

10 Instagram-Tipps: So nutzt man diese Social-Media-Plattform erfolgreich

Unternehmen haben Instagram für sich entdeckt, keine andere gängige Social-Media-Plattform löst so viele Interaktionen aus. Instagram hat sich längst als unerschöpfliche Werbemaschine erwiesen und beschert uns nicht nur neue Kunden und direkten Kontakt mit den Usern, sondern hat auch neue Berufsbilder wie „Influencer" geschaffen. Aber was gilt es zu beachten, wenn man auf Instagram erfolgreich sein möchte?

1) Erstellung eines Instagram-Konzepts
Ohne Konzept kein Erfolg. Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass eine gut durchdachte Instagram-Strategie im Vorfeld unerlässlich ist. Es werden Social-Media-Ziele festgelegt, Zielgruppen analysiert und eine Strategie definiert. Dabei werden Designvorlagen, das perfekte Posting, Hashtags, Farbwelten, Themenwelten etc. fixiert. Weiters sollten Werbebudgets, ein Eskalationsplan im Falle eines Shitstorms und Monitoringtools durchdacht werden.

2) Nutzen in den Vordergrund stellen
Je mehr Nutzen und Mehrwert der User aus dem Content ziehen kann, desto eher wird er folgen. „Leere" Inhalte oder Worthülsen braucht heutzutage keiner mehr. Wenn die Inhalte über etwas informieren, erklären oder persönliche Einblicke bieten, dann ist ein Nutzen für den User gegeben. Geben Sie kostenlose Tipps und etablieren Sie sich als Experte in Ihrem Bereich.

3) Auf die Qualität der Inhalte achten
Instagram arbeitet unter anderem mit High-end-Content. Ästhetik und Design stehen an erster Stelle. Wir empfehlen eine gute Mischung aus hochqualitativen und kreativen Inhalten. Besonders kreativ ist es, Muster mit Bildern im Feed, zu machen oder Bilderserien zu erstellen und in Farbwelten zu arbeiten. Aber aufpassen: Logos auf Bildern waren gestern und reine Werbevideos interessieren dort niemanden!

4) Interaktion mit den Fans
Instagram ist die Queen der Interaktionen! Viele User verteilen Likes, Nachrichten und Kommentare. Wichtig ist es, sich aktiv mit den Fans auszutauschen, Nachrichten und Fragen zu beantworten, Umfragen zu starten und auch andere Fotos zu kommentieren. Fans posten Bilder zu Ihrem Produkt? Perfekt! Ein größeres Lob gibt es nicht – teilen Sie regelmäßig User Generated Content (bitte vorher abklären, ob die Fotos verwendet werden dürfen).

5) Authentische Inhalte produzieren
Je authentischer die Inhalte, desto mehr werden die Fans Sie lieben. Fake war gestern! User lieben Einblicke hinter die Kulissen und werden eine Beziehung zu Ihnen aufbauen, wenn die Inhalte ehrlich und wahr sind. Derzeit merken wir gerade bei Influencern den Gegentrend, diese präsentieren sich oft so „real“ wie nie.

6) Formate auf Instagram beachten
Querformat war gestern! Die verschiedenen Bild-/Videoformate verwirren sogar uns Profis oft. Auf Instagram wird prinzipiell im Hochformat fotografiert und gefilmt, wenn es um Instagram Storys geht. Im Instagram Feed verwendet man am besten 1:1 Bilder/Videos – dann ist nichts abgeschnitten und sie werden vollflächig angezeigt.

7) Steckbrief komplett ausfüllen
Der Steckbrief bei Instagram ist Ihre Visitenkarte. Wichtig ist es, Dienstleistungen, Produkte und den Link zur Website anzuführen. Um mehr Aufmerksamkeit zu erreichen, füllen Sie den Steckbrief gewissenhaft aus und verwenden Sie Emojis. Es ist nützlich, den eigenen Hashtag (z. B. #marketingcircus) anzugeben.

8) Hashtags
Hashtags dienen dazu, gefunden zu werden, und geben Schlagwörter an. In einem Beitrag können bis zu 30 Hashtags angegeben werden. Meine Empfehlung ist, sich auf etwa zehn gute zu beschränken. Aber was sind gute Hashtags? Auf jeden Fall den eigenen Hashtag verwenden, dazu Hashtags, die das Bild beschreiben und welche, die Produkte/Dienstleistungen angeben. Bei jedem Bild dieselben Hashtags zu verwenden, ist auch keine gute Idee.

9) Instagram Storys
Verwenden Sie Instagram Storys! Warum? Sie bieten Einblicke hinter die Kulissen und User lieben Instagram Storys. Derzeit sehen mehr User Instagram Storys als Beiträge im Feed. Umfragen, Boomerangs, Videos, Gifs und Musik – Storys sorgen für Interaktion und bescheren hohe organische Reichweiten. Gut wäre es, jeden Tag Storys zu posten. Verfolgen Sie doch unsere „marketing circus“-Storys auf unserem Instagram-Kanal. Dort tanzen wir regelmäßig durchs Büro, geben Einblicke in unseren Agenturalltag, machen Social-Media-Quizes und Umfragen.

10) Gemeinsam statt einsam
„Gemeinsam statt einsam“ ist gerade bei Instagram die Grundvoraussetzung für den Erfolg. Mit Kollegen vernetzen, anderen Accounts und interessanten Usern folgen, ist das A und O. Auch das Markieren von Usern in der Story bringt viele Vorteile. Arbeiten Sie mit Influencern zusammen. Diese können Ihre Inhalte, Produkte und Dienstleistungen an eine größere Fangemeinde weitertragen und mehr Reichweite generieren

Foto: istockphoto.com/GaudiLab