

В настоящее время Instagram является самой посещаемой и популярной социальной сетью. Благодаря огромному количеству целевой аудитории, эта соцсеть становится идеальной маркетинговой площадкой. Уже разработаны стратегии, методики, создана настоящая индустрия SMM-услуг. Пожалуй, пришло время взглянуть на возможности Instagram глазами специалистов по социальным медиа, благо это уже давно не одно из миллиардов приложений, а социальная сеть, способная, как и другие, стать мощным маркетинговым каналом для брендов.

Немного цифр : □ 55 млн фото ежедневно загружаются □ за одну секунду ставят 9 тыс лайков и оставляют 1 тыс комментариев □ □ ♀ 60% пользователей заходят минимум раз в день □ уровень вовлечения в Instagram в 15 раз выше, чем в Facebook □ более 25% крупнейших мировых брендов используют Instagram Instagram обладает массой возможностей для B2C брендов и для ориентированных на бизнес-аудиторию компаний с использованием хорошо продуманной стратегии. Плюсы использования Instagram: - Узнаваемость Если есть контент, который привлекает аудиторию, то количество подписок будет расти с каждым днём. - Лояльность Нужно влюбить себя подписчика, чтобы он полюбил вашу компанию/продукцию/деятельность/бренд- Обратная связь Нужно реагировать на комментарии, даже на негативные, отвечать на вопросы, предоставлять подписчикам всю информацию, которая их интересует. Рассмотрим Instagram на примере аккаунта салона красоты. Эта соцсеть- самый подходящий инструмент для продвижения подобных услуг, ведь большинство зарегистрированных в Instagram- девушки. К тому же, контент данной площадки формирует привлекательные фото, что оптимально подходит к тематике индустрии красоты. Реклама своего салона поможет достичь увеличение продаж в салоне красоты. Профиль в Instagram – готовая рекламная витрина для продажи предложений вашего салона красоты. Подписавшиеся к профилю вашего салона пользователи постоянно видят новинки, интересные предложения и «красивые» достижения вашего beauty-заведения. Будет наблюдаться рост целевой аудитории.

Продвижение услуг салона красоты через Instagram содержит в себе тот вид рекламы, который формирует лояльность потенциальных и настоящих клиентов – отзывы. Реальные рассказы о вашем заведении, о профессионализме мастеров, о

сервисе, оставленные теми, кто уже воспользовался предложениями салона красоты, являются отличной платформой для повышения статуса компании и увеличении доверия к ней. Ко всему прочему, будет рост клиентской базы. Подписчики на профиль салона красоты – это «живая» клиентская база. При увеличении охвата аудитории вам гарантирована максимальная обратная связь для более эффективного продвижения компании. Описание к профилю в Инстаграм должно быть исчерпывающим: содержать все способы связи с салоном красоты, варианты проезда, ссылку на сайт компании или аккаунты в других социальных сетях. Если позволяет объем вносимой информации, перечислите основные виды услуг салона. Информация с перечнем услуг салона красоты при продвижении в Instagram может содержаться в каждом новом посте. К бизнес-аккаунту можно переходить позднее, когда принципы продвижения вам будут понятны. При наличии странички салона красоты в Facebook, сеть Instagram предложит сделать оповещение друзей и подписчиков о появлении аккаунта в Instagram. Согласитесь с системой всегда держать в курсе новостей ваших самых лояльных клиентов. Начните продвижение салона красоты с наполнения созданного аккаунта 10-12 фото, чтобы не создать впечатление пустой страницы у самых первых посетителей. В случае если вы совсем недавно запустили свой beauty-бизнес, предоставьте возможность вашим подписчикам полюбоваться фотографиями с церемонии открытия, с первыми посетителями, покажите, как выглядит интерьер салона красоты. Также расскажите об акциях в честь дня рождения салона. Тщательное обдумывание первых фотографий совсем не обязательно: через пару-тройку недель, когда уже будет заметное количество постов, первые публикации опустятся вниз и на них уже мало кто посмотрит. Самые удачные работы ваших мастеров по стрижкам, окрашиванию, мейкапу и маникюру обязательно фотографируйте и выкладывайте для продвижения в Instagram (только с согласия клиента!) Общаюсь с клиентами, предлагайте им принять участие в общем деле, сделав пост со своего аккаунта с отметкой профиля вашего салона красоты. Продвижению способствуют и ваши отметки профилей клиентов на постах. Показывайте активную деятельность салона красоты: «сарафанное радио» сделает свое дело в продвижении заведения в соцсети, и наблюдателям обязательно захочется

заглянуть к вам в реальности. Для быстрого продвижения салона красоты нужно подписываться к максимальному количеству пользователей и ставить лайки на их фотографиях. Начните со страниц салонов-конкурентов: если их подписчики – реальные люди, то они и ваши потенциальные клиенты. Перед таким продвижением не забудьте сделать привлекательный пост с анонсом акции или бесплатного подарка в честь любого знаменательного события. Пока вашему аккаунту Инстаграм нет одного месяца, совершать подписки можно только с мобильного устройства. Для снижения рисков блокировки начинайте с небольшого количества подписок в сутки, например 20, далее постепенно увеличивайте их число (40, 60, 80, 100). Максимально возможное число подписок для «молодого» профиля – 100 в сутки. Занимаясь продвижением салона красоты, подписывайтесь на аккаунты любых местных заведений, где может быть ваша целевая аудитория (представительницы прекрасного пола от 25 до 45 лет): студии загара, фитнес-центры, бутики женской одежды или магазинчики детских принадлежностей. Кликая по своему новому подписчику, пользователи Instagram будут попадать на страницу вашего салона красоты. Еще одно применение хэштегов для целей продвижения – использование их в качестве небольшого подменю в конце сообщения. То есть тегами можно фильтровать посты, к примеру, по видам услуг салона красоты. Хэштегами нужно пользоваться обязательно, но делать это с умом. При продвижении аккаунта лучше использовать в одном посте не более пяти меток. Выбирайте те хэштеги, которые являются наиболее популярными по данной тематике, и не ставьте те, которые довольно сложно прочитать без усилий. Тег должен быть релевантен картинке поста: если на фотографии прекрасно выполненное окрашивание, не стоит писать о маникюре или солярии. Не применяйте методы продвижения, привлекающие ботов (например, постановка хэштегов #followforfollow, #взаимнаяподписка, #добавлювсех и т.д.). Придумайте свой уникальный хэштег и добавляйте его к каждому посту. Хорошим тегом для продвижения являются метки в Instagram, содержащие название салона красоты. Сопровождайте анонс интересных предложений уникальными метками, например, для постов о фотоконкурсе придумайте отдельный хэштег. Применение собственных хэштегов в продвижении салона красоты в Instagram не только сделает более популярным ваш бренд, но и

установит связь между пользователями (все конкурсанты увидят друг друга). При продвижении вашего салона красоты через соцсети не стоит использовать теги, содержащие названия других салонов красоты.

Итак, как же делать само продвижение? Для начала, необходимо создать контент-план размещения.

К примеру, через день делаем посты об услугах салона, два раза в неделю показываем индивидуальность вашего салона красоты в применяемых методиках, материалах, инструментах и прочее. Раз в неделю публикуем полезности, которые могли бы стать интересными для подписчиков вашего аккаунта. Один день недели отведите анонсу выгодного для клиентов предложения.

Разбавляйте контент красивыми фотографиями о модных тенденциях в индустрии красоты. То, что происходит «за кулисами» людям интересно всегда. Поэтому для продвижения салона красоты публикуйте различные фото, рассказывающие истории о жизни заведения.

Массфолловинг – один из методов продвижения в соцсетях, заключающийся в том, что ваша страница, чаще всего автоматизировано, подписывается на все подряд аккаунты.

Продвижение вашего профиля в Инстаграм посредством массфолловинга происходит за счет того, что при нем ожидается ответная реакция новых подписчиков, возникновение взаимного интереса. Здесь главное не ошибиться с размещенным в вашем профиле контентом. Показатели статистики работы этого инструмента продвижения в Инстаграм таковы, что при верно подобранном таргетинге (пол, возраст, интересы, география) в подписчики перейдет около 20-30% добавленных. Лайки всем подряд, или масслайкинг, похож на массфолловинг, только здесь ваш аккаунт не подписывается на другие профили, а ставит отметки «нравится». Когда от профиля вашего салона красоты на чьей-либо публикации поставлено несколько лайков, его заметят точно. Этот способ продвижения способствует увеличению популярности аккаунта салона и, следовательно, повышает количество потенциальных клиентов. При хорошем контенте масслайкингом можно привлечь от 5 до 10% проработанных страничек. «Лайкать» можно и даже нужно не только фотографии

незнакомых аккаунтов, но и тех, которые уже являются вашими подписчиками или клиентами. Поддерживая такое дружеское «общение», вы увеличите лояльность к вашему салону красоты. Интересные комментарии обращают на себя внимание не только владельцев профилей, но и их подписчиков. Поэтому комментировать фото ваших клиентов в массовом масштабе также полезно для продвижения в соцсетях.

Проявляйте максимальное внимание к вашим подписчикам: ставьте в свои посты их фото после процедур в салоне красоты. Делать подобные репосты – очень удобная функция Инстаграм. Если на постах ваших подписчиков упомянуто название вашего салона красоты, без оставленного лайка или комментария проходить мимо нельзя.