



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

“Le 10 cose che nessuno ti dirà (a parte noi) per aumentare il tuo business su Instagram”

#1

Ricordati che devi essere UTILE.

Tu, il tuo servizio o il tuo prodotto dovete risolvere i problemi del tuo target (cos'è il target? Lo vediamo al punto 6).

I contenuti da creare devono dunque

.Informare

.Intrattenere

.Ispirare



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#2

Fai capire immediatamente chi sei.

Come? Dalla Bio (e ragazzi, qui anche i maggiori aspiranti influencer cadono).

Quando un nuovo utente approda sul nostro profilo e pensa "mmm.. profilo interessante", andrà nella Bio a vedere chi sei, cosa fai e perché la tua comunicazione dovrebbe interessargli.

Le Vanity metrics (numero di followers) sono, sì, importanti, ma al giorno d'oggi, i modi per avere decine di migliaia di followers sono molti.

Ci sarà capitato di atterrare su profili esteticamente interessanti e con 2882728191 mila followers ma poi, controlli la Bio e pensi... "Chi è sto qui? Perché ha così tanti followers", chiudi e prosegui la tua navigazione.

Deve saltare immediatamente all'occhio

.Chi sei

.Cosa fai

.Perché all'utente conviene seguirti (come puoi aiutarlo)

.Dove vivi (non sottovalutate la localizzazione o l'area che coprite con il vostro business)



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#3

Fatti trovare!

Utilizzare un UserName e un Nome utente (vedi "Modifica profilo") che indichi in nostro posizionamento nel mercato.

Es:

Username: AndreaDolcettiDesign

Nome: Architetto web Designer

Username: AriannaLodato_consulente

Nome: Social Media e comunicazione

Username: Oxysoft Ferrara

Nome: Soluzioni informatiche

In questo modo il sistema aiuterà gli utenti che dimostrano interesse nel nostro settore a farci trovare.



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#4

La didascalia

Utilizza una modalità di comunicazione, semplice ma interessante, alla portata di tutti, il *tecnichese* ormai è passato di moda.

Mostreremo la qualità di un prodotto e la professionalità di un brand in altro modo (che vi dirò a breve).

Creare interazione è fondamentale sia a per il famoso algoritmo, Instagram premierà quei contenuti che reputerà interessanti valutandone l'interazione, sia per creare reali interazioni.

Per convertire un utente a potenziale cliente occorre interessarlo, coinvolgerlo, creare scambio. Per questo: sii

. Umano

. Raggiungibile

. Gentile (non c'è bisogno di dirlo)

. Crea relazioni reali come avvenissero off line, se un potenziale cliente entrasse nel tuo negozio, ufficio o ambulatorio.

E con questo punto mi collego punto numero 5..



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#5

Le Vanity metrics si.. ma non del tutto

Avere centinaia di migliaia di followers rende un profilo veramente autorevole, ma se quei numeri sono solo spettatori, il nostro business non ne gioverà affatto.

Per questo: non focalizziamoci solo sulla ricerca di nuovi followers, impegniamoci a creare i migliori contenuti per chi già ci segue, e vedremo che la crescita andrà da se, attraverso la condivisione del nostro contenuto da parte dei nostri followers e del passaparola sia on-line che off-line.. perchè non dimentichiamoci, il passaparola off-line esiste e funziona ancora molto bene.

Come faccio a sapere quali sono i migliori contenuti per i miei followers? La risposta nel punto



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#6

Conosci i tuoi followers, che da adesso iniziamo a chiamare target (ovvero pubblico di riferimento).

Conoscere il proprio target come il nostro più caro amico è la chiave di svolta che ci porterà a ricevere finalmente le soddisfazioni tanto desiderate (no, non sto esagerando).

Ok ma di cosa stai parlando?

Parliamo con gli utenti, on e off line e capiremo quali sono le loro esigenze rispetto al nostro settore di business.

Le cose che per noi possono essere banali, (perchè appunto siamo dei professionisti del settore), per i nostri utenti possono essere un problema e avrebbero bisogno di qualche aiuto o qualche spunto.

Ed esattamente come SuperBrand, arriveremo a salvarli.

“Si ma non posso mica dare dei servizi in maniera gratuita..”



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#7

E' esattamente ciò che devi fare.

Il nuovo marketing, quello che chiamiamo Content Marketing, si basa proprio sul donare la nostra conoscenza a scopo gratuito, i primi a dover dare siamo noi. Perché?

Perché la piazza è piena di offerte in tutte le nicchie di mercato possibile.

Non sarà quindi il prodotto o il servizio in se a vincere sulla concorrenza, ma l'empatia, il valore condiviso, la comunità, il tuo aiuto gratuito ecc...

Quindi non dobbiamo aver paura di svelare i segreti del nostro mestiere: le persone capiranno la nostra preparazione, la nostra professionalità... capiranno che hanno bisogno di noi, siamo il loro SuperBrand.



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#8

Il Feed è il tuo abito e si sa, l'abito fa il monaco.

Feed= zona dove ci sono tutte le foto nel nostro profilo IG.

Foto brutta o di bassa qualità = Brand brutto e di bassa qualità

E' un pensiero che si forma in maniera inconscia nella mente di chi visita il nostro profilo e se anche ce la stiamo cavando bene con le didascalie, l'immagine vincerà sulla nostra vena da scrittore.

Per questo, se davvero non abbiamo il gusto o l'occhio fotografico, affidiamoci a esperti.

La qualità delle immagini è fondamentale: più le nostre foto sapranno trasmettere, più l'intero lavoro sul social sarà ottimizzato.



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#9

Mettici la faccia!

Non è esattamente semplice per tutti, lo so (non vi sto a raccontare i mesi che ci metto per indottrinare i miei clienti a metterci la faccia) ma fate una prova: pubblicate una foto di un prodotto del vostro brand o di una persona che non siate voi sul vostro profilo IG.. bene, dopodomani pubblicate la vostra foto.

Notate la differenza incredibile? Probabilmente vi sarà esploso l'Instagram (come diciamo noi quando un contenuto va alla grande).

Metterci la faccia è FONDAMENTALE, il nostro target, i nostri utenti, devono affezionarsi a noi, devono conoscere il nostro volto, e se sono già nostri clienti, saranno attratti da una fotografia con un soggetto familiare.

E in generale, per qualsiasi contenuto, inserite nella foto una figura umana familiare agli utenti, anche se si tratta di un prodotto, performerà molto di più.

E mi raccomando, se non volete sprecare tempo nella creazione di contenuti che faranno un fragoroso FLOP, non scaricate immagini da Internet.



ImageCare by Oxysoft

Gestione social – Creazione siti web – Promozione sul web

#10

Le stories!

What? I don't understand.

Le stories, quei contenuti che durano 24ore e si trovano nelle "Palline" in alto, sono lo strumento che ci fanno davvero diventare amici dei nostri utenti.

Pensiamola così:

Post: contenuto ufficiali, tutti belli e confezionati

Stories: retroscena, ricerca, sviluppo, ma soprattutto noi stessi, nel nostro brand.

Qui non vi dico di "Metterci per forza la faccia" perchè se non siamo abituati a parlare in video o usare self, dare un messaggio diverso dal nostro intento è veramente un attimo.

Mentre vi allenate riprendendovi e parlando da soli davanti alla telecamera potete utilizzare foto e scriverci sopra il testo.

Diventate amici delle stories, sono uno strumento favoloso per arrivare dritto ai vostri clienti.