INSTAGRAM
как технология целевого брендинга

Владислава ПЕТРОВСКАЯ
Маркетолог

Карина КОРОЛЁНОК
Эксперт журнала

НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ВСЕ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ БРЕНД ТОВАРНОГО ЗНАКА ИЛИ ЗНАКА ОБСЛУЖИВАНИЯ, А НЕ КАЧЕСТВО ТОВАРОВ ИЛИ УСЛУГ, КАК БЫЛО ПРИНЯТО СЧИТАТЬ РАНЕЕ. ТОВАР МОЖЕТ БЫТЬ ЛУЧШИМ НА РЫНКЕ, ОДНАКО БЕЗ СРЕДСТВ ПРОМОЦИИ МАЛО КТО ЗНАЛ БЫ ДАЖЕ О САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ В НАШЕ ВРЕМЯ БРЕНДАХ.

ПОПАСТЬ В «ДЕСЯТКУ»

Как и другие сектора индустрии, рекламная деятельность вносит свой вклад в развитие экономики, обеспечивает эффективное материальное (сбыт) и информационное (промоция) продвижение новых товаров и сопутствующих услуг. Сегодня, в условиях глобального применения интернет-технологий, рекламная деятельность и брендинг в Сети становятся наиболее популярными.

Каждая уважающая себя организация имеет собственный веб-сайт, на который могут зайти пользователи и узнать подробности ее деятельности, акций и предложений. Однако из-за совершенствования поисковых машин новым компаниям все тяжелее попасть в топ-10 выдачи поисковых запросов, что связано с высокой степенью конкуренции на рынке. Поэтому компании ищут более современные и эффективные сервисы для продвижения своих услуг в интернете и брендинга своих товарных знаков или знаков обслуживания.

ИДЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ТАРГЕТИНГА!

Сервис Instagram сочетает в себе огромную базу пользователей, а также обладает высокой популярностью на территории Беларуси.

Instagram – это социальная сеть, принадлежащая компании Facebook Inc и имеющая бесплатное приложение для устройств с операционной системой IOS и Android. Приложение предназначено для обмена фотографиями и короткими видеозаписями.

В Беларуси более 500 тыс. активных пользователей, именно из-за этого потенциала владельцы компаний выбирают Instagram для рекламы своих товаров и услуг.

В отличие от других способов промоции:

1) Instagram не имеет ограничения по количеству фото- и видеоматериала и времени его размещения в Сети;
2) популярность канала напрямую зависит от контента (информации), представленного «подписчикам» и нацеленного на определенную аудиторию, которая соответствует вашему товару или услуге, что очень важно при таргетинге.

В результате мы получаем узкоспециализированный брендинг, хорошо воспринимаемый целевой аудиторией.

...И РЕТАРГЕТИНГА – ТОЖЕ!

Instagram может стать основным источником поступления новых клиентов независимо от размеров компании. В данной социальной сети имеется возможность отображать рекламные и пир-публикации непосредственно в ленте пользователей, что увеличивает во много раз количество взаимодействий с целевой аудиторией, и о бренде компании может узнать более широкий круг людей, что уже можно квалифицировать как ретаргетинг.

Следует иметь в виду, что Instagram был создан для смартфонов. Данный фактор дает большую вероятность выйти на свою целевую аудиторию из-за популярности мобильных устройств в современном мире. Также статистика гласит, что пользователи откликаются намного чаще на рекламу, используя смартфоны.



МОРЕ ИНФОРМАЦИИ

Приложение Instagram также предлагает возможность отслеживать статистику посещений, количество просмотров пользователями не только каждой публикации, но и в целом всего профиля. Для этого нужно подключить аккаунт к бизнес-странице.

Встроенная аналитика предоставляет информацию о показах, об охвате, о демографических данных, переходах на ссылку в профиле, публикациях, которые вызвали наибольший интерес у пользователей.

Имеется возможность отслеживать также изменение числа подписчиков, время и дни недели наибольшей активности ваших потенциальных клиентов. Эта информация поможет быть в курсе интересов вашей целевой аудитории.

ДЕШЕВО И... НЕНАВЯЗЧИВО

Нативная реклама – проверенный инструмент брендинга и продвижения инстаграм-страницы. Она представляет собой ненавязчивую промоцию со стороны популярных пользователей (блогеров) данной сети, «подписчики» которых являются вашей целевой аудиторией и могут заинтересоваться вашим продуктом, однако при условии, что блогер пользуется доверием у своих «подписчиков».

Сотрудничество с блогерами в Instagram может быть двух видов: на платной основе и по бартеру. Сотрудничество по бартеру представляет собой т.н. «услугу за услугу», что для компаний с малым бюджетом является более выгодным предложением, чем «денежная» оплата услуг рекламы, которая зачастую бывает очень даже недешевой.

Промоция и брендинг в социальной сети Instagram доступны для любого бизнеса. Сервис обладает мощными средствами продвижения и анализа результатов деятельности, зачастую не нуждаясь в сторонних ресурсах. Однако для повышения популярности бренда в Instagram могут использоваться и сторонние ресурсы, например, YouTube, которые помогут быстрее распространить товар на рынке. Таким образом, Instagram является универсальным средством для продвижения бренда, и при наименьших затратах можно добиться того, чтобы публикация была показана заинтересованным пользователям. Однако стоит помнить о том, что необходимо использовать весь потенциал социальной сети для достижения успеха.