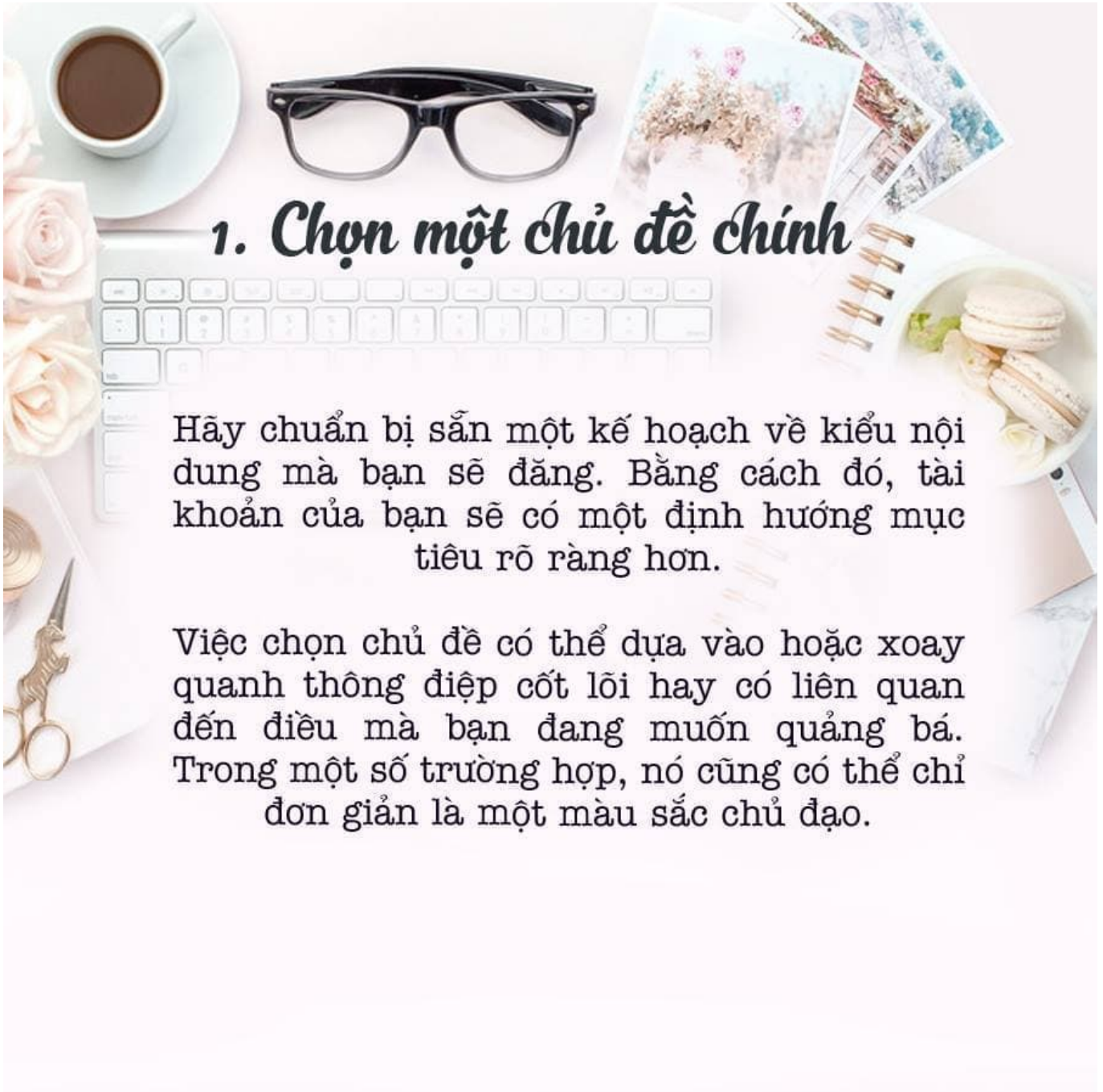


Nếu các bạn muốn quảng bá dịch vụ và sản phẩm trên Instagram thì đừng nên bỏ qua 10 chiến lược INSTAGRAM cho dân marketing online đầy ấn tượng dưới đây nhé!



10 cho CHIẾN LƯỢC INSTAGRAM
NHÀ TIẾP THỊ SÁNG TẠO



1. Chọn một chủ đề chính

Hãy chuẩn bị sẵn một kế hoạch về kiểu nội dung mà bạn sẽ đăng. Bằng cách đó, tài khoản của bạn sẽ có một định hướng mục tiêu rõ ràng hơn.

Việc chọn chủ đề có thể dựa vào hoặc xoay quanh thông điệp cốt lõi hay có liên quan đến điều mà bạn đang muốn quảng bá. Trong một số trường hợp, nó cũng có thể chỉ đơn giản là một màu sắc chủ đạo.

2. Tạo một tiểu sử (bio) ấn tượng

Tiểu sử là một trong những phần nội dung quan trọng đối với một tài khoản Instagram, đặc biệt là khi bạn muốn dùng tài khoản cho mục đích tiếp thị. Vì vậy hãy dành thời gian đầu tư để có một nội dung tiểu sử thật ấn tượng.

Hãy chọn thông điệp cho thấy bạn là “chuyên gia” trong một lĩnh vực cụ thể nhằm thu hút sự quan tâm đối với những nội dung bạn đang tiếp thị, từ đó giúp chuyển đổi lượng truy cập từ Instagram đến website chính.

3. Phổ biến địa chỉ website

Đầu tiên, hãy đảm bảo rằng website chính của bạn hiển thị tốt trên trình duyệt di động vì phần lớn người dùng Instagram đều sử dụng thiết bị di động để trực tuyến.

Sau đó, địa chỉ website này phải xuất hiện trong phần tiêu đề và trong mọi bài đăng của bạn: dưới dạng watermark (dòng chữ mờ thể hiện bản quyền ảnh), dạng nội dung trong phần miêu tả ảnh (description) hay ở phần bình luận.

4. Đăng những hình ảnh đơn giản và ý nghĩa

Trung bình một người bị thu hút bởi một điều gì đó trong 8 giây đầu tiên, vì vậy, hãy nhanh chóng “mê hoặc” những người theo dõi bạn bằng những hình ảnh rõ ràng, có ý nghĩa nhưng không đòi hỏi họ phải suy nghĩ nhiều. Nghĩa là những hình ảnh này cần phải thú vị, hấp dẫn và đơn giản.

5. Duy trì bài đăng với tần suất cố định

Số lượng bài đăng càng nhiều, bạn sẽ phát triển càng nhanh. Một số những tài khoản “hot” đăng từ 4 – 10 lần/ngày. Tần suất này có thể nằm ngoài khả năng nhưng bạn phải đặt ra mục tiêu đăng tối thiểu 1 nội dung/ngày.

6. Tận dụng hashtag

11 hashtag trên một bài đăng có thể là con số mơ ước với nhiều người, nhưng thực ra nếu biết cách tận dụng, bạn có thể có đến 30 hashtag trong một bài đăng.

Và tất cả hashtag này không nhất thiết chỉ nằm trong phần mô tả hình ảnh mà chúng cũng có thể phát huy tác dụng khi được đặt trong phần bình luận.

7. Nhắc đến, đính kèm (mention, tag) tên người dùng khác vào bài đăng

“Tag” hoặc “mention” một người dùng Instagram có liên quan đến bài đăng là một trong những cách hiệu quả để quảng bá thông tin, vì những người dùng trong mạng lưới của họ cũng sẽ tiếp cận được thông tin của bạn.

Để sử dụng tính năng này, bạn chỉ cần gõ dấu “@” kèm với tên người dùng bạn muốn xuất hiện trong bài đăng của mình.



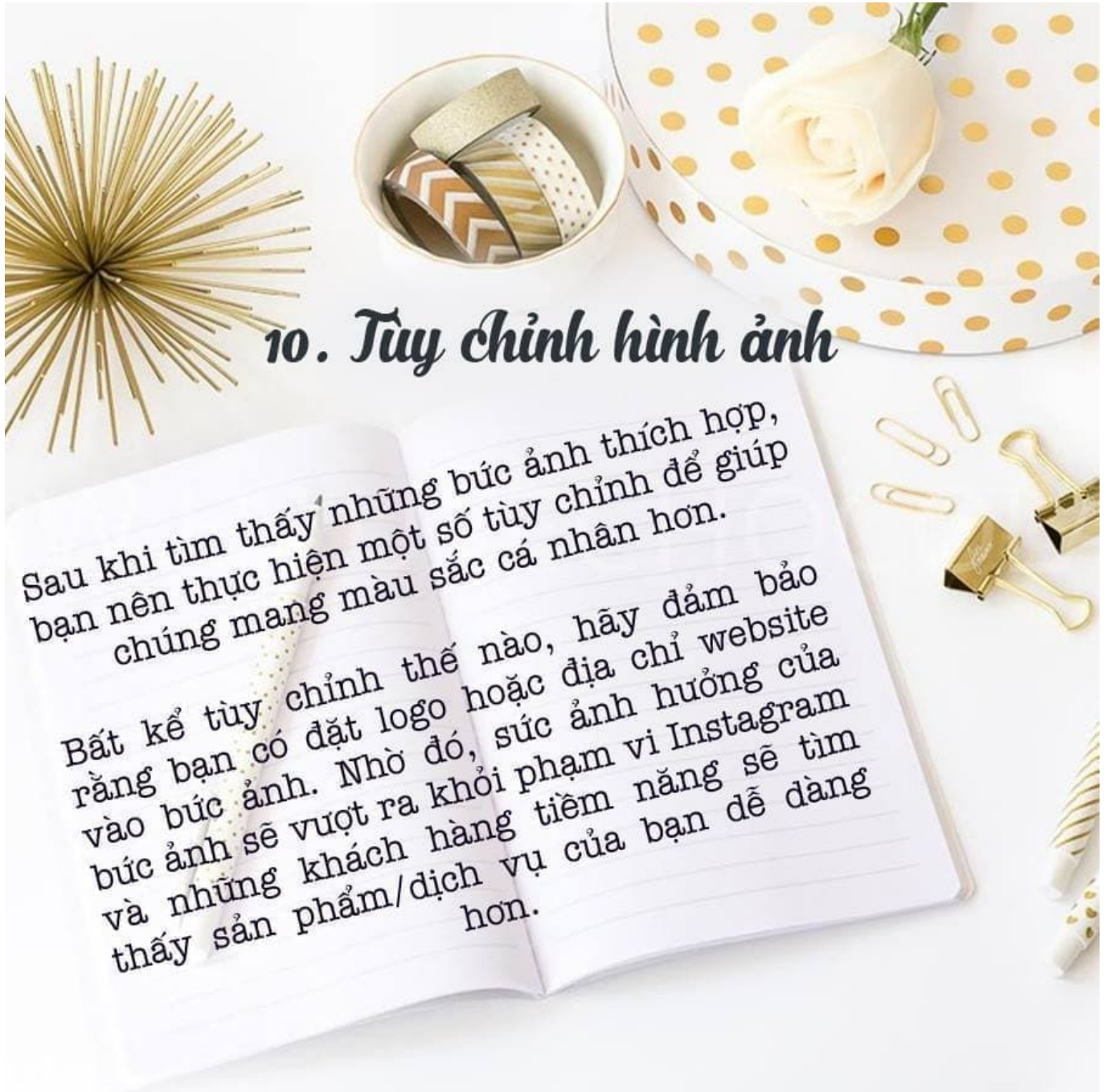
8. Chia sẻ địa điểm

Tương tự như chức năng “tag” hay “mention”, chia sẻ địa điểm cũng là một cách hiệu quả để tăng cường sự kết nối với nhiều người trên mạng xã hội.



9. Sử dụng những bức ảnh thật xuất sắc

Những bức ảnh đẹp của riêng bạn có thể thu hút một số người, nhưng nếu bạn đang bám sát vào một chủ đề chính, hãy xem xét việc sử dụng hình ảnh từ các website chuyên về hình ảnh, dù là website có thu phí hay miễn phí.



10. Tùy chỉnh hình ảnh

Sau khi tìm thấy những bức ảnh thích hợp, bạn nên thực hiện một số tùy chỉnh để giúp chúng mang màu sắc cá nhân hơn.

Bất kể tùy chỉnh thế nào, hãy đảm bảo rằng bạn có đặt logo hoặc địa chỉ website vào bức ảnh. Nhờ đó, sức ảnh hưởng của và những khách hàng tiềm năng sẽ tìm thấy sản phẩm/dịch vụ của bạn dễ dàng hơn.

Đã dùng mạng xã hội instagram thì các bạn nên có thêm các Hastash để tạo lan truyền trong người dùng nhé: [Cách sử dụng #HASHTAG trên mạng xã hội](#)