Интернет-магазин в Инстаграм с нуля: пособие для чайников.

Автор:
Дэн Уокер

Интернет-магазин в Инстаграм с нуля: пособие для чайников.

Дэн Уокер

Страница интернет-магазина в Инстаграм представляет собой дополнительную площадку для раскрутки бренда и соответственно самих продаж. Было бы ошибочно думать, что на данном ресурсе хорошо продаются лишь одежда и товары красоты. При должном желании и необходимых знаниях раскрутить можно всё что угодно – начиная от автозапчастей, и заканчивая книгами. С чего начать спросите Вы? Для начала потребуется создать профиль в Инсте, подключить его в Фейсбуку и перевести в статус компании. Поехали…

В этой книге вы обязательно узнаете о том, что представляет собой интернет-магазин в Инстаграм, несколько шагов для создания и настройки интернет-магазина. Что такое актуальное и как это можно использовать, распространенные ошибки специалистов по продвижению аккаунтов в Инстаграм. Как правильно использовать истории и прямые эфиры для удержания аудитории и продвижения.

Инстаграм это великолепная социальная сеть, которая позволяет прокачивать свой интеллект, театральность, навыки фотографа и видеографа. С помощью Инстаграм, можно показать себя аудитории.

Важные шаги для создания и настройки магазина

Создание интернет магазина в Инстаграм состоит из нескольких шагов. Первый шаг заключается в создании профиля в Инстаграм. Для этого нужен отдельный номер телефона и e-mail. Желательно указать отдельный номер и почту. Это нужно для того, чтобы не засорять свои личные контакты заявками и вопросами от клиентов. Регистрация аккаунта доступна не всем. В Инстаграм есть возрастное ограничение, которое составляет 18 лет. Это нужно для облегчения настройки функций аккаунта.

Следует запомнить, что в разделе настроек аккаунта будет отображаться дата рождения. Нужно отметить достоверные данные для того, чтобы в будущем не иметь никаких проблем. Например, когда клиент не может связаться с вами.

После этого нужно создать бизнес-аккаунт. Далее придумайте название. Лучшим вариантом будет ключевое слово или имя бренда. Это нужно сделать для того, чтобы облегчить поиск вашего магазина. После этого нужно подобрать подходящую аватарку. Следует максимально ответственно подойти к этому вопросу. Идеально подойдет оригинальный логотип интернет магазина. Это поможет клиентам узнавать вас и увеличит уровень доверия.

Если пользователи поймут, что вы можете себе позволить качественный и красивый логотип, значит у вас серьёзное отношение к своему делу.

Затем нужно заняться разделом «актуальное». «Актуальное» это запись в сторис. Нужно записать такие истории, которые увеличивают доверие аудитории и отвечают на самые распространенные вопросы. Для актуального можно создавать аватарки. Чем красивее будет эта аватарка, тем больше шансов на то, что пользователи кликнут по ней. Изображение должно соответствовать содержимому.

Каждый слышал о такой возможности как «актуальные». Для чего они нужны? Сюда можно написать стоимость своих товаров и услуг, их описание и разброс стоимости. Легко указать режим работы, часто задаваемые вопросы, отзывы. Последнее это самый важный пункт и настоящее горючее для топлива вашего бизнеса. Также можно добавлять и кейсы. Кейсы – это примеры работ, например, до и после.

После этого нужно описать свою компанию. Идеальное описание включает в себя ответы на вопросы почему, откуда, как и кто. Разберем эти вопросы более

подробно.

Почему? Здесь нужно описать свои преимущества. Задача ответа на этот вопрос заключается в том, чтобы убедить своих клиентов покупать продукцию именно у вас. Учитывать конкуренцию, это очень важный вопрос.

Откуда? Ответ на этот вопрос поможет клиентам узнать, что вы себя представляете. Если у вас реальный магазин, нужно указать адрес.

Ответ на вопрос как, важен для того, чтобы увеличивать свой доход.

Ответ на этот вопрос подразумевает объяснение процесса покупки товара, получение его.

Ответу на вопрос кто подразумевает рассказ о вашем интернет-магазине, бренде. Какая тематика у магазина и подобные вопросы.

Публикация контента

После этого нужно задуматься о публикации своего контента. В первую очередь нужно создать уникальное торговое предложение. Что это такое? Уникальное торговое предложение – это текст, который побуждает клиентов покупать именно у вас. Он включает в себя ваше предложение, что именно вы можете дать клиентам. Крайне важно проработать его и не спешить с публикацией. Чем качественнее будет это предложение, тем больше доход будет у владельца магазина.

После этого нужно рассчитать себестоимость своей продукции, указать стоимость своих товаров и услуг. В какой срок можно получить продукцию. Если вы не можете себе позволить указать реальную стоимость, нужно постараться описать другие важные особенности. Например, оставить информацию о сроке получения продукции и более подробный рассказ об этом.

Дело в том, что сейчас в России пока что нет функции «Shopping». Пока что нет возможности воспользоваться этой услугой несмотря на то, что заявка легко

отправляется.

Второй шаг заключается в создании фото контента. Ленту в социальной сети не будут смотреть, если у неё нет качественного оформления. Нужно продумать свой стиль из-за того, что в Инстаграме очень много конкурентов. Для успешного ведения бизнеса нужно выделяться. Нужно придумать свой стиль и делать оформление постов именно в нём.

В чём заключается оформление ленты фотографиями? Нужно:

· поработать над дизайном плитки.

· продумать витрину.

· создать стилистику своего бренда.

· использовать профессиональные изображения.

· продумать использование навигация.

Так как Инстаграм это социальная сеть, нужно использовать много изображений. Фотоконтент ценится гораздо выше, чем текст. Для создания качественных фото, экономически выгоднее самому купить профессиональное оборудование. Однако есть вариант, при котором можно обратиться в специальные учреждения, где обучаются студенты. У них будут практические задания (в качестве производственной практики). Если вы заплатите деньги, они смогут сделать изображение для своей практической работы. Это дешевле, чем обращение к профессионалам.

Как уже было сказано, в интернете царит огромная конкуренция. Вы должны быть уникальными, для того чтобы вызывать положительный отклик от клиентов.

Реклама своей продукции гораздо выгоднее при использовании специальных моделей (они участвуют в рекламе). Для этого нужно обратиться в модельное агентство.

Третий шаг заключается в создании контент плана для своего интернет-магазина. Прежде чем составлять план, нужно узнать виды контента:

· Репутационный контент. В этих статьях и фото нужно показывать достижения и награды своего магазина

· Новостной контент рассказывает об акциях и новинках

· Обучающий контент рассказывает о возможностях применения вашего товара. Яркий пример это изображение с людьми, которые одеты в футболку, продающуюся в магазине.

·Развлекательный контент предназначен для увеличения охвата аудитории и вовлеченности людей.

· Продающие посты, как понятно из названия, описывают преимущества товаров и почему клиент должен покупать именно у вас.

Для того, чтобы сделать пост более привлекательным, нужно писать так, словно вы рассказываете о товарах своим друзьям.

Очень важно спланировать график публикации постов. Для этого нужно описать, в какие дни и сколько постов вы можете позволить себе публиковать. Слишком часто делать не стоит, поскольку вы успеете надоесть аудитории. Если делать слишком мало, например, один раз в неделю, аудитория перейдёт к вашему конкуренту, так как забудут вас.

Хэштеги и метки

Четвёртый шаг заключается в работе с хэштегами и метками. Этот шаг больше о продвижении магазина, поскольку для того, чтобы вас найти, человек должен написать какие-то слова. В качестве хэштега идеально использовать свой бренд и словосочетания, которые связаны с вашей темой. А запросы бывают низкочастотными, высокочастотными и средне частотными. Идеально использовать именно средне частотные запросы.

Продвижение аккаунта Инстаграм

Пятый шаг заключается в продвижении интернет магазина в Инстаграме. Идеальный старт это сторис. Он не требует денежных вложений и каких-то усилий. В историях нужно добавлять анонсы постов основной ленты, посты со ссылками на магазин и опросы аудитории для удержания охватов

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/uoker_den/internet-magazin-v-instagram-s-nulya-posobie-dlya-chaynikov

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити