

ПОВЫШЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В INSTAGRAM

КОГДА И ЗАЧЕМ НУЖНО ПОВЫШАТЬ АКТИВНОСТЬ АУДИТОРИИ?

- Самый важный фактор который доказывает необходимость в повышении активности аудитории это то, что в инстаграме сейчас такие алгоритмы при которых не вся ваша аудитория видит ваши публикации, а всего лишь где то 10% от общего числа.
- Активность аудитории нужно повышать постоянно, особенно во время притока новых людей например при использовании инструментов продвижения и после того как закончили продвижение.
- Сразу хочется сказать ,что технически полученная аудитория , даже если она грамотно выявлена и собрана не будет такой активной , как те пользователи которых вы знаете лично, поэтому процесс повышения активности можно сравнить со знакомством с полученной аудиторией.
- Повышение активности преследует многие цели , такие как: повышение запросов и продаж, так же на профилях с большой активностью дороже реклама и больше интерес к таким профилям , поэтому повышение активности аудитории нужно и тем кто , что-то продает и тем кто является лидером мнений.

ПОКАЗЫ

- Показы- это число просмотров ваших публикаций .
- Этот показатель нужно увеличивать. Как это сделать?
- Согласно алгоритмам инстаграм вам чаще показываются публикации тех профилей где вы совершали какую либо активность, то есть ставили лайк, писали комментарий или подписывались.
- Соответственно наша задача сделать так, чтобы как можно больше людей проявляли активность на нашем профиле.

ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ?

- На самом деле инструментов достаточно много , мы не можем выделить какой то чёткий алгоритм действий поэтому рекомендуем вам самостоятельно использовать все нижеприведенные примеры в разных вариациях.
- К инструментам повышения активности относятся : опросы, акции, вопросы, пост знакомство, пост условие, советы по контенту, конкурсы, истории и прямые эфиры. Далее расскажем про каждый более подробно.

ОПРОСЫ

- ◉ В Инстаграм нет такой функции как опрос, но мы можем создать ее искусственно просто написав пост с вопросом и вариантами ответов , обязательно нужно их пронумеровать и призывать аудиторию писать в комментариях цифру с номером ответа, таким образом пользователям будет нужно написать всего лишь цифру в комментариях , что совсем не сложно и комментариев будет много .(но не сразу конечно, хотя у всех по разному)
- ◉ Так же есть упрощённый вариант опросов в сторис с двумя вариантами ответов . В формате да/нет. Ниже приведем примеры, как это выглядит.

ВАРИАНТ СТОРИС



ПРИЗЫВЫ К ДЕЙСТВИЮ

- Данный инструмент рекомендуем использовать везде, как в описании, так и в постах. Начиная с пресловутых : «Если понравилось ставьте лайки, подписывайтесь» заканчивая конкретным руководством к действию в продающих постах. Примеры ниже:

ВОПРОСЫ???

- Очень интересный формат, многие забывают про него, но хотя бы не попробовать его нельзя.
- Все очень просто на самом деле , нужно писать посты и спрашивать мнение или советы людей. Например: А было ли у вас такое? А как вы думаете? А чем пользуетесь? и.т.д
- Есть еще обратная сторона этого инструмента, которую тоже нужно использовать .
Предлагайте в посте задавать вопросы вам.
Только тут важно вовремя на них отвечать.
Примеры ниже.

КОНСАЛТИНГОВАЯ АКЦИЯ

- Пример: Завтра в прямом эфире я отвечу на следующие вопросы:.... Эфир пройдет в 19:00 по МСК в моем INSTAGRAM. И соответственно проводите и отвечаете.
- Предварительно можете написать пост и спросить ответы на какие вопросы аудитория хотела бы получить. Примеры ниже.

ПРИМЕР



 **andrey_beards**
Moscow, Russia



Нравится: 47

andrey_beards 🔥🔥🔥🔥 Сегодня прямая трансляция на аккаунте в инстаграм [@andrey_beards](#), на которой я лично поделюсь с вами инструментом ⚡ для заработка на криптовалюте, где вам не придётся вкладывать и что либо продавать! 🕒 Всего полчаса твоего времени и для тебя откроется ещё один источник заработка от 1000\$ в месяц, прикладывая всего 1 час свободного времени для выполнения простых заданий на нашей платформе



Нравится: 47

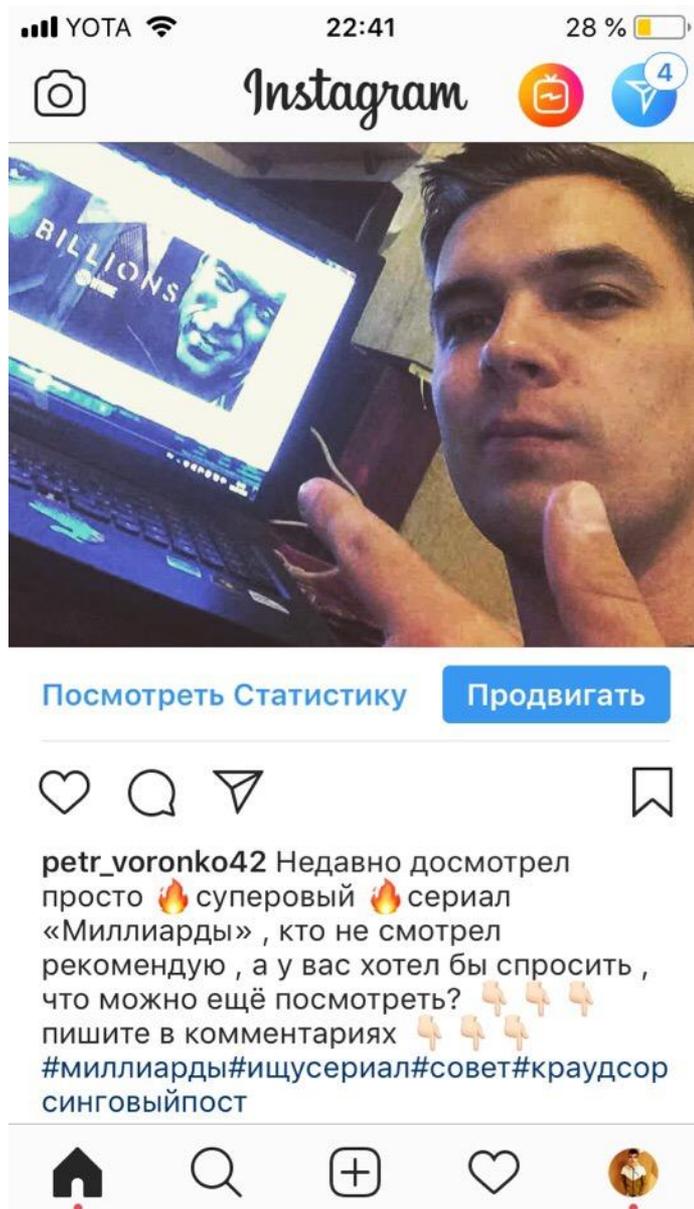
andrey_beards 🔥🔥🔥🔥 Сегодня прямая трансляция на аккаунте в инстаграм [@andrey_beards](#), на которой я лично поделюсь с вами инструментом ⚡ для заработка на криптовалюте, где вам не придётся вкладывать и что либо продавать! 🕒 Всего полчаса твоего времени и для тебя откроется ещё один источник заработка от 1000\$ в месяц, прикладывая всего 1 час свободного времени для выполнения простых заданий на нашей платформе



КРАУДСОРСИНГОВЫЙ ПОСТ

- За этим страшным названием скрывается простой пост где вы спрашиваете у аудитории совет в формате : подскажите , какой фильм посмотреть? Или какую книгу почитать?
- Во первых желающих поделиться своим мнением всегда достаточно, во вторых может реально, что то дельное посоветуют, в третьих можете понять, что подписчикам больше нравится. Примеры ниже.

ПРИМЕР



ПОСТ ЗНАКОМСТВА

- ◉ В сети гуляет только один пример этого инструмента, но мы рекомендуем использовать оба примера
- ◉ Вариант 1. Разработать шаблонный пост , где вы рассказываете о себе и периодически выкладывать его с разными фотографиями , чтобы вновь пришедшая аудитория понимала кто вы и о чем вещаете, старайтесь каждый раз добавлять какие-то новые интересные факты , чтобы не бесить ту часть аудитории, которая давно с вами.
- ◉ Вариант 2. Написать пост с указанием того, чтобы люди рассказывали о себе в комментариях, так кстати иногда находятся полезные знакомства. В этом варианте старайтесь, как то участвовать в процессе. Примеры ниже.

ПОСТ УСЛОВИЕ

- Используйте интригующую вариацию поста и ставьте условие «если этот пост наберет 1000 лайков я расскажу...» . Количество лайков ставьте соизмеримо количеству подписчиков , если среднее 5-10% лайков от количества подписчиков вы ставьте цифру которая будет соответствовать 15% от числа подписчиков. Примеры ниже

СОВЕТ ПО КОНТЕНТУ

- Очень интересный формат особенно хорошо работает, когда у вас кончаются идеи. Спросите в посте у аудитории посты на какие темы они хотели бы видеть. Не рекомендуем с этого начинать потому, что холодная аудитория скорее всего проигнорирует этот пост. Примеры ниже.

КОНКУРС КОММЕНТАРИЕВ

- Придумываете какое-нибудь интересное задание на написание комментариев, например кто напишет самый смешной комментарий или самый необычный комментарий на тему «сборной России по футболу» или на какую-нибудь картинку и. т.п . Ярким примером использования этого формата является Юра Дудь , кто не видел посмотрите в конце каждого видео он проводит подобный конкурс. Другие примеры оставим ниже.

КОНКУРС НА ПОСЛЕДНИЙ КОММЕНТАРИЙ

- Часто используемый инструмент для розыгрышей в розничных магазинах например цветов. Пишите пост, обозначаете условия и время когда будет стоп. Соответственно не забывайте его поставить и честно разыграть приз. В качестве приза может быть, что угодно, главное, чтобы нравилось аудитории и они активничали. Хорошим примером данного инструмента является конкурс под названием «книга» заставляет проявлять креативность аудиторию , а вы потом можете поржать, читая эти комментарии. Примеры оставим ниже.

ПРИМЕР



amsterdamflower Приветствуем вас дорогие друзья! 🙌 не скучаете? 😊 давайте маленько отвлечёмся от обыденных серых будней! 😊🎉👯 а сделаем это погружением в счастливое детство, играли в игру "Пишем книгу вместе"? 🎯 если нет, то ни когда не поздно, в душе мы все те же озорные, шальные дети 😊👶

«Пишем книгу вместе» 📖

ПРАВИЛО ИГРЫ 🏀: 📌 игра только для подписчиков нашей странички 🙌📌 поставь лайк ❤️

📌👉 участник пишет начало истории, состоящей из нескольких слов

📌👉 следующий развивает его мысль 😊, используя так же небольшое количество слов 👉. 📌 ждать слово **СТОП** 👉🚫 (сегодня вечером)

Пример:
1-й: Шла Оля по ... 👯 2-й: лесу и увидела ... 🌲👁️
3-й: маленького милого ... 😍

Всем приятного времяпровождения! 😊

Победитель 🏆 получит приятный презент 📺

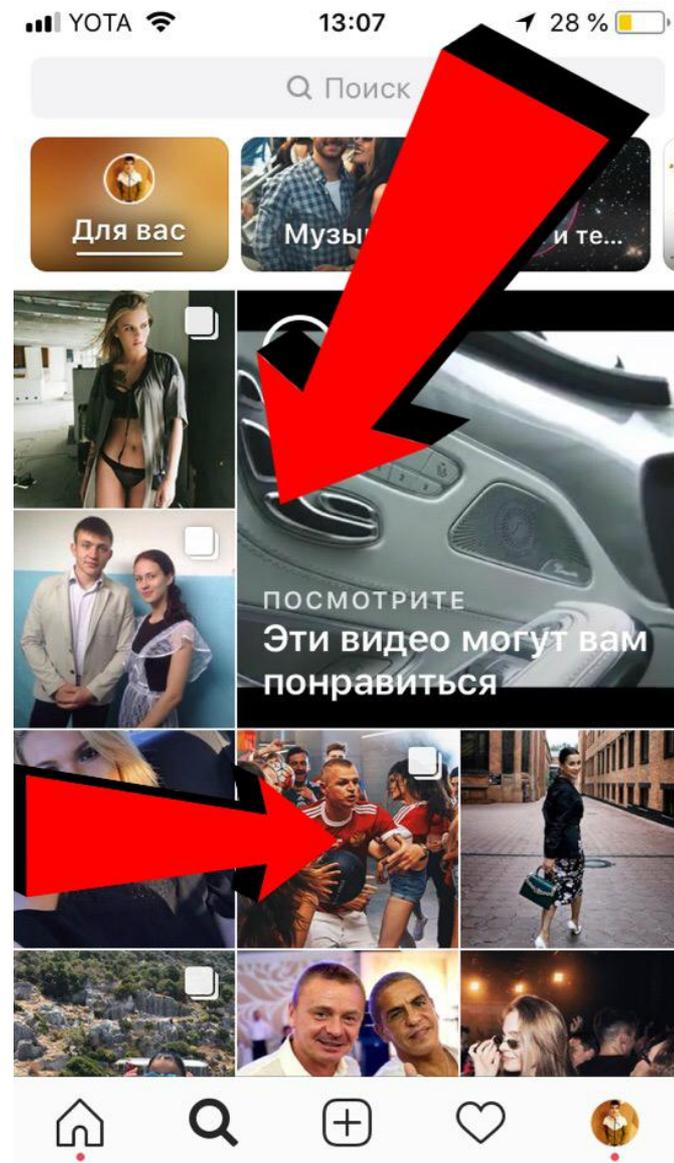
НАЧИНАЕМ 🏁🏁🏁

#амстердамкемерово#цветыкемерово#до

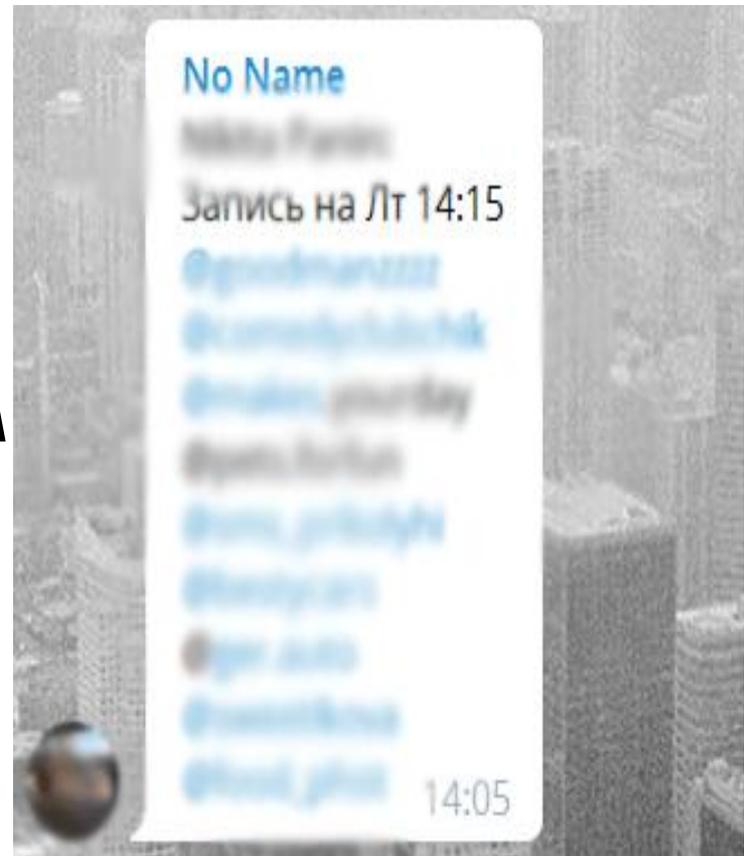


LIKE TIME

- Инструмент с помощью которого можно неплохо поднять активность. Но в старой форме типо :«хе-хей народ у меня лайк тайм ставьте лайки самых активных прорекламирую у себя» не работает. Новый вариант подразумевает заранее спланированное мероприятие между сильными аккаунтами , что под этим подразумевается, сейчас имеет значение не только сам лайк, но и вес лайка, то есть если например вашей публикации в первые минуты лайк поставит аккаунт скажем с 30к подписчиков шанс попасть в рекомендованные увеличивается . Рекомендованные и ТОП разные вещи не путайте , рекомендованные выглядят так фото и видео соответственно =>
- Кстати на видео эта штука работает эффективнее , видимо сделан акцент на вирусность.



- ◉ Разумеется с одного лайка не факт, что все будет здорово и классно поэтому суть LIKETIME заключается в том, что ребяташки с сильными аккаунтами собираются и договариваются кто и в какое время будет первым , вторым и.т.д , остальные участники этого мероприятия соответственно должны вовремя выполнять условия. Договариваются обычно в телеграмм чатах и выглядит это так =>



- После того как записи прошли и конечное сообщение с никами «@аккаунт» сформировано, участники дублируют его себе в директ для быстрого перехода по

«@аккаунт» и в назначенное время лайкают.

Соответственно таким образом каждый участник получает несколько лайков от «сильных» аккаунтов и попадает в рекомендованное после чего стремительно начинает расти охват.

Важное замечание, старайтесь искать участников с похожей тематикой и ЦА, но не прямых конкурентов.

Есть у этого инструмента и минус, не все участники LIKETIME все добросовестно выполняют поэтому в чатах можете увидеть много ругани и срача.

Кстати не обязательно иметь паблик или страницу с 30к подписчиков, можете собираться и более маленькими компашками. Как и везде и во всем тестируйте и смотрите результаты.

ПРЯМОЙ ЭФИР

- Прямой эфир крутая вещь, он как мост между собственником бизнеса или блогером и клиентом(подписчиком). Использовать его просто необходимо.
- Этот инструмент лучше делать не в первый день, но рано или поздно вам нужно будет начать .
- Осознав какой это крутой инструмент и как вам лучше его использовать, вас будет не оторвать от телефона, но во всем нужно знать меру.

Ниже приведем ТОП 10 фишек для успешных прямых эфиров .

⦿ 1. Показывать внутреннюю кухню бизнеса

Когда вы рассказываете и показываете обратную сторону вашей деятельности, что стоит за красивой картинкой, вы повышаете доверие со стороны потенциальных клиентов.

⦿ 2. Ответы на вопросы в Прямом эфире

Возможность задать вопрос вам лично, сильно подогревает интерес аудитории.

Интерактив всегда полезен для повышения лояльности ваших подписчиков.

⦿ 3. Интервью с экспертами

Интервьюируя экспертов, вы прокачиваете и свою аудиторию, и себя.

⦿ 4. Не более 30 минут

Больше 30 минут сложно удержать внимание пользователей, поэтому старайтесь рассчитывать примерно на это время.

⦿ 5. Анонс

Для привлечения максимально большой аудитории, старайтесь анонсировать прямые эфиры заранее.

⦿ 6. Смена кадра

Меняйте периодически картинку во время эфира (фон, обстановку, интерьер и т.д.), так как при статичных изображениях внимание и интерес пользователей со временем падает.

○ 7. Лайки

Просите ставить лайки, это усиливает воздействие на зрителей и, кроме того, добавляет интерактивности.

○ 8. Закрепление темы

Закрепляйте комментарий с темой или нужной вам ссылкой. Чтобы пользователь, который только присоединился к трансляции, мог понимать, куда он попал.

○ 9. Называть имена

Называйте имена или ники при общении с аудиторией.

○ 10. Эмоциональность

Когда у вас “кислые щи”, вряд ли вы надолго удержите внимание аудитории, даже если вы даете “супер” ценный контент.

○ Используйте все 10 ключей при проведении своих прямых эфиров, и вы не будете знать, где спрятаться от клиентов.

○ Важное замечание, не забывайте сохранять прямые эфиры чтобы те кто не успел на них смог посмотреть, но помните, что запись будет храниться всего 24 часа с момента сохранения.