайте это только при дневном освещении на улице или возле окна.

45. Следите за фокусировкой на объекте съемки. Размытые и некачественные фото не продают.

46. Обязательно оживляйте профиль - портреты, силуэты, руки и т.д.

47. Instagram любит жанр Flatlay и предметное фото. Если это подойдёт в ваш профиль - обязательно делайте.

48. Как можно раньше и больше отказаться от картинок со стока, особенно с браузеров. Они уже устарели и приелись, а их использование может нарушать авторские права, что = бану. Лично я пользуюсь этими ресурсами: pixabay.com, unsplash.com, flickr.com.

49. Используйте надписи на фото только если очень надо. Алгоритмы инстаграм понижают охваты фотографий с текстом.

50. Если очень хотите делать надписи, тогда размещайте их в одном месте, одним шрифтом и цветом.

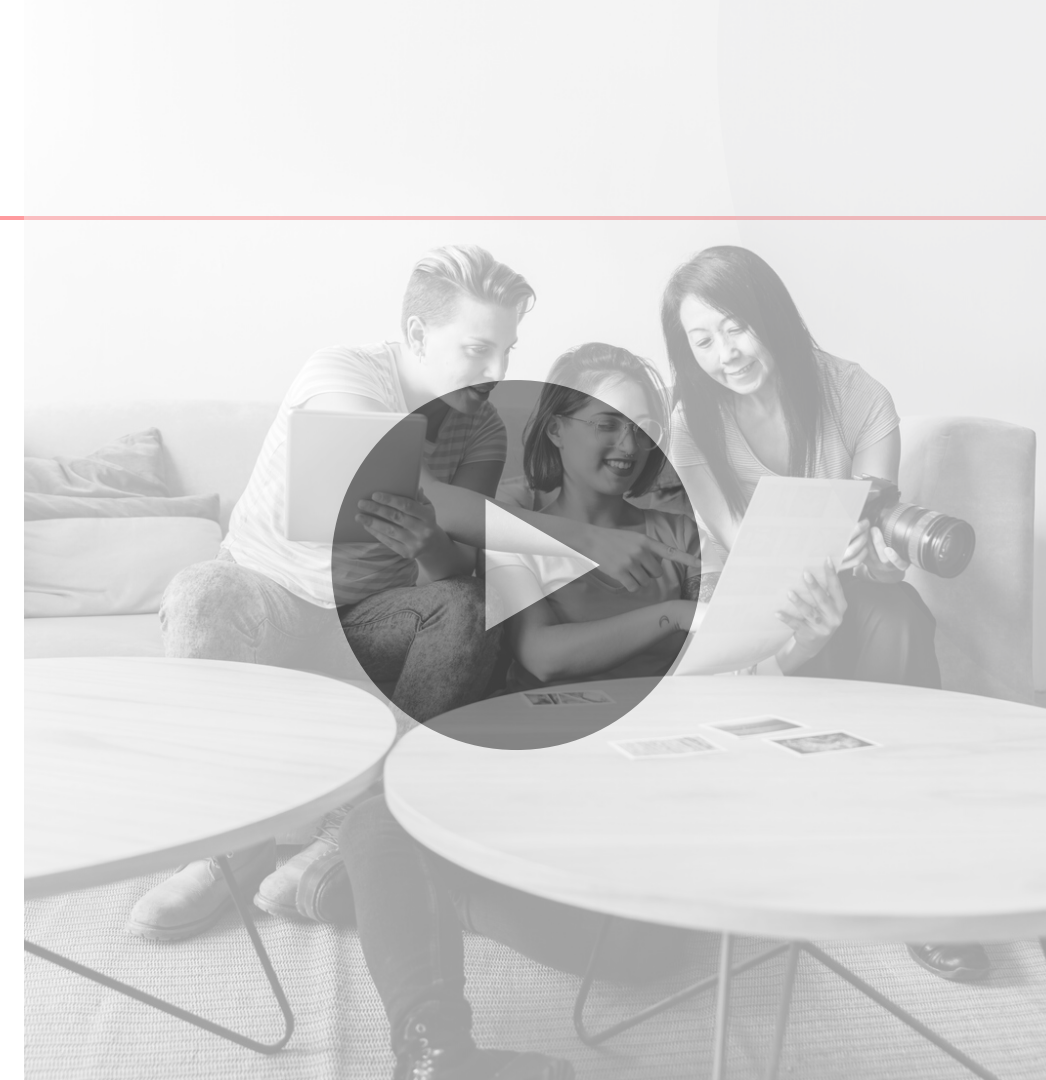
ВИДЕО

51. Видео – самый просматриваемый вид контента. Используйте его в ленте и в сторис.

52. Если есть страх снимать себя в сторис - начните с озвучки действий, просто комментируйте происходящее.

53. При съемке видео смотрите в камеру или поставьте зеркало за телефон и смотрите в своё отражение, а не на свое изображение в телефоне, чтобы по ту сторону экрана создавалось впечатление личной беседы.

54. Не читайте текст с бумаги - это сразу видно и портит всё впечатление у зрителя. Запинайтесь, забывайтесь, поправляйте волосы и не стесняйтесь. Чем проще вы будете относиться к видео - тем больше будут к вам располагаться.



РЕКЛАМА

55. Развлекайте свою аудиторию. Продумайте конкурсы, активности, акции и прочие вовлечения.

56. Участвуйте и проводите марафоны, – это популярная механика для увеличения просмотров, вовлеченности и подписок.

57. Просите клиентов написать отзыв о вас в своем профиле с отметкой вашего аккаунта за скидку или подарок. Делайте репост в ленту и пополняйте Highlights. Такие отзывы располагают ещё большим доверием.

58. Продвигайте каждый свой новый пост через таргет пусть на небольшую сумму от 100 рублей, чтобы его увидели все ваши подписчики и пришли новые. Если вы видите, что на пост идет хороший трафик по низкой цене – увеличивайте бюджет.

59. Использование автоматической аудиторией в настройках таргета = слив бюджета. Выберите сами геолокацию, пол, возраст, интересы. Сохраните эту аудиторию, чтобы выбирать её в следующий раз.

60. Анализируйте свои рекламные объявления – какие приносят больше подписчиков и продаж.

РЕКЛАМА У БЛОГЕРОВ И В ПАБЛИКАХ

61. Рекламируйтесь у блогеров и пабликов с вашей целевой аудиторией.

62. Всегда просчитывайте целесообразность реклам.
Считаем примерную стоимость подписчика и количество заявок с каждого источника.

63. Внимательно выбирайте аккаунт для рекламы.

- Изучите комментарии под фото. Если они односложные и не соответствуют содержанию поста, кажутся простой отпиской, скорее всего, их оставляли боты.
- Если комментариев вообще нет или мало, сразу отказывайтесь от сотрудничества.2. У инфлюенсера много подписчиков, но некачественный контент (не красивый, не вызывающий доверия)? Лучше не связываться.
- Сравните число подписчиков и подписок. Если вторых в разы больше, значит аккаунт использует серые методы раскрутки.
- Если есть возможность, оцените темп роста числа подписчиков. Заметили неестественные скачки? С блогером лучше не иметь дел.

ПОДПИСКИ

64. Если все ещё сомневаетесь - запросите списки последних рекламодателей и напишите напрямую им о результатах размещения рекламы у блогера. Не стесняйтесь, это нормально, вам ответят.

65. Блокируйте всех нецелевых подписчиков безжалостно – они никогда ничего у вас не купят и портят картину целевой аудитории. Интернет-магазины, смм-накрутки, боты – всё в бан, они ничего не покупают.

66. Изучите правила Инстаграм по количеству лайков, подписок, отписок, комментариев и так далее. Правила инстаграм постоянно меняются - лучше быть всегда на чеку, чтобы не попасть в бан.

67. Не покупайте накрутки и не пользуйтесь смм-сервисами. Инстаграм очень сильно это не любит и всячески наказывает нарушителей.

Поищите своих первых подписчиков среди ваших знакомых. Поделитесь ссылкой на истаграм в вконтакте, тик токе, фейс буке, твиттере и т .д.

68. Не подписывайтесь на всех подряд, в надежде что они все подпишутся на вас - не подпишутся. А когда подписок больше чем подписавшихся, это портит репутацию аккаунта.

69. Если вы хотите чаще попадать в рекомендованное – не подписывайтесь ни на кого, пусть будут только у вас подписчики, а у вас будет 0 подписок.

ХЕШТЕГИ

70. Не используйте хештеги в начале или в середине поста, это прямые ссылки на уход со странички, плюс они отвлекают внимание от информации.

71. Для продвижения используйте среднечастотные хештеги, по высокочастотным в основном ходят боты и массфоловеры, плюс за их частое использование можно словить бан за спам. Если не понимаете о каких именно я хештегах, тогда переходите в профиль инстаграм у меня есть пост на эту тему.

72. Убирайте хештеги в комментарии. Хотите делайте их скрытыми, а хотите оставляйте в сообщении.

КОММЕНТИНГ

73. Бесплатный способ привлечения подписчиков – это комментинг у аккаунтов-тысячников. Там вы можете найти лояльную аудиторию. Просто комментируйте ежедневно блоги тысячники, тем самым вас заметят и перейдут в профиль.

ОБЩАЙТЕСЬ И ВОВЛЕКАЙТЕ

74. Постарайтесь разговорить своих читателей – их комментарии положительно влияют на охват и рекомендации. Отвечайте вопросами на их комментарии, развивайте какую-то тему, задавайте тему для обсуждения и в комментариях.

75. Лайкайте каждый комментарий своих читателей и отвечайте всем как минимум в течение первого часа, чтобы они ответили вам тем же.

76. Лайкайте фотографии своих активных подписчиков, чтобы укрепить лояльность. Можете и прокомментировать их публикации.

77. Если комментариев совсем нет - оставляйте в вопросительной форме первый коммент свой или просите кого-то из своих близких, чтобы завязать беседу и поднять охват.

СТОРИС И ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ

78. В сторис нет умной ленты, поэтому вещайте там на любые темы касаясь вашего блога, делайте анонсы новых публикаций, акции, конкурсы, подогревайте аудиторию и показывайте личное.

79. Размещайте среднечастотные хештеги в сторис.

80. Сделайте несколько Highlights, где вы расскажите о себе, о карьере, о личном, покажите кейсы и разместите отзывы (посты, скриншоты, видеоотзывы, аудиоотзывы и т.д.)

81. Аналогичным способом можно выложить и постоянно обновлять прайс-лист, новинки, видеообзоры товара или услуг.

82. Сделайте "сериальную" связку сторис из-за дня в день. Показывайте не только положительное, но неудачи и "падения".

83. Поднимайте в сторис тему актуальных событий и новостей. Такие сторис собирают на 70% больше актива.

84. Перед продажей продукта или услуги всегда подогревайте аудиторию.

85. Показывайте как можно больше закулисья. Мы чертовски обожаем подглядывать.

86. Выходите в прямые эфиры – сделайте обзор по одной теме, отвечайте на вопросы подписчиков. О прямых эфирах уведомляйте заранее, чтобы собрать больше зрителей.

87. Не снимайте "говорящую голову". Меняйте ракурсы.

2-3 сторис в одном ракурсе, потом текст, потом другой ракурс.

88. Для создания красивых сторис используйте приложения:

mojo, Unfold, AppForType, Adobe Spark Post, StoryArt, StoryLuxe, A Design Kit.

89. Всегда сопровождайте сторис текстом. 90% пользователей сети смотрят сторис без звука.

90. Используйте в сторис 2-3 шрифта и цветовое сопровождение 2-5 цветов.

91. Начните повторять оформлять сторис за блогером, коотрый вам нравится. Со временем у вас нарабатывается свой стиль.

92. Делайте минимум 5 сторис в день.

93. Не выкладывайте в сторис картинки со стока.

Особенно с уже написанным текстом "доброе утро", "какой прекрасный день"

и т. д.

94. Старайтесь говорить на камеру быстрее или ускоряйте видео в Inshot.

95. Делайте прямые эфиры с аккаунтами по вашей нише или смежной.

96. Делайте прямые эфиры с подписчиками. Поднимайте какую-то тему. Анонсируете об эфире. В указанное время выходите в эфир и отвечаете на комментарии аудитории или приглашаете их в чат и беседуете по (2-3 минуты) с каждым.

97. Записывайте видео с эфира в IGTV.

98. Не используйте много стикеров и наклеек в сторис. Во-первых они сжирают часть публикуемого материала, во-вторых отвлекают внимание от темы.

ПРОДАЖА

99. Если вам пришло сообщение в Директ - отвечайте молниеносно, даже если нет времени дать развернутый ответ, отпишитесь, что в течение такого-то времени уточните и ответите.

100. При общении с клиентов в сообщениях, старайтесь заканчивать свое предложение вопросом, чтобы беседа продолжилась. Пока не доведете клиента до покупки.

101. Если клиент пропал, так и не дав ответа, напоминаем о себе – обращаемся к клиенту по имени и вежливо спрашиваем (Виктория?) или (Виктория, в чём-то сомневаетесь?).

102. Составьте чек-лист и ведите беседу с клиентом только по нему. Определите, какие бывают основные возражения у клиентов, и в какой последовательности они их высказывают, и постарайтесь при ответе на вопрос закрыть сразу несколько возражений, которые он еще не успел озвучить.

103. Делайте неожиданный подарки. Какие-то мелочи, которые оставляют положительные эмоции. Вспоминаем посылку с алиэкспресс, ребята всегда кладут резинку для волос в подарок. Вроде фигня, а приятно.

104. Поддерживайте связь с клиентом. Ничего не продавая напишите клиенту и напомните о себе, спросите о впечатлениях после покупки вашего товара/услуги, попросите оставить отзыв.

105. Не обижайтесь на хэйтеров и блокируйте их сразу без обсуждения – сэкономите время и нервы, помните – в интернете переубедить нереально!

106. Если вы почувствовали, что выгораете и идей для контента больше нет: сделайте перерыв, проанализируйте другие блоги, зайдите на Pinterest.com, почитайте книги или журналы, пройдите обучающий курс, начните новую рубрику. Выгорание бывает у всех, у меня тоже и у блогеров-миллионников.

107. Следите за обновлениями Инстаграм, тестируйте новые функции, смотрите полезные подборки на ютуб.

108. Постоянно отслеживайте статистику, проверяйте, к чему приводят ваши действия. Есть ли результат и смотрите куда лучше двигаться.

**СПАСИБО ЗА
ДОВЕРИЕ!
ПРОДАВАЙТЕ
БОЛЬШЕ!**

VIKTORI.ZAHAROVA