

РЕКЛАМА В INSTAGRAM

Рыжковская А.В., Петрище А.А., студентки гр. МК-08, I курс
Научный руководитель Пузыревская А.А старший преподаватель
Белорусский государственный технологический университет
г. Минск

Сегодня маркетинг и реклама движется к глубоко укоренившейся социальной и визуальной торговле. И именно Instagram возглавляет это движение.

Социальная платформа имеет огромные возможности для маркетологов - с помощью инструментов для рекламы и шопинга, Instagram становится ключевым элементом любой стратегии роста электронной

Исследование Instagram показывает, что откликов от объявлений спонсируемых Instagram в среднем в 2.8 раза больше, чем от других социальных сетей. Forrester сделал независимое исследование платформ и обнаружил, что потребители в 58 раз более склонны к брендированным контентам, расположенным на Instagram по сравнению с Facebook и имеют в 120 раз больше шансов по сравнению с Twitter. Гости Instagram остаются на сайте в среднем на 192 секунды дольше, чем посетители из Facebook, Pinterest и Twitter, то есть трафик в Instagram задействован намного дольше[1].

Instagram имеет самый высокий процент мобильной аудитории из всех социальных платформ. Это важно, потому что большинство людей имеет доступ к социальным сетям с мобильного телефона, часто просматривая контент в движении.

Именно поэтому мы решили проанализировать рост прибыли в молодой белорусской компании, создающей конфеты ручной работы исключительно из качественных натуральных компонентов без искусственных добавок под брендом «MarieT», которые уже использовали Instagram как рекламную базу.

В Instagram «MarieT» использует все способы продвижения: Instagram Stories, реклама через блогеров, бизнес-профиль. Основной упор компания ставит на фотографии, так как они являются основой социальной сети. Грамотно подобранная обработка, описание в посте, популярные хэштеги ежедневно приносят компании 5-7 человек к целевой аудитории. Т.е. 30-35 человек в неделю. А это порядка 2-3 новых заказов в течение 7 дней. Так как продукция данной фирмы сосредоточена на людей с доходом выше среднего и высоким, целью которых является получение удовольствия от шоколада, то доход с 2-3 новых заказов составит 20-25\$. С вычетом издержек, которые составят примерно 10\$, прибыль выйдет 15\$. С каждым новым днём эффект будет возрастать. При учёте уже состоявшейся аудитории компания на данный момент получает в среднем 50-70\$ в сутки, с учётом того, что страница в Instagram существует 93 недели. Аудитория сейчас составляет 8777 подписчиков, половина из которых являются потребителями их продукции.

Таким образом используя Instagram мы быть точно уверены, что целевая аудитория будет расти ежедневно, а вместе с этим и наша прибыль. Чтобы не сделать ошибок и не испортить репутацию своей компании следует придерживаться основных правил, трендов.

Новые тренды Instagram связаны в первую очередь с технологическим развитием платформы. В 2016 году появилось много дополнительных функций, которые будут развиваться и в 2017-м. Более того, без них продвижение в Instagram станет почти невыполнимым[2].

Instagram Stories: популярность Instagram Stories связана с желанием пользователей разделять постоянный контент и временный. Instagram продолжит развивать раздел «историй», добавляя туда новые опции. Количество пользователей Instagram Stories будет расти, в том числе и в бизнес-сегменте.

Instagram Direct: сообщениями в социальной сети Instagram пользуется более 300 млн человек. Теперь можно отправлять с помощью сообщений видео, которое исчезает сразу после просмотра. Отправитель может увидеть, делает ли получатель видео скриншот экрана в момент просмотра. Для бизнес-сегмента это отличный инструмент для налаживания коммуникации со своей аудиторией, который стоит использовать.

Instagram Shopping: шоппинг в социальных сетях — одно из наиболее перспективных направлений для разных платформ, Instagram не исключение. В ближайшие годы этот тренд станет одним из основных.

Уникальный качественный контент: качественный контент — это основа продвижения любого ресурса в интернете. Для аудитории Instagram уже не в новинку и ей порядком приелись коммерческие аккаунты. В 2017 халтурная работа не пройдёт, хотите реальных продаж — создавайте свой уникальный качественный контент.

Упор на видео: качество и доступность интернета растёт, как и возможности смартфонов. А значит меняются и способы донесения информации. Поэтому активно создавайте и выкладывайте видео контент. Он воспринимается аудиторией гораздо сильнее, чем привычный формат постов.

Реклама у Instagram-блогеров: ещё один способ, позволяющий продвигать свой бизнес в Instagram. В любой соцсети есть популярные аккаунты, которые читают десятки тысяч людей. И реклама в таких аккаунтах может быть очень эффективной, особенно если подобрать правильную площадку.

Бизнес профиль: в 2017 году мы увидим повальный переход коммерческих аккаунтов в данный формат. Всё что для этого нужно — желание и страница в Facebook. Бизнес профиль позволяет создать кнопку «связаться», а также получить доступ к статистике, анализ которой является основой оптимизации своей работы и рекламных кампаний.

Основные особенности и рекомендации:

- говорите с людьми или показывайте людям.

- размещайте пост, когда у вас есть хотя бы час времени на общение. Это позволит вам убирать корректора осанки и другой спам, они активны в свежих постах.
- найдите в чем ваша уникальность.
- игры, конкурсы, лотереи, все это хорошо для продвижения ваших услуг.
- если у вас есть товар или услуга, постарайтесь привлечь внимание популярных блогеров из вашей целевой аудитории. Один их пост о вас может обеспечить работой на месяц и увеличить количество ваших подписчиков.

Таким образом, Instagram сейчас не только бесплатное приложение для коммуникации, а еще и источник дохода. Реклама в данном приложении обеспечивает высокий интерес к продукции. Instagram - актуальность, значимость и своевременность.

Список литературы:

1. Instagram ads get great results [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yotpo.com/blog/advertise-on-instagram/> Дата обращения: 03.04.2017г.
2. Методы рекламного воздействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advesti.ru>. – Дата обращения: 03.04.2017г.