



# Instagram для ювелирного бизнеса

1

## ПРОДЕМОНСТРИРУЙТЕ АССОРТИМЕНТ

Поделитесь фотографиями новых коллекций или сделайте акцент на отдельных интересных деталях ювелирных изделий.



2

## ПОКАЖИТЕ, КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ

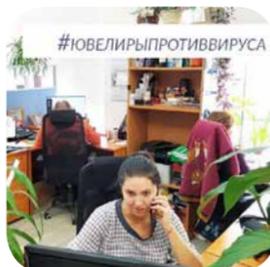
Пусть подписчики увидят, как рождается украшение — в серии публикаций о различных этапах производства. Вы можете запланировать несколько постов, показывающих различные этапы создания изделия, от задумки и эскизов до момента примерки готового украшения.



3

## ПРИОТКРОЙТЕ ЗАКУЛИСЬЕ

Используйте Инстаграм как способ подарить всем вашим подписчикам возможность почувствовать себя VIP-гостем — пусть это будет эксклюзивное приглашение в закулисы бизнеса. Поделитесь мгновениями будничной жизни офиса, производства и ваших сотрудников. Обсуждения рабочих вопросов, тренинг-сессии, кофе-брейки, корпоративные мероприятия — варианты безграничны!



4

## ПРОДЕМОНСТРИРУЙТЕ, КАК УКРАШЕНИЯ ВЫГЛЯДЯТ В РЕАЛЬНОСТИ

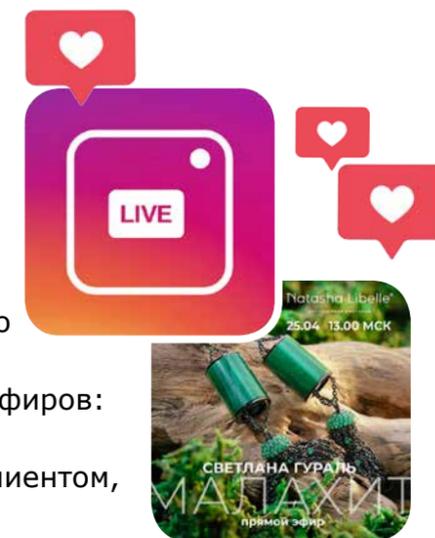
Стимулируйте спрос, помогая покупателям представить, как будут смотреться украшения в их повседневной жизни или, наоборот, в особых случаях.



5

## УСТРОЙТЕ ПРЯМОЙ ЭФИР

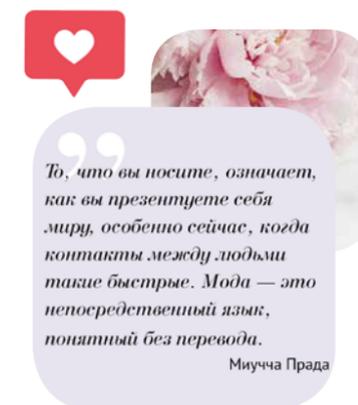
Это отличный инструмент, который позволяет увеличить количество подписчиков и получить обратную связь в режиме реального времени. Именно живое общение с аудиторией позволяет получить обратную связь о своем контенте. Возможные темы эфиров: подведение итогов розыгрыша, обучающий вебинар, интервью с дизайнером украшений или известным клиентом, live-экскурсия, эфир с коллегами и многое другое!



6

## ДЕЛИТЕСЬ ЦИТАТАМИ И ИСТОЧНИКАМИ ВДОХНОВЕНИЯ

Люди предпочитают оптимистические и жизнеутверждающие сообщения и фотографии — особенно сейчас. Попробуйте публиковать оригинальные позитивные посты, избегая расхожих тем. Это путь построения отношений с потенциальными покупателями и способ помочь им узнать больше о вас и вашем бизнесе.



7

## ПРОВОДИТЕ КОНКУРСЫ

Используйте конкурсы, чтобы завоевать новых подписчиков и клиентов, взаимодействующих с вашим брендом, и делящихся информацией об этом со своими друзьями. Итоги конкурсов можно проводить и в прямом эфире.

8

## СЛЕДИТЕ ЗА НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ, КОТОРЫЕ РЕГУЛЯРНО ПОЯВЛЯЮТСЯ В ИНСТАГРАМ

Например, в ближайшее время для ритейлеров будут предоставлены новые стикеры, которые перенаправляют пользователей на сайт компаний, где можно заказать еду, подарочные сертификаты или даже сделать добровольное пожертвование. Таким образом социальная сеть хочет помочь малому бизнесу в это непростое время. По задумке разработчиков, новые стикеры можно будет добавлять к публикациям в сторис. Если посетитель кликает на стикер, то тут же попадает на web-страницу с торговым предложением. Также стикер может перенаправлять на страницу сбора средств. Новый функционал уже доступен в США и Канаде.

