



La comunicazione

Perché è importante
utilizzare i social network.

01

Partiamo subito

Utilizzare i social network ci permette di raggiungere porzioni di pubblico immense, ci permettono inoltre di differenziarci e di infondere fiducia nei nostri potenziali clienti.



Perché differenziarsi?

Sembra una domanda retorica, ma in realtà è un concetto che va oltre la prima impressione.

Differenziarsi significa posizionarsi in un mercato, consolidando la propria attività offrendo contenuti unici.

Ma veniamo al dunque

Perché utilizzare instagram per incrementare la propria presenza aziendale?

Instagram è una piattaforma Social di grande valore aggiunto per il tuo business imprenditoriale: consente di generare vendite, accrescere il traffico e fidelizzare la clientela aziendale. Instagram è in grado di conquistare una buona "fetta" di acquirenti potenziali sul mercato online.

ECCO ALCUNI PRATICI CONSIGLI...

La cura della propria identità digitale...

...è importante come la cura della persona

Foto e Post

Le persone amano visualizzare in che modo i manager e i Founder delle Start Up trascorrono il tempo con la famiglia durante il weekend: basta condividere i post, le foto e i video sul profilo aziendale Instagram ed il successo è assicurato.

Esistono filtri professionali a basso costo che ti permettono di avere risultati migliori.

Le trovi qua.

Brandizzare il profilo

Gli esperti del settore consigliano di creare un “brand aziendale-personale”, che sia una sorta di “ibrido” tra un account personale e uno aziendale: quale miglior vantaggio? Puoi sfruttare a tuo beneficio la possibilità di raggiungere più segmenti di pubblico.

Nome utente

Il prossimo passo è quello di ottimizzare il tuo profilo Instagram scegliendo un nome utente o username che sia di valido ausilio per creare un “brand” personale, ora non res

ta che iniziare ad aumentare followers al tuo profilo.

Il prossimo step è quello di compilare il campo relativo alla scelta del nome: la maggior parte delle persone tende ad utilizzare lo stesso username.

La migliore strategia è quella di prediligere parole chiave mirate e di "nicchia". Pensa ad esempio a cosa digitano i consumatori finali quando ricercano un prodotto o un servizio che la tua attività di business vende.

Una volta trovate le keyword strategiche, non devi fare altro che inserirle nel campo del nome. Infine, devi inserire la tua biografia: è buon consiglio suddividere la tua bio in due parti.

La prima parte dovrebbe spiegare rapidamente chi sei, cosa fai e in che modo raggiungi i tuoi obiettivi ambiziosi. Ad esempio, se gestisci un'attività di sneaker su Instagram, nella prima parte della corporate history devi descrivere ciò che fai e includere anche la mission istituzionale.

Nella seconda parte della tua bio devi inserire la call-to-action o CTA: dato che Instagram fornisce solo un collegamento al tuo profilo, gli esperti consigliano di utilizzare delle paroline "magiche" che spingono i follower a dire sì e a premere il pulsante.

Cosa pubblicare?

03

Il metodo CHECT

L'acronimo CHECT sta per:
Contenuto, Hashtag, Engaging, Captions, Tagging.

La prima C sta per contenuto: ricorda che i contenuti condivisi su Instagram devono essere di alta qualità, l'immagine non deve essere pixelata e deve richiamare il logo e l'estetica del brand. puoi usare dei filtri per migliorare tutte le tue foto molti sono economici e fanno un grande effetto!

H sta per hashtag: per scegliere gli hashtag più strategici per il tuo account, leggi questa guida. per attrarre follower devi puntare sempre a hashtag di "nicchia" e mirati, evita l'utilizzo di hashtag popolari #love, #school, #life, poco utili, qua trovi una lista dei migliori..

La E sta per engaging ovvero “coinvolgente”: per conquistare follower Instagram è importantissimo creare contenuti virali, emozionali e originali. Anche se non esiste una formula magica, un contenuto efficace scaturisce da un mix di elementi come la creatività, l’uso di immagini e di keyword strategiche.

Creare contenuti “stimolanti” significa incuriosire e costruire un legame virtuale con i follower più influenti e più promettenti.

La seconda C sta per captions ovvero “didascalie”: un’ottima strategia per conquistare i primi 1.000 follower è quella di comprarli per partire subito con una pagina visitata oppure inserire sottotitoli e scritte esplicative o informative sotto le foto o le immagini postate.

Ciò stimola i follower a condividere di più i tuoi contenuti ed a creare valore aggiunto al tuo profilo personale e aziendale.

Ricorda che le immagini o i video condivisi con le didascalie sotto riportate consentono di “catturare” costantemente l’attenzione.

Infine, la T sta per tagging: contrassegnare con un tag altri account è un’operazione che consente di incrementare la visibilità dei tuoi post di profilo Instagram. Inoltre, taggare un post consente di aumentare notevolmente la probabilità di interagire con altri utenti.

La migliore strategia è quella di contrassegnare con un tag altri account quando si ritiene che sia utile per chi legge il contenuto postato.

Molti taggano anche nei commenti per far capire che si sta rispondendo direttamente ad un follower Instagram, mentre altri usano il tag nei commenti.

Esistono siti utili a farsi conoscere tramite tag e shoutout come ad esempio shoutcart.it

Le "Storie"

Le storie di Instagram continuano a riscuotere grandissimo successo tra i follower: si tratta di brevi video e foto da inserire nel profilo personale e aziendale, come una sorta di diario quotidiano. Le storie si aggiornano e rendono "dinamico" il profilo Instagram: ciò consente di far crescere la popolarità dell'account ed attirare i follower e i potenziali clienti. Le Storie di Instagram hanno una durata di sole 24 ore: è un ottimo modo per condividere tutti i segreti del backstage della tua attività imprenditoriale o i bei momenti che trascorri con i tuoi figli o con la tua famiglia

[Scoprine di piu cliccando qua.](#)



Se si riesce a rendere la propria storia imprenditoriale coinvolgente e di grande impatto emozionale, l'algoritmo di Instagram rileva che i contenuti postati sono di ottima qualità.

Di conseguenza, si ha la possibilità di conquistare nuovi segmenti di clientela, potenzialmente interessati all'acquisto dei prodotti e dei servizi.

Una seconda strategia vincente è quella di salvare le migliori Storie di Instagram come momenti più importanti della vita imprenditoriale o del tuo profilo personale e pubblicarle poi, nella sezione "Storie in Evidenza".

È importante postare le storie che mostrano realmente chi sei e di cosa tratta la tua attività di business: quando un nuovo potenziale follower visualizza per la prima volta il tuo account, la descrizione dei momenti salienti della tua storia personale e imprenditoriale è un valido "biglietto da visita" che consente di monetizzare i contatti.

"L'Engagement"

Hai un Engagement Instagram basso e vuoi aumentarlo? È bene sottolineare fin da subito che ovviamente oltre ad avere un alto numero di followers conta anche l'**engagement**

Monitorare e misurare il proprio Engagement Instagram consente di ottimizzare e di far crescere il tuo profilo.

Se i post hanno poca interazione rispetto ai tuoi follower, è necessario ricercare una valida soluzione che ti aiuti a migliorare il tuo engagement, come ad esempio servizi a pagamento di incremento views o like ai post, sono utili e spesso riescono a spingere post tra la lista dei post instagram di tendenza!

Engagement Instagram OGGI: cosa è cambiato?

Non è un segreto che da quando è stato introdotto il nuovo algoritmo di Instagram, i post con un alto engagement (like, commenti, condivisioni, ecc.) fanno posizionarsi più in alto rispetto ai post meno considerati.

Quando un post riceve una grande quantità di like o di commenti, l'algoritmo riconosce questi segnali come caratteristiche di eccelsa qualità, **per questo spesso aziende e grandi brand comprano like!**

Dato che Instagram è noto per avere tassi di coinvolgimento più elevati rispetto a qualsiasi altra rete di Social, vediamo alcuni trucchi che ti consentono di battere l'algoritmo e di aumentare il coinvolgimento di Instagram ora.

Instagram si è rapidamente evoluto con l'introduzione di nuove funzionalità come le Instagram Stories che hanno cambiato la piattaforma e, anche la stessa definizione di "engagement" ha subito una revisione

L'engagement di Instagram può essere concepito come un set di interazioni, Mi Piace, commenti, ma è anche di visualizzazioni, condivisioni, salvataggi, swipe e DM.

È arrivato il momento di cambiare il modo in cui pensiamo a Engagement Instagram! Invece di limitare il coinvolgimento solo ai Mi piace e ai commenti su ciascuno dei tuoi post di foto, dovresti ripensare in modo olistico all'Engagement del tuo account valutando servizi che possano aumentare il numero di like di tutti i post e studiando una strategia su misura.

Non a caso Instagram ha il più alto tasso di coinvolgimento e anche la più rapida crescita dei follower. In media, se la tua attività imprenditoriale fa un ottimo lavoro su Instagram può attendersi un incremento di **12-15** punti percentuali.

5 consigli per aumentare il tuo engagement!



Prima di analizzare le tattiche strategiche per incrementare l' Engagement Instagram, è fondamentale calcolare la crescita dei follower. Non serve avere un Premio Nobel per la Matematica, è un calcolo aritmetico semplicissimo, ma se non sei "ferrato" con i numeri, non ti preoccupare con piccolo esempio è tutto molto più chiaro.

All'inizio di luglio il tuo seguito era 2.500 e agli inizi di agosto è di 2.800, l'incremento è stato di 300 follower. Bene, fin qui niente di difficile da capire.

Ora dividi il numero dei nuovi follower per l'ammontare totale pregresso e lo calcoli in percentuale.

Ecco la formula: $(300 : 2500) \times 100 = 12\%$

In questo esempio, la crescita dei follower in un mese è aumentata del 12%, una crescita accumulata dalla maggior parte dei Big brand su Instagram.

Consiglio n.1

Se vuoi aumentare il coinvolgimento di Instagram, un ottimo punto di partenza è puntare sui tuoi follower più attivi: si tratta di una mossa strategica che ti consente di trasformare i tuoi follower in super fan.

Come fare? Utilizzare le Instagram Stories Highlights: si tratta di contenuti in evidenza che si possono creare all'interno del proprio profilo Instagram, sia esso privato o business. Sono uno strumento molto utile per comunicare in maniera più naturale e spontanea con i propri clienti, siano essi attivi o potenziali.

Vantano diverse funzioni interessanti per raggiungere nuovi follower : gli hashtag consentono di partecipare alla storia , i geotag sono fondamentali per entrare a far parte di una storia particolare e i sondaggi possono aiutare a stimolare la community , attraverso domande e votazioni . Invita i tuoi follower a dedicare più tempo alla tua attività , a guardare i tuoi contenuti e a saperne di più sui tuoi prodotti o servizi erogati.

Consiglio n.1

Un valido esempio? Erin Ireland è un'influente chef vegana che condivide le sue deliziose ricette attraverso le Instagram Stories Highlights per coinvolgere i suoi follower già attivi. Dopo aver realizzato una ricetta, Erin la posta sul suo profilo Instagram trasformandola in un highlight di Instagram Stories, in modo tale che le persone possano guardare la ricetta direttamente sul suo profilo ogni volta che vogliono.

È un'esperienza coinvolgente e appassionante!

Dopo aver creato le Instagram Stories Highlights, Erin aggiunge i pulsanti di invito all'azione nella didascalia di Instagram per condividere maggiormente i propri post e incrementare il bacino di follower.

Tutto si traduce in un breve lasso temporale in un incremento del proprio giro d'affari e del ROI aziendale.

Consiglio n.1

Dopo che ti hanno seguito, i follower cominciano a visitare sempre meno il tuo profilo Social, per questo motivo è importante incoraggiarli a dare un'occhiata alle nuove Instagram Stories Highlights. Una volta postate e scoperte dai follower, si "riaccende" l'interesse a guardare di più il tuo profilo.

In poche mosse hai la possibilità di trasformare il tuo profilo Instagram in una risorsa preziosa che i tuoi follower visiteranno sempre di più: nel Social Marketing questa tattica è meglio nota come Brand Engagement. Per costruire il successo di un brand si può mirare ad aumentare il coinvolgimento degli utenti motivandoli ad interagire con il brand

Si tratta di una strategia valida per ogni settore di business: si possono creare download gratuiti, post di blog come nel nostro caso, presentazioni, ebook, guide. Le possibilità sono davvero infinite!

Consiglio n.2

Una piccola strategia che sicuramente non conosci è quella di sperimentare i carousel posts o creare un sondaggio nelle tue Instagram Stories. Grazie all'introduzione costante di nuove funzioni, Instagram ti offre la possibilità di spingere all'azione il tuo pubblico attraverso la creazione di contenuti

Pensa solo al fatto che il profilo Instagram di FedEx si focalizza su contenuti visuali riguardanti i vettori utilizzati dall'azienda per effettuare le proprie consegne. Il loro feed è un mix di contenuti fotografici artistici davvero coinvolgenti realizzati con filtri professionali.

Consiglio n.3

incrementare i propri followers grazie a campagne mirate a livello nazionale o internazionale molto spesso funziona. Le persone sono portate a seguire un profilo che ha già una solita base di utenza per questo instagram ha inventato le promozioni adv ed aziende specializzate hanno studiato meccanismi specificamente efficaci per fare aumentare rapidamente i followers degli influencer, dei brand e dei marchi che si rivolgono a queste ultime.

spesso acquistare followers così come ci spiega la rivista Milioniere è un'operazione, che soprattutto nel settore della moda o dello spettacolo porta benefici soprattutto se si lavora con il proprio profilo instagram in quanto i brand sono favorevolmente colpiti dai grandi numeri e sono disposti a spendere di più per promozioni su profili che hanno migliaia di followers.

su questo sito è possibile registrarsi e venire inseriti in una lista di influencer che vengono selezionati dai brand per le proprie promozioni.

Consiglio n.4

I profili aziendali di Instagram ti aiutano a conoscere meglio chi è il tuo pubblico target e quale tipo di contenuti preferiscono: ciò ti aiuta a creare post ancora più accattivanti! Inoltre, i profili business Instagram hanno accesso a numerose funzionalità aggiuntive:

1- **Aggiungere link su Instagram Stories:** gli account con 10.000 follower (Puoi acquistarli su questo sito) possono coinvolgere il loro pubblico e generare traffico aggiungendo link "a scorrimento" alle storie;

2- **Shopping sul instagram:** tagga prodotti specifici nei tuoi post di Instagram,

3 -**pianificare i post di Instagram:** risparmia tempo programmando i post che vengono pubblicati automaticamente su Instagram;

4- **Instagram Insights:** è una sezione dell'account dedicata alle statistiche della tua attività su Instagram. Ciò garantisce di trarre informazioni utili sui tuoi followers aziendali.

Consigli.5

Se vuoi ottenere più Engagement Instagram, dovrai impegnarti anche con altri account Instagram.

La pianificazione dei post su Instagram ti aiuta a risparmiare molte ore di lavoro settimanali: ciò significa che avrai più tempo da dedicare alla creazione quotidiana di contenuti di Instagram Stories o seguire e commentare i post di altre persone dal tuo account.

Consigli.6

Uno dei migliori trucchi per aumentare l' Engagement Instagram è concentrarsi invece sulle visualizzazioni, aumentandole Instagram Stories sta rapidamente diventando la piattaforma di social media più alla moda, ma molte aziende non hanno ancora saputo sfruttare a proprio beneficio questa potenzialità.

Uno dei modi migliori per farlo è quello di essere coerenti e pubblicare regolarmente, meglio se ogni giorno. Le storie di Instagram sono una raccolta di foto o video della durata di 15 secondi l'una, che rimangono visibili per solo 24 ore: se utilizzate come potente tool di marketing e di promozione aziendale consentono di comunicare una determinata attività in maniera molto più informale rispetto ai post pubblicati nel feed.

Consigli.7

La funzionalità Instagram Stories è ancora in continua evoluzione: da poco sono stati introdotti nuovi caratteri, le GIF e i filtri per selfie. Una piccola strategia? Segui una logica di pubblicazione ed una coerenza con il brand stesso , aiutati con un piano redazionale, aggiornalo quotidianamente e non improvvisarti!

collega facebook a instagram e sviluppa un piano redazionale completo.
ricorda che anche leStorie su Instagram devono essere studiate nei minimi dettagli!

I Primi contatti

Ho intenzione di iniziare con questo. Durante il mio viaggio, ho incontrato molte grandi menti su Instagram. Ho avuto contatti che mi hanno aiutato a espandere la mia attività in modo esponenziale, e ho avuto "amici" che furbescamente agivano alle spalle.

Non fraintendetemi, Instagram è fantastico, ma tutti abbiamo una lista nera per ogni cosa. Per dirla semplicemente, non dire i tuoi segreti a chiunque. Non si sa mai chi è dall'altra parte dello schermo di uno smartphone. Questo è un dato, discutibile, vero.. ma è molto importante.

Account interessante per te e per gli altri

Lo vedo sempre. La gente rinuncia agli account creati e questo non lo capisco. Sia che tu stia creando il tuo primo account Instagram o che abbia già un account, fai in modo che questo interessa prima a te stesso e poi agli altri. Crea account di cui ti appassionerai altrimenti sarà davvero dura raggiungere il successo.

Crea account di cui ti occuperai quotidianamente. I tuoi account sono i tuoi bambini. Se ami il calcio, crea accounts di calcio. Se ti piace fare soldi, creare account di lusso. Se ti piace allenarti, crea account di fitness. È così semplice..... Se sei vegetariano, non creare account sul consumo di carne. Non ha senso. Se non ti interessa abbastanza nella vita reale, non ti interessa abbastanza nei social media.

Non ascoltare chi dice che Instagram è saturo

Mi fa male dirlo, ma ... Instagram non è affatto saturo! Un sacco di gente ha considerato Instagram come "invendibile" perché considera la pubblicità su

Instagram piuttosto noiosa, hanno perso migliaia di euro.

Non c'è davvero un invito all'azione su Instagram perché non puoi inserire link nei poste e gli annunci Instagram sono a circa 3 anni luce dall'essere redditizi; tuttavia, anche le fastidiose nicchie come la moda, il fitness sono ancora aperte alle opportunità se sai in che cosa ti stai immedesimando.

Certo, potrebbero esserci un'infinità di account là fuori in quelle nicchie, ma se trovi dei modi per migliorare i tuoi account, non ci vorrà molto prima che inizi a prendere i loro followers e i loro profitti soprattutto se riuscirai a superare la fatidica soglia dei 20.000 followers..

Se hai familiarità con il principio di Pareto (in caso contrario usa google), Instagram è molto simile alla regola 80/20; I 80% dei soldi guadagnati su instagram viene effettuato dal 20% dei marketer.

La maggior parte delle persone probabilmente pensa: "Accidenti, non posso fare soldi allora, farò semplicemente Clickbank marketing con miniblog". Ma se tu fossi intelligente penseresti in questo modo, "Cosa posso fare per ottenere quel 20%?"

In generale , la saturazione esiste in una certa misura in Instagram e nel marketing sul nternet. Sono consapevole che tanti possono contraddire quello che ho appena scritto

A volte ci sono troppe persone che fanno qualcosa, ma questo non dovrebbe impedirti di farlo a tua volta se hai la giusta visione per il successo. È un po 'come il vecchio detto, "Se tutti stanno saltando da una scogliera, lo faresti?" Se hai un paracadute che nessun altro ha puoi anche saltare da quella scogliera.

Publiccare contenuti originali

L'Originalità sarà sempre la scelta migliore. Certo, se non sei creativo, questo potrebbe non essere il tuo punto forte.

- **Ti distinguerai dalla concorrenza**
- **Sarà più che probabile stare lontano dallo spam di IG**
- **Sarai unico e indimenticabile**
- **Sarai felice**
- **Publiccare contenuti originali può essere più semplice di quanto immagini. L'originalità ti farà raggiungerei 20k di follower in poco tempo ! Se hai intenzione di seguire la tecnica usata da alcuni account che ripubblicano sempre i soliti contenuti dovrai incrementare molto rapidamente i tuoi followers.**

Espandi sempre il tuo impero

Troppo spesso nella vita sarai colpito dal compiacimento . Ma come dice il vecchio

proverbio..

La compiacenza è il nemico del progresso.

Non sto dicendo che dovresti avere migliaia di account che non puoi gestire in modo efficace o con cura, ma cerca sempre modi per far crescere il tuo impero Instagram. Dovresti sempre avere più di un account Instagram curato.

- **Vorrei consigliare di non acquistare account. C'è probabilmente una buona ragione per cui lo stanno vendendo. Meglio prevenire che curare.**

• **Non comprare followers fake o followers fantasma, utilizza servizi attivi da anni per incrementare rapidamente i tuoi followers, fai una chiamata prima di comprare, ti toglierai ogni dubbio!**

Questa “guida privata” di consigli è frutto di un’esperienza quinquennale.

L’ultimo consiglio è questo: ogni tanto tieni in pausa il tuo profilo, Instagram darà unaspintainpiùqualorainizieraiapubblicaredinuovomassivamente!

se ti e' piaciuta questa guida puoi trovare altri
consigli gratuiti sul nostro blog