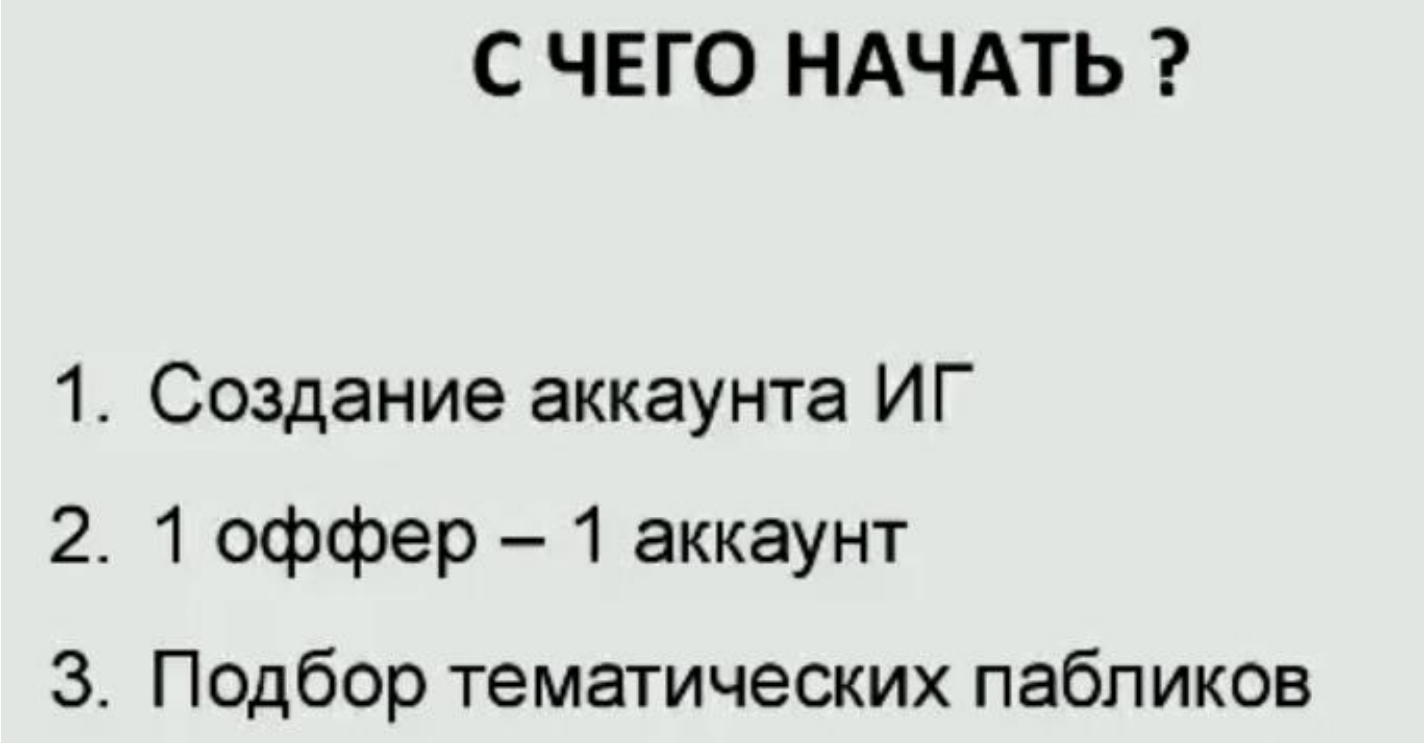
Instagram

КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ

ПОЧЕМУ СТОИТ ИДТИ В INSTAGRAM?

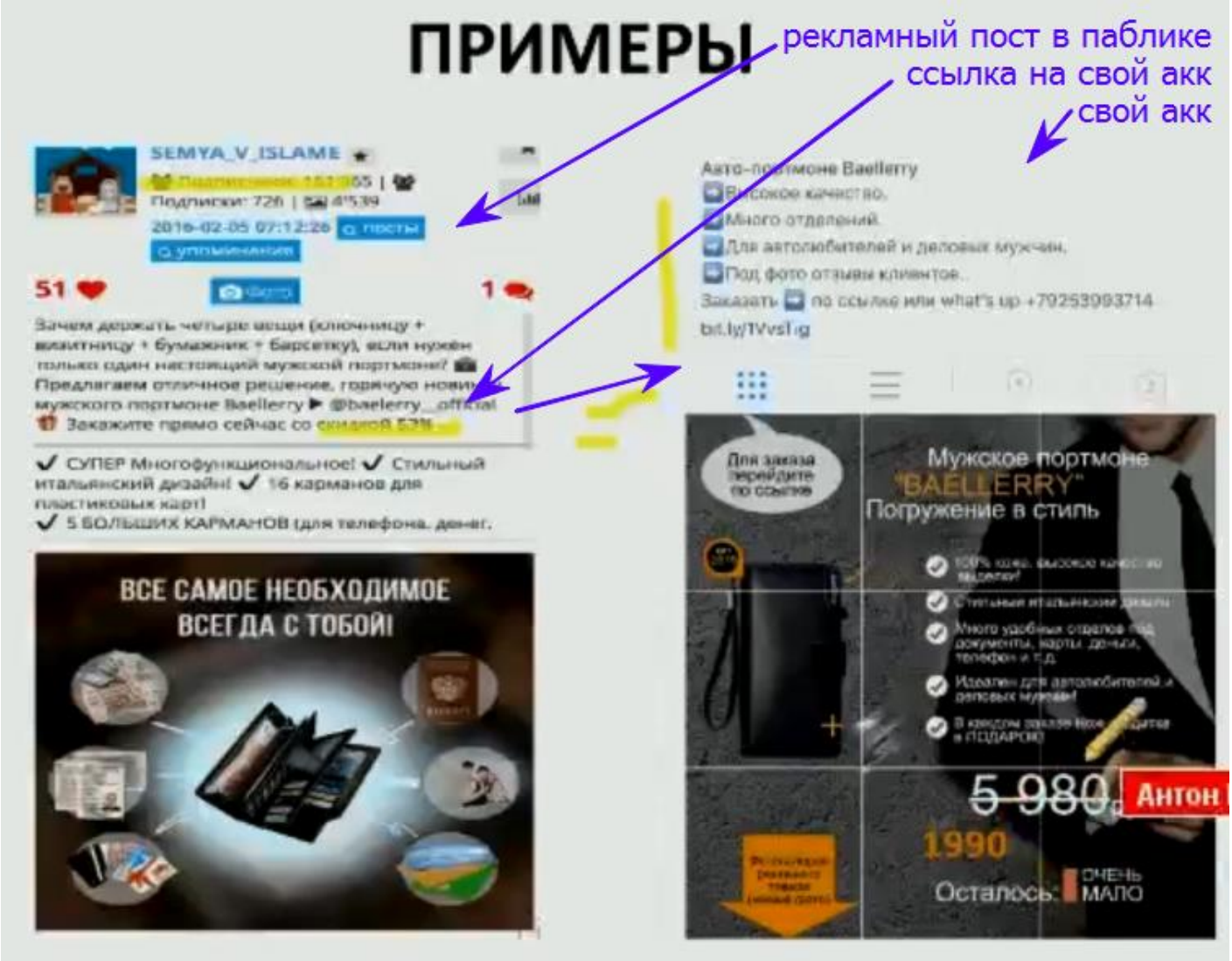
Ежедневно посещают более 10 млн россиян

Статистика по инстаграму



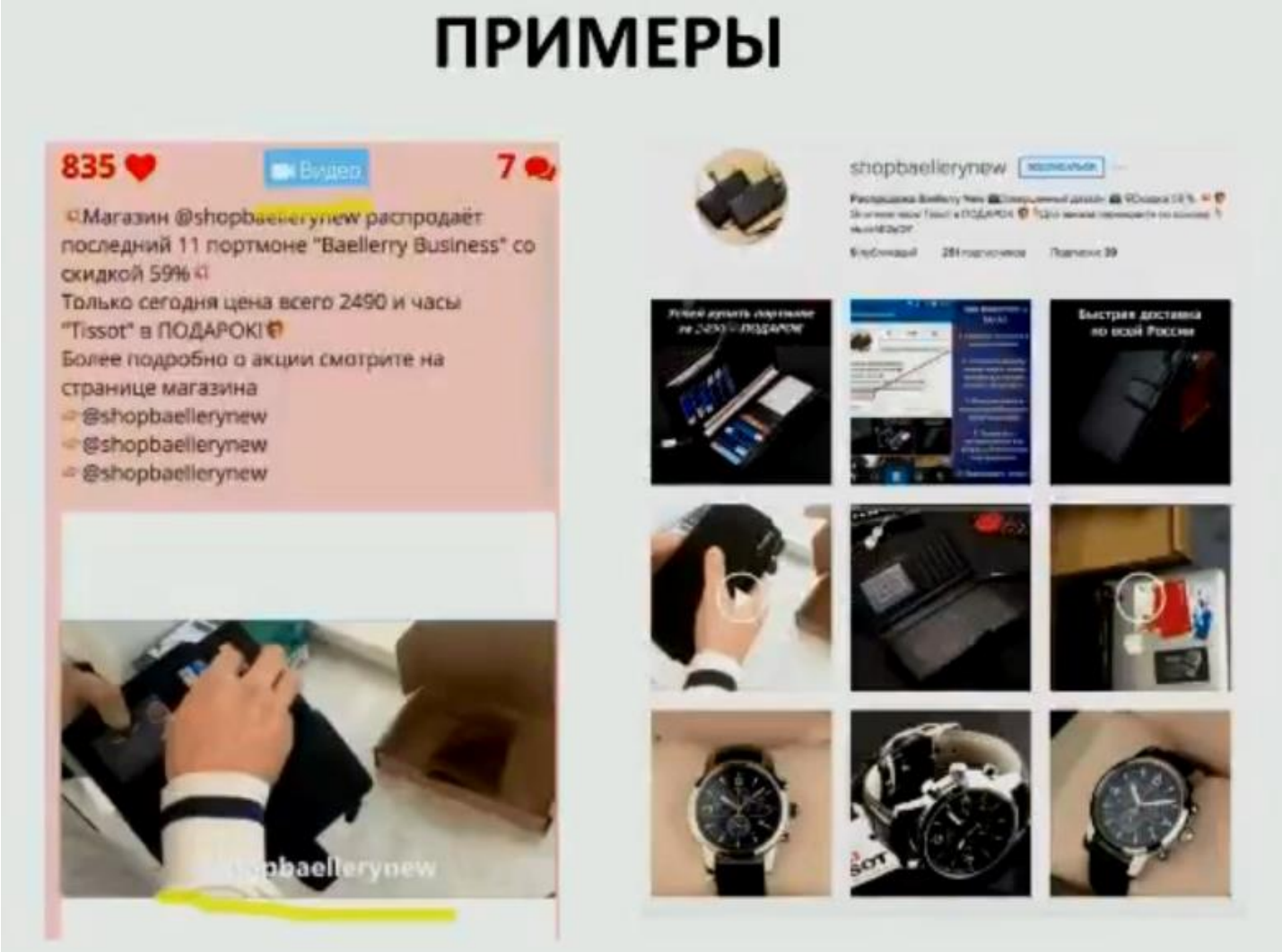
- Так как в Инстаграм ссылки запрещены рекламируем сначала свой аккаунт, а там уже ссылка на лендинг. Или (и) продаем напрямую из аккаунта. То есть продаем и с аккаунта, и с лендинга.

- Алгоритм следующий: человек заинтересован, переходит на аккаунт, и либо заказывает через него (обязательно указываем вайбер, ватсап), либо проходит далее на сайт и заказывает уже на сайте (лендинг должен быть адаптивным или хотя бы мобильным).

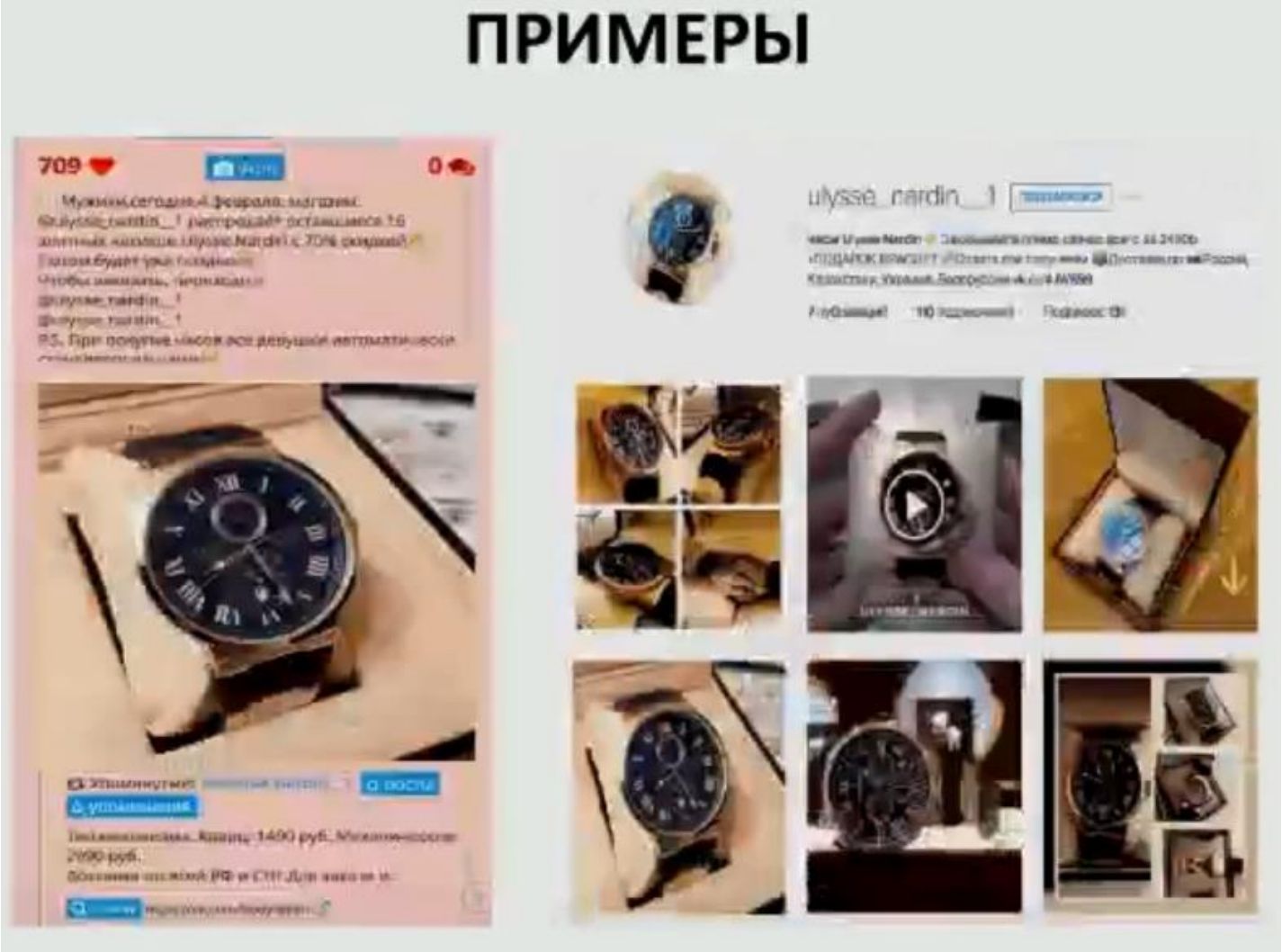


- *Рекомендация* - ссылку на свой рекламный аккаунт лучше делать в первых двух строках поста, так как в ленте полностью пост не показывается.

- *Примечание* - активность выше в видеоаккаунтах.



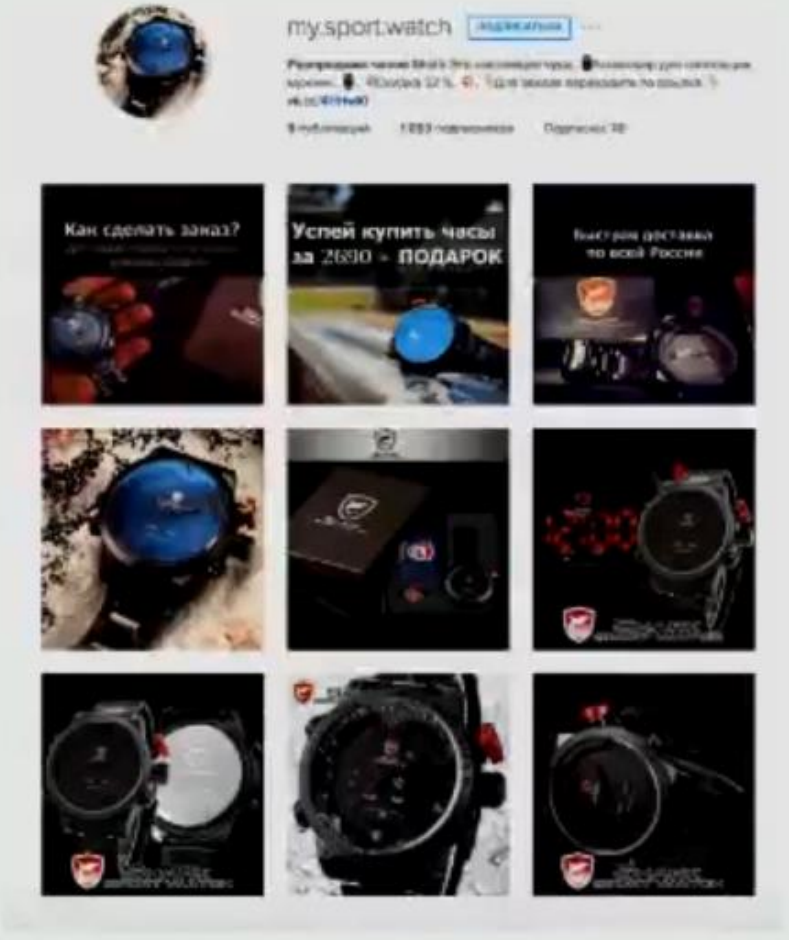
- Фото лучше, как отдельные самостоятельные единицы. Так как, когда листать будут, чтобы было без лишних вопросов понятно "что, куда и как".

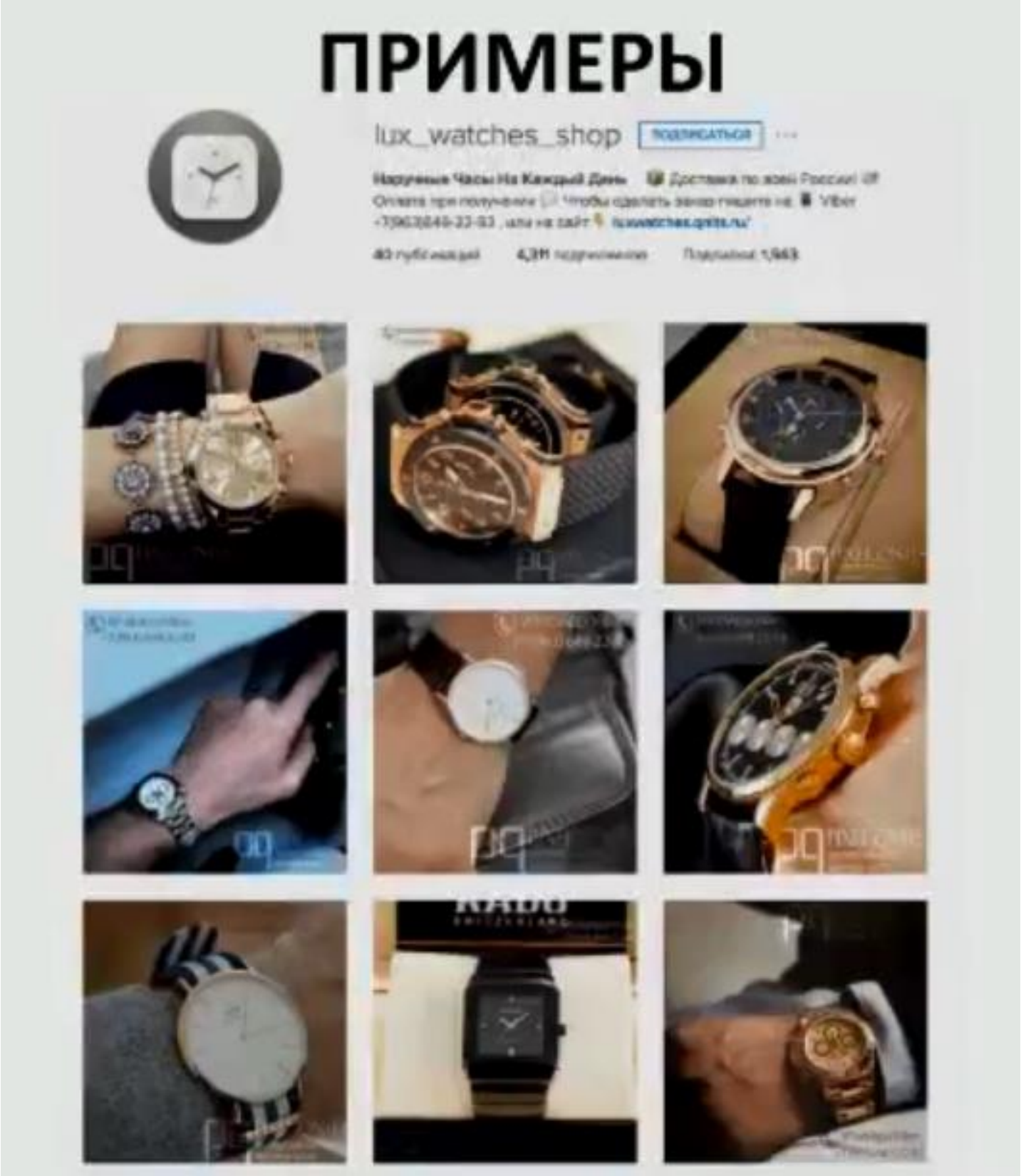


- *Важно* - при размещении, следим чтобы удалялись отрицательные отзывы. + заказываем положительные отзывы - очень разительно влияет на конверсию.

ПРИМЕРЫ

Рекомендуем распродажу часов
@my.sport.watch
Shark Sport - Неубиваемые часы для мужчин!
СКИДКА 52 % + ПОДАРОК!
Дополнительный Led-дисплей!
Большой функционал!
Водостойкость и противоударность!
Гарантия 365 дней!
Доставка по всей России!
Закажите прямо сейчас и получите скидку
Закажи часы Shark Sport
по ссылке в профиле
@my.sport.watch
Упомянутый: @my.sport.watch
посты
упоминания


my.sport.watch
Как сделать заказ?
Успей купить часы
за 2690 + ПОДАРОК
быстрая доставка
по всей России



- Это пример сообщества интернет-магазина часов, с постоянным добавлением фото о часах и другой информации. Долгосрочная реклама.

- *Инфо* - в Инстаграм можно пять аккакунтов с одного номера телефона (официально). При использовании мобильного приложения, можно быстро переключаться между ними.

Схема получения платного трафа

- Анализ конкурентов
- Выбор оффера
- Поиск площадок под рекламу
- Предварительный анализ площадок
- Подготовка аккаунта (технические вещи)
- Подготовка/создание креатива
- Закупка рекламы
- Работа с комментариями
- Анализ размещения

- Анализируем конкурентов, кто и что продает, в каких сообществах, как это делает - опять же Publer Вам в помощь - промокод ***Avito-Jonn22*** дает скидку -40%.

- 1 оффер = один аккаунт

- В Инстаграм хорошо идут достаточно дорогие вещи! *Платежеспособная аудитория!*

- Самое простое - это купить аккаунт (желательно с подписчиками - повышает доверие, стоят не дорого) и изменить его под себя! Главное, чтобы был информативный и с качественными фото.

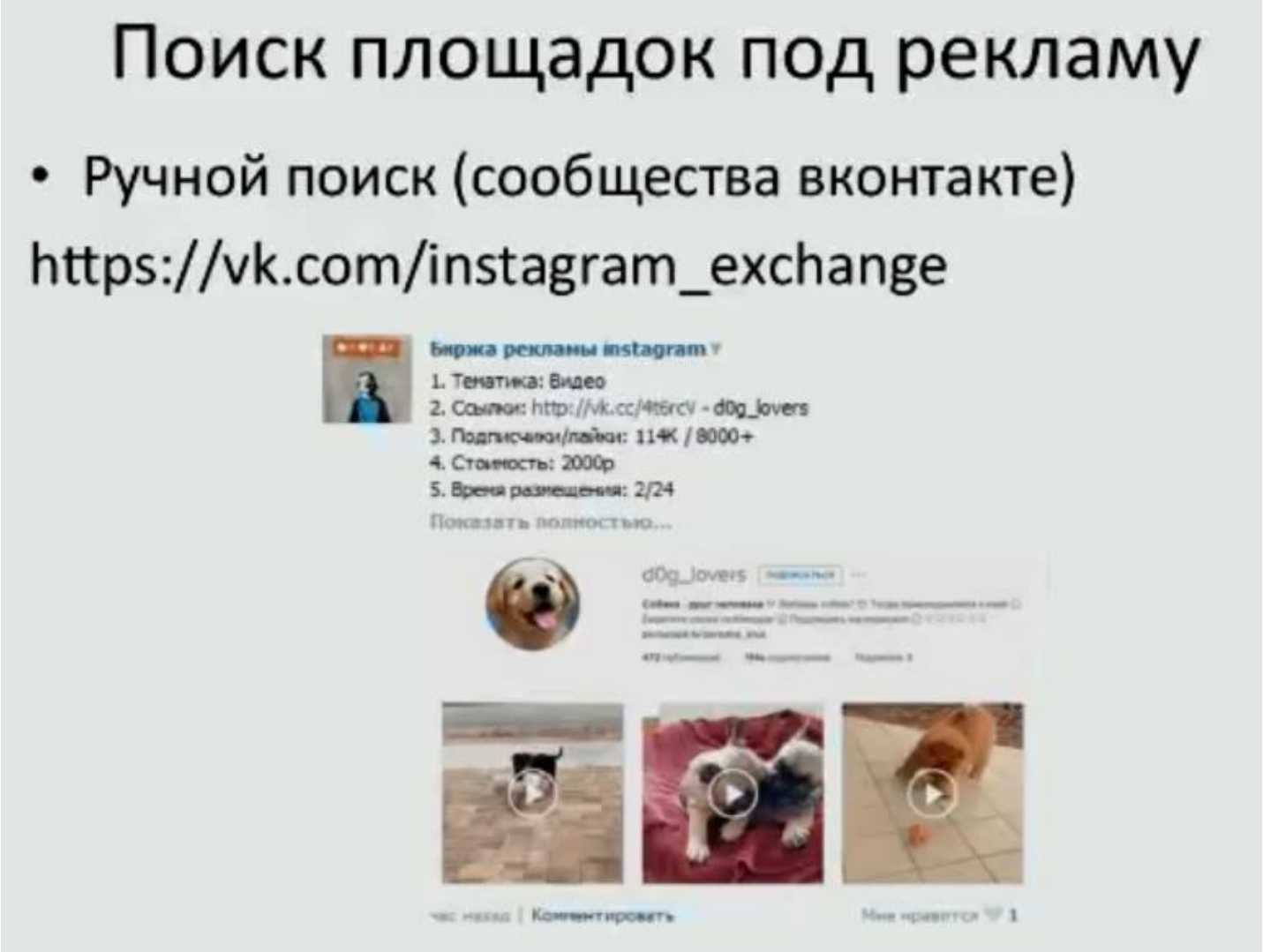
- Единственная заморочка может быть с покупкой рекламы в сообществах, так как сейчас Инстаграм развивается очень стремительно и бурно, и во многих сообществах реклама выкуплена на несколько месяцев вперед.

- Самое время развивать свои сообщества в Инстаграм, путем покупки рекламы в других сообществах на себя.

Выбор оффера

- Что вообще продается в инсте
- Похудение
- Бижутерия
- Товары (именные и тематические)
- Услуги

- Услуги продвигаются через набор подписчиков, т.е. сначала набираем подписчиков, потом пускаем рекламу.
- В Инстаграм охват гораздо больше по подписчикам (в отличие от Vk) - рекламный пост видят 90% участников сообщества, в котором даете рекламу. Т.е. в Инстаграм идет расчет на ленту новостей.



- https://vk.com/instagram_exchange - группа в Vk, одно из предпочитаемых инструментов, которая позволяет найти сообщество в Инстаграм для рекламы. Через группу можно договориться о закрепе объявления, о его выделении.

- Формула (усредненная) - на 1000 подписчиков должно быть 20 лайков.

- Примечание: в Инстаграм оптимально два размещения в сутки, дабы не выжечь подписчиков.

Оценка

- Лайки
- Комментарии
- Спам
- Реклама
- Наличие ЦА
- Цена относительно похожей тематики и активности
- Частота постинга
- ER > 2%

- Для *оценки эффективности сообщества* в первую очередь это:

  a. Лайки - 1000/20.

  b. Комментарии - все должно быть естественно, а не один комментарий на 1000 лайков.

  c. Реклама - есть ли упоминания этого сообщества в других сообществах. (если есть упоминания, то это хорошо).

  d. Наличие ЦА

  e. Сравниваем цены в одинаковых сообществах.

  f. Частота постинга. Чем чаще, тем хуже.

  g. ER - степень вовлеченности - *строго больше 2%*

Реклама

- 1 аккаунт = 1 ссылка = 1 размещение
- Ставим метки в ссылку-размещения
- Следим за комментариями

- Креативы ищем через Publer - единственно выбираем "удаленные" - это означает, что это были рекламные посты - анализируем, моделируем.

Продающие страницы

- Лендинг на 9 кусочков
- До/после + демонстрация потребления продукта
- Сам продукт
- Описание форматируется смайликами

- Нововведение: Инстаграм ввел возможность загрузки видео до минуты. Хорошо для продающих аккаунтов.

- Стрелочки, смайлики - http://softobase.com/ru/article/smayliki-dlya-vkontakte и http://vemoji.com/#all

- Гипермаркет аккаунтов - http://djekxa.ru/

Схема получения бесплатного трафа

- Выбираем тематику сообщества
- Создание группы
- Оформление
- Контент
- Постинг
- Аккаунты
- Инвайтинг
- Меры безопасности

- В бесплатных методах - очень много ручной работы!
- Создаем группу, оформляем, постоянно постим тематичный контент, покупаем аккаунты и заполняем их профили, массово инвайтим, подписываемся на кого-нибудь. Спамим с ссылкой на основной продающий аккаунт.
- Прокси, чистка кук, кеш и т.д.
- http://www.bluestacks.com/ru - Android-эмулятор.

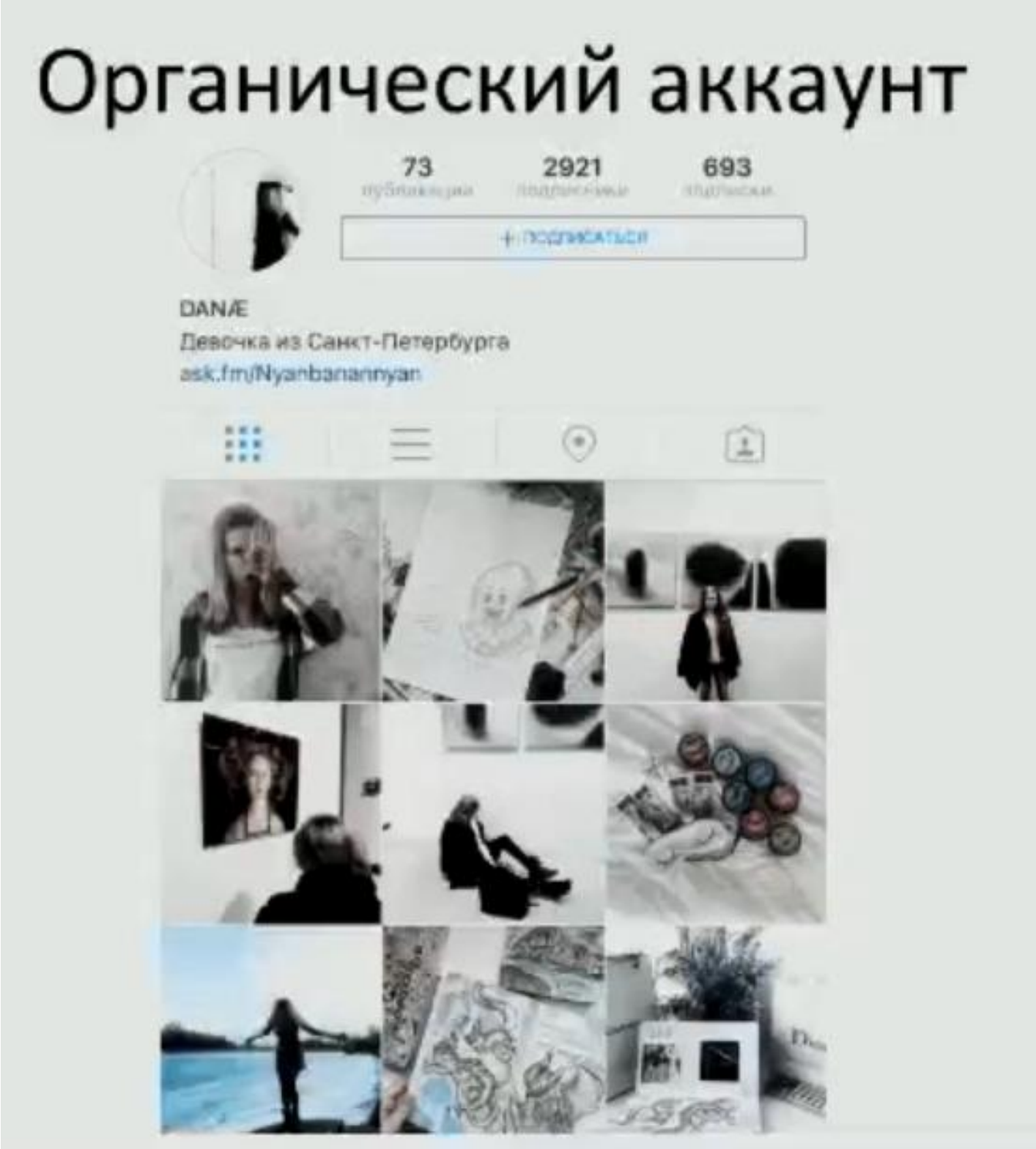
Создание

- С телефона
- С эмулятора
- Купить аккаунт и воспользоваться instap.ru
- Если есть – лучше взять старый аккаунт с активностью

Варианты работы

Варианты

1. Делаем новый тематический аккаунт, наполняем и постоянно ведем. Развиваем закупкой рекламы + МФ и МЛ. Потом продаем в нем рекламу или рекламим свои офферы.
2. Заполняем аккаунт тематикой, на которую сливаем и запускаем МФ и МЛ, привлекая целевых клиентов.
3. Создаем несколько аккаунтов, например органических (10-1000) и с них спамим



- Важно создавать аккаунты тематические, а не на конкретный офер, товар. Нужно делать аккаунты, как бы, "живого человека".

Полезные сервисы

- Publer -аналитика и статистика
- Popsters - статистика по дням недели, часам, лайкам, репостам, комментам
- Instagrab.ru - качаем фото и видео с других аккаунтов ИГ
- https://like4u.ru - накрутка лайков
- http://soc-service.com/ins/posting - накрутка комментов

- http://bosslike.ru - накрутка лайков, подписчиков, друзей, групп Вк, фолловеров в Инстаграм бесплатно

Полезные сервисы

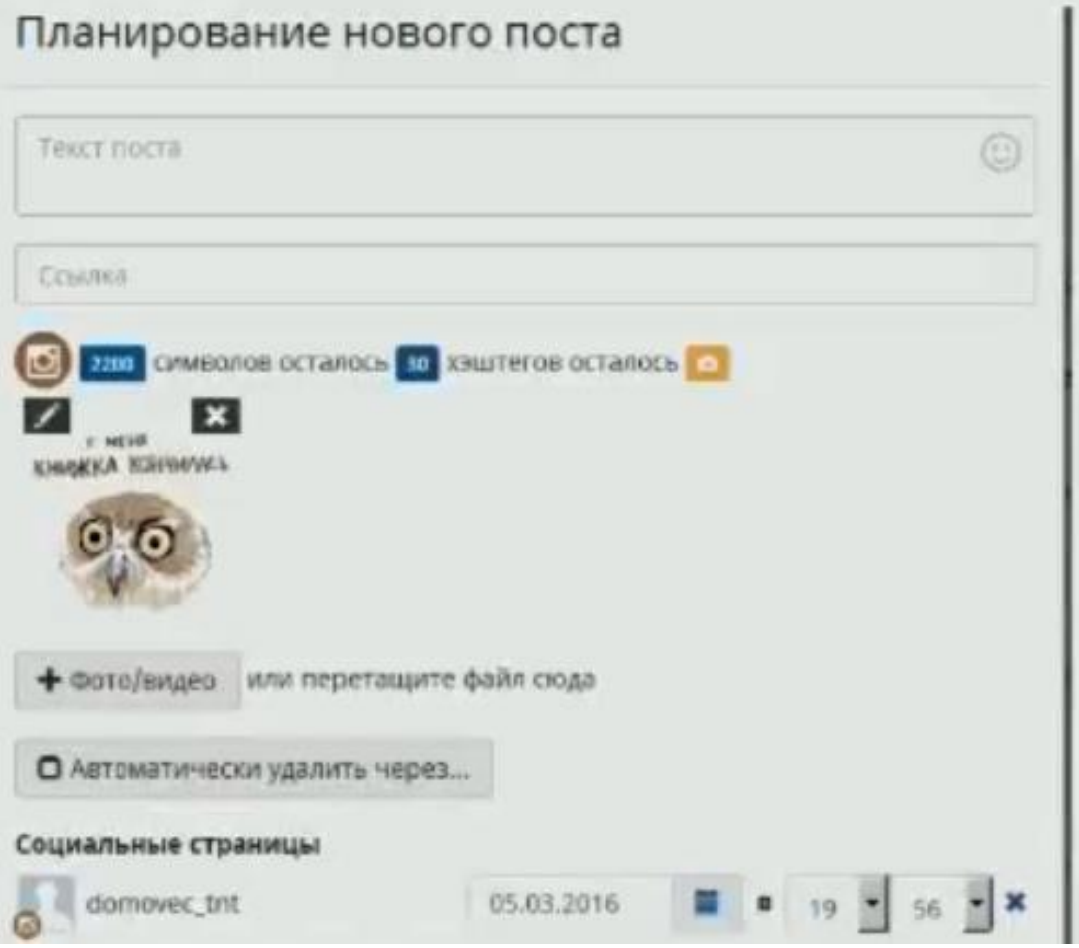
- Instatool или tooligram

1. Лайкинг (добавление лайков к записям в instagram):
- По тегам (ключевым словам);
- По списку (по списку пользователей);
- 2. Фолловинг (добавление подписчиков в instagram):
- По тегам (ключевым словам);
- По списку (по списку пользователей);
- 3. Анфолловинг (отписка):
- Только от невзаимных;
- От всех;
- 4. Парсинг (сбор целевой аудитории) по критериям:
- По тегам (ключевым словам);
- по конкурентам (из подписчиков или подписок у конкурентов);
- По гео (к примеру – по “москве”);
- Аудитории (тех, кто лайкал, или оставлял комментарии к записям конкурента)
- 5. Проверка аккаунтов;

- Сервис нарезки для Инстаграм - http://saliy.ru/tools/instagram-cutter/

Наполнение

- Smmplanner.com



Безопасность

- Использовать proxy: 1-2 сообщества на один прокси
- Прокси продляем, стараемся не менять
- Не наваливаем сразу большую активность на сообщество
- Привязываем к фейсбук

Задание

- Обосновать ЦА
- Найти 5 офферов которые размещают конкуренты и выбрать для себя минимум 2
- Сделать рекламный аккаунт
- Найти, сделать креатив которым лить
- Подобрать паблики для размещения и обосновать.

Для заметок

Для заметок

Для заметок