

# Инстаграм как средство продвижения в маркетинге

---

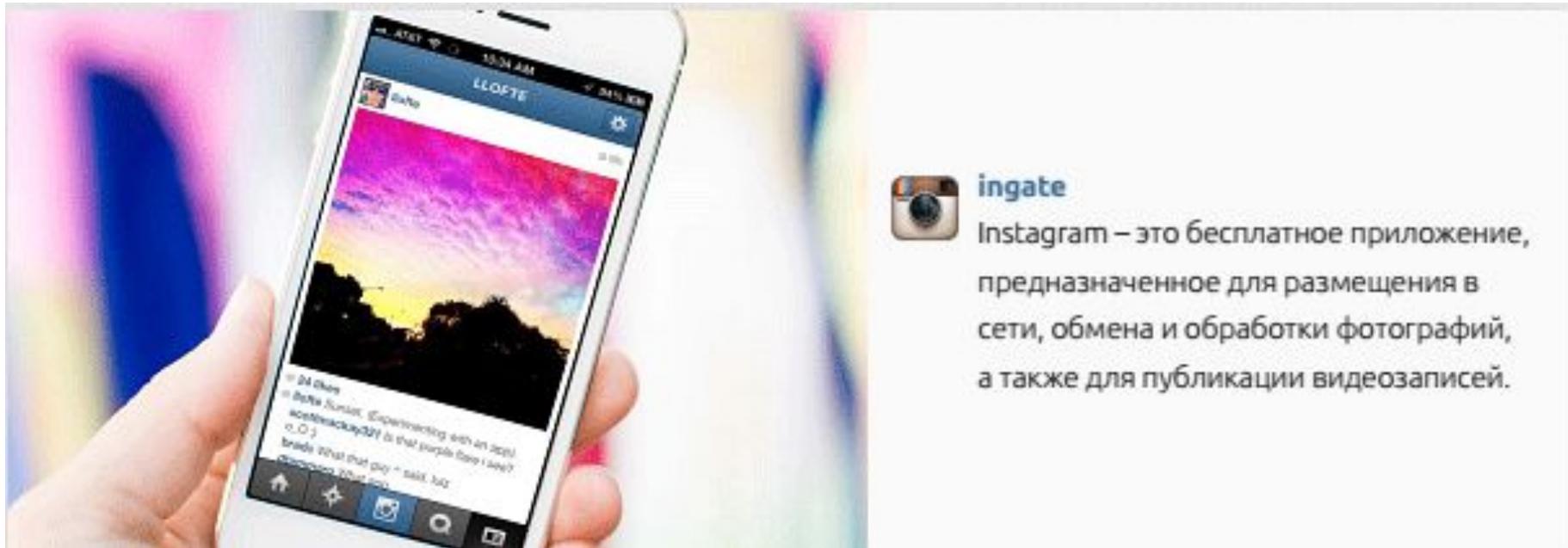


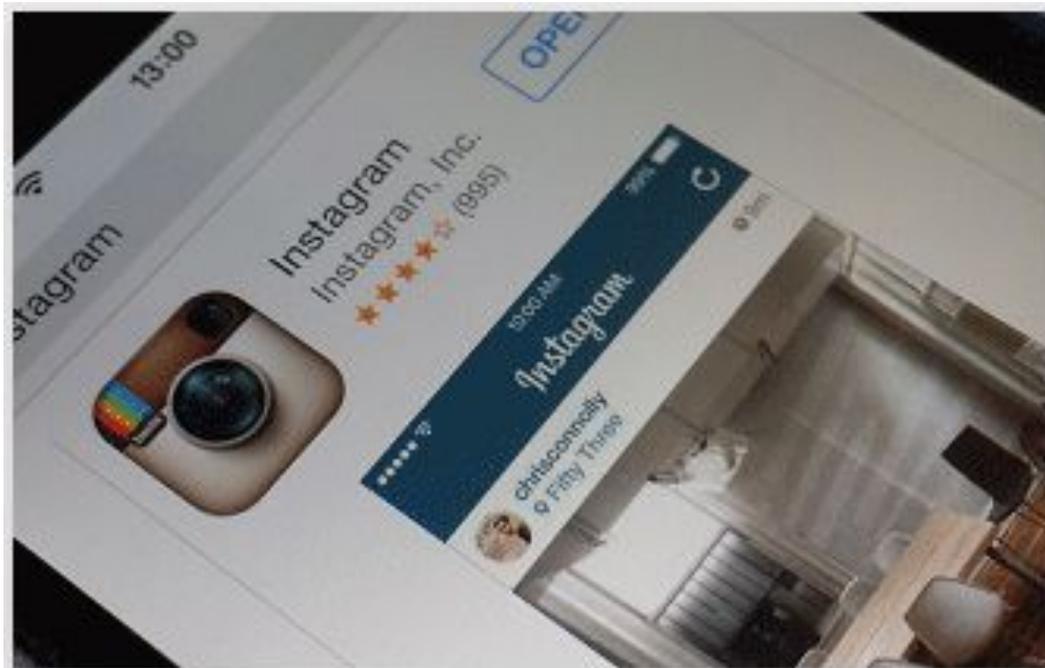
Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр детского и юношеского творчества»

Педагог дополнительного образования Белянова Ксения Николаевна  
Педагог дополнительного образования Боброва Оксана Викторовна  
Педагог дополнительного образования Крашенинникова Екатерина Александровна  
Педагог дополнительного образования Заикина Вероника Ивановна  
Педагог дополнительного образования Степанян Давид Ваганович

# Что такое Instagram и чем он интересен?

---





**ingate**

В первый день запуска в App Store в октябре 2010 года было собрано 25 000 регистраций, а само приложение в кратчайшие сроки стало полноценной социальной сетью со своим веб-интерфейсом.

Число подписчиков Instagram растет с каждой секундой. Было бы опрометчиво не использовать такую «живую» площадку в интересах своего бизнеса, при том что крупнейшие социальные сети давно и более чем успешно применяются для раскрутки брендов. Разработаны стратегии, методики, создана настоящая индустрия SMM-услуг.

# Что Instagram дает брендам?

---

#Узнаваемость

#Лояльность

#Управление репутацией  
и обратная связь

#Лидогенерация  
(получение целевых  
обращений в компанию)



Instagram

# Как вести аккаунт?

## □ Стратегия

Прежде чем зарегистрировать аккаунт в Instagram, нужно понять, что может быть вашей «фишкой». Если вы планируете выкладывать фотографии своего продукта в разных ракурсах, вы ничего этим не добьетесь. На данном этапе вам не обойтись без внятной digital-стратегии, заточенной под эту социальную сеть.



### Оптимальное время постинга

Стройте стратегию развития аккаунта правильно, опираясь на время активности аудитории



### География

Распределение подписчиков по городам и странам



### Тренды

Стройте собственные восходящие тренды на основе популярных публикаций



### Хэштеги



### Тематики аккаунтов



### Влияние фильтров

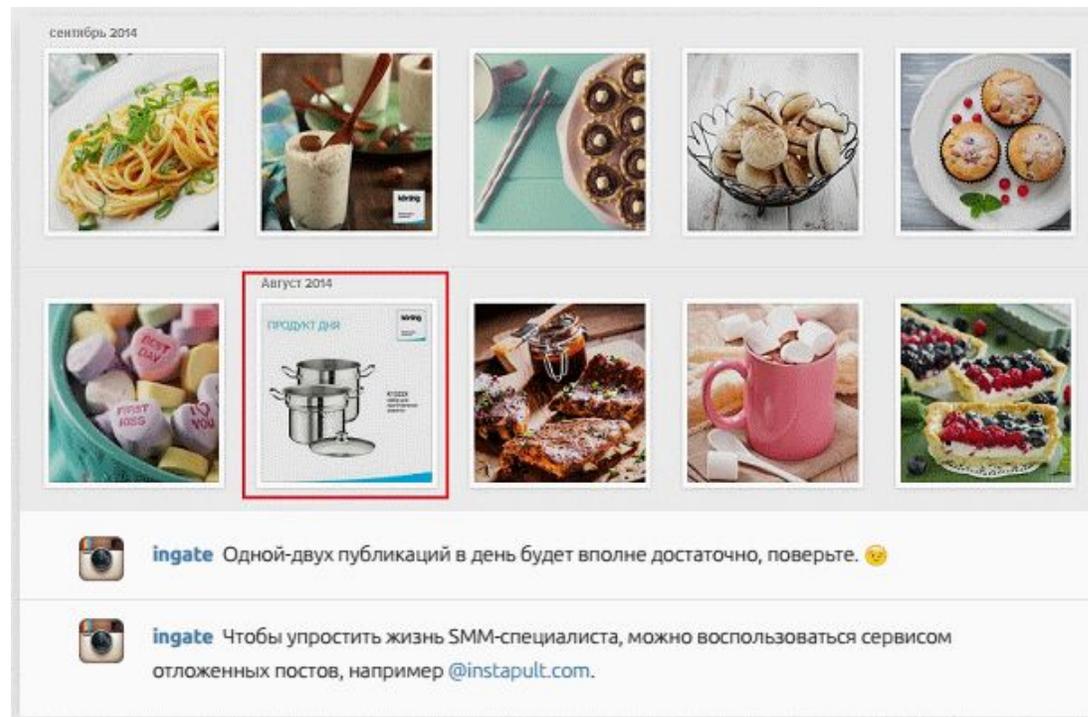
# #Идея

Вы должны предоставлять действительно интересный контент, в крайнем случае - полезный, и при этом не уходить далеко от своего бренда. Пусть у вас есть интернет-магазин сладостей: не надо фотографировать прилавков или копировать каталог конфет. Снимите много красивых натюрмортов с разным настроением и выкладывайте в день по паре.



# #Контент-план

В качестве примера приведем аккаунт производителя бытовой техники Korting. Согласно концепции и контент-плану в сообщество несколько раз в неделю выкладывались фото аппетитных блюд с приятными пожеланиями и только по четвергам - брендированный контент, оформленный в стилистике компании.



# Методики продвижения в Instagram

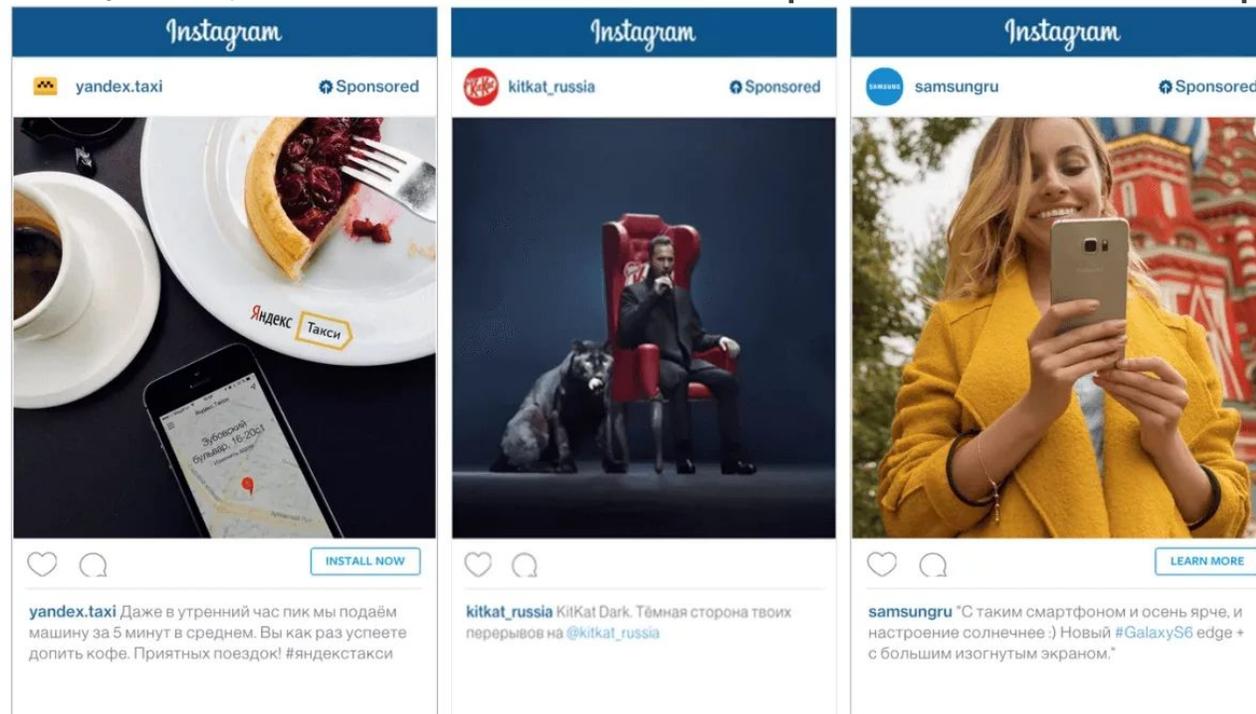
## #Накрутка количества подписчиков



Заключается в покупке подписчиков, а попросту -ботов. Эти аккаунты либо изначально зарегистрированы в рекламных целях, либо выкуплены или украдены у их владельцев. И если на первый взгляд, особенно неспециалисту, они могут показаться вполне естественными, по большей части толку от них никакого, а вот ваш аккаунт за накрутки могут заблокировать.

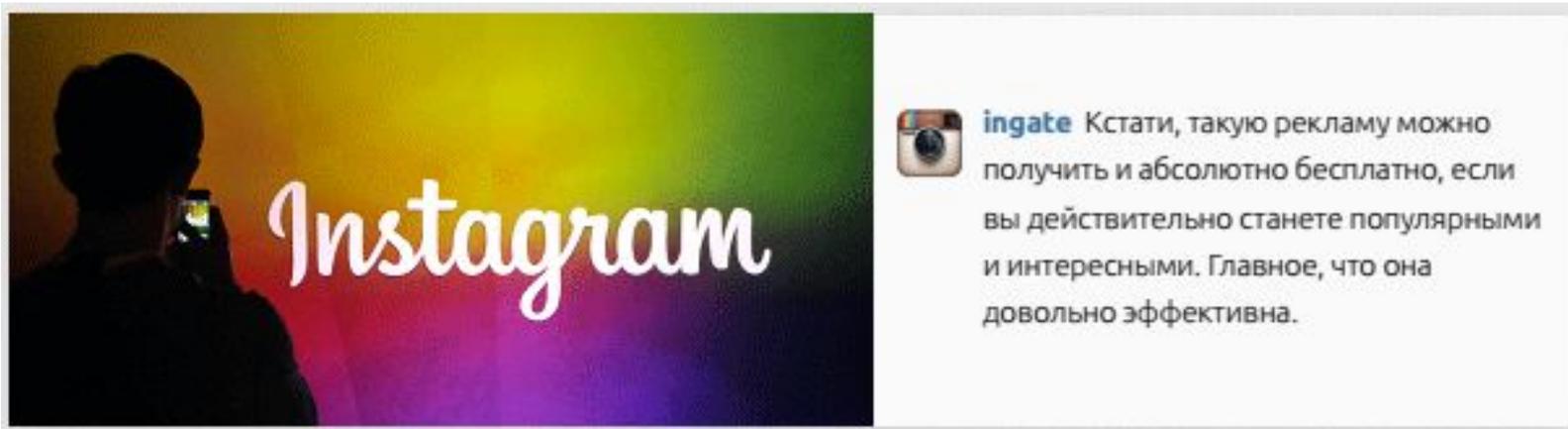
# #Платные публикации в Instagram

Для начала вам нужно составить список тематических аккаунтов (найти их по хештегам или в списке популярных) и связаться с ними. Второй вариант - воспользоваться биржей рекламы в Instagram - сайтом, который выступит посредником между вами как рекламодателем и владельцами интересных вам популярных аккаунтов. В нужном аккаунте размещается пост, вас (ваш аккаунт) отмечают на изображении (в описании). В результате вы получаете охват, подписчиков и прочие бонусы - в зависимости от целей, качества контента и правильности выбора площадки.



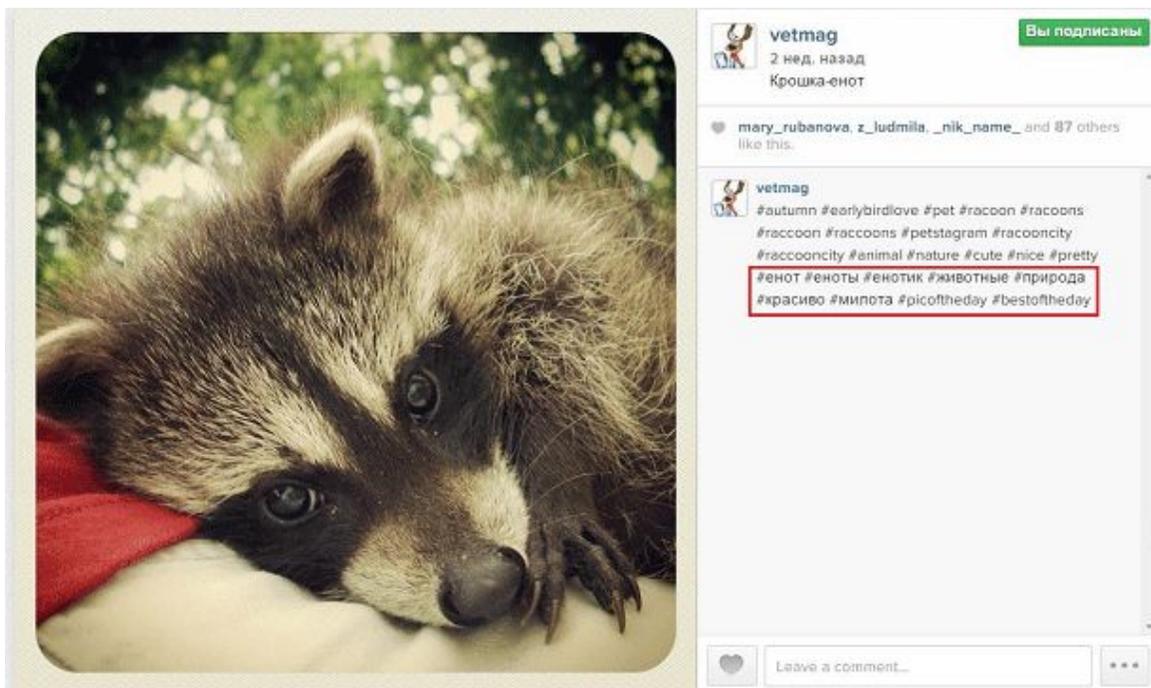
# #Реклама в интернете

Самый традиционный из платных видов раскрутки - продвижение в блогах, с помощью PR-статей, на сайтах. Это всевозможные промоматериалы, включение вашего аккаунта в подборки из разряда «10 самых модных аккаунтов в Instagram, на которые вам нужно подписаться» на каком-либо популярном ресурсе. Это может быть активная ссылка на фото из вашего профиля внутри материала или на сайте, где сосредоточена ваша целевая аудитория. Желательно, чтобы ресурс, на котором вы размещаетесь, имел адаптивную верстку для мобильных устройств.



# Естественные способы раскрутки

## #Использование популярных хештегов



Поиск по хештегам работает отлично - его любят пользователи, он удобен и для брендов. При размещении какого-либо контента в соответствии с выбранной стратегией не будет лишним поставить хештег из списка популярных. Так вы сможете значительно увеличить охват публикации, получить новые лайки и даже подписчиков, если им придется по душе ваш контент.

# #Подписки и лайки

Идите к подписчикам, лайкайте их фотографии, найденные по тематическим хештегам, подписывайтесь на их аккаунты. Это работает и более чем эффективно: персонализация рекламы - отличный прием. Как минимум пользователь зайдет посмотреть, кто это на него подписался.



# #Конкурсы, скидки, бонусы

---

Приятные бонусы по-прежнему остаются хорошим средством вовлечения, ведь все любят получать подарки. Скидки, бонусы для подписчиков, розыгрыши бесценного приза - здесь фантазия не ограничена.



**ingate**

Но есть тут и свои плюсы: если условия конкурса просты, вовлеченность может быть даже больше, чем в других социальных сетях, ведь чтобы сделать фотографию, пользователю достаточно нажать буквально одну кнопку.

# Использование специального хештега

Основное условие конкурса - выложить какую-либо (заданную правилами) фотографию в личном аккаунте с проставлением определенного хештега.

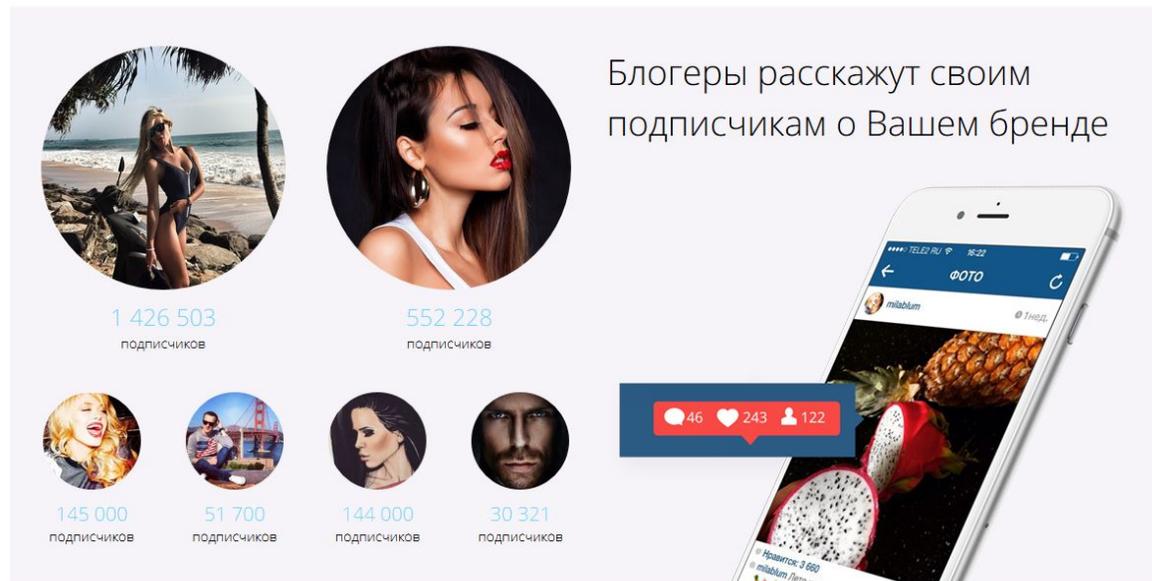
Здорово, если он будет содержать название бренда. Также одним из обязательных условий участия может быть подписка на продвигаемый аккаунт.

Но в таких конкурсах обязательны весомая мотивация (хороший приз, бонус) и простое задание.



В настоящее время продвижение аккаунта в Инстаграм посредством рекламы на страницах блогеров считается самым эффективным. Такой метод продвижения дает следующие плюсы:

- ✓ привлечение только представителей целевой аудитории, живых подписчиков, которые будут совершать действия, приводящие к росту прибыли компании;
- ✓ повышение популярности бренда или товара;
- ✓ получение удобной обратной связи с целевой аудиторией;
- ✓ получение реальных отзывов от клиентов.





---

Спасибо за  
внимание!