



Аудит Профиля

Логин аккаунта	barber_nsk777	хорошо
Имя аккаунта	Елена Barber	плохо
Шапка	несет информацию	хорошо
Призыв к действию	есть	хорошо
Активная ссылка	не активна	плохо
Визуал ленты	нет	плохо
IGTV	есть	хорошо
Хэштеги	есть	хорошо
Контент постов	почти нет информативных постов	плохо
Контент сторис	разбросанный	плохо
Вовлеченность аудитории	3.64% - слабая	плохо

Пояснения:

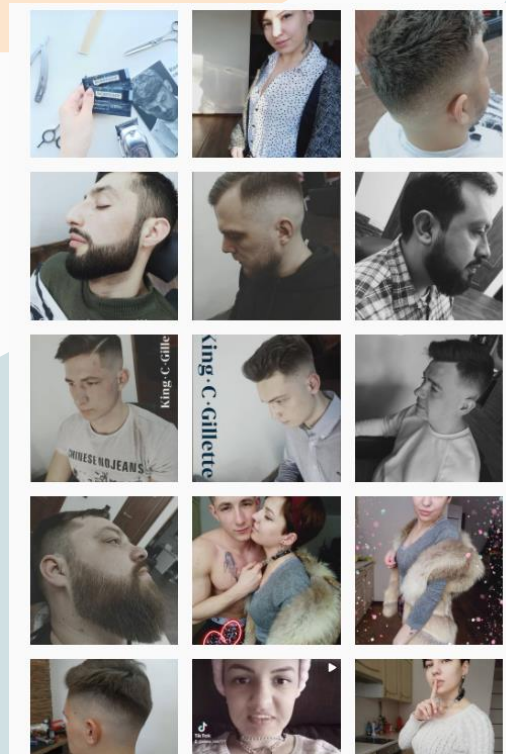
- 1) Логин аккаунта хороший. Легко запомнить, прочитать и написать. Только лучше "поиграть" с вариациями и убрать цифры из логина.
- 2) Аватарка читабельна. Правильно, что стоит ваше фото, так как это ваш личный бренд - вы и должны быть лицом вашего бренда.
- 3) Имя аккаунта не несет информации для клиентов, здесь день ключевых слов, отражающих суть бизнеса. Следовательно, такой аккаунт нельзя будет найти в поиске по ключевым словам, следовательно, вы теряете клиентов и новых подписчиков.
- 4) Шапка профиля несёт нужную информацию, есть УТП (уникальное торговое предложение), но его можно выразить ярче, чтобы зацепить потенциального клиента/подписчика. Он должен сразу видеть, почему он должен остаться на вашей странице и то-то купить, либо подписаться. Призыв к действию есть, но он должен быть обязательно в повелительном наклонении - **НАПИШИ/УЗНАИ/ПОДПИШИСЬ** и тп. Это побуждает клиента совершить целевое действие.

5) Ссылка указана, но отображается как не активная. Можно или ее исправить, или оставить ссылку на мессенджер для связи.

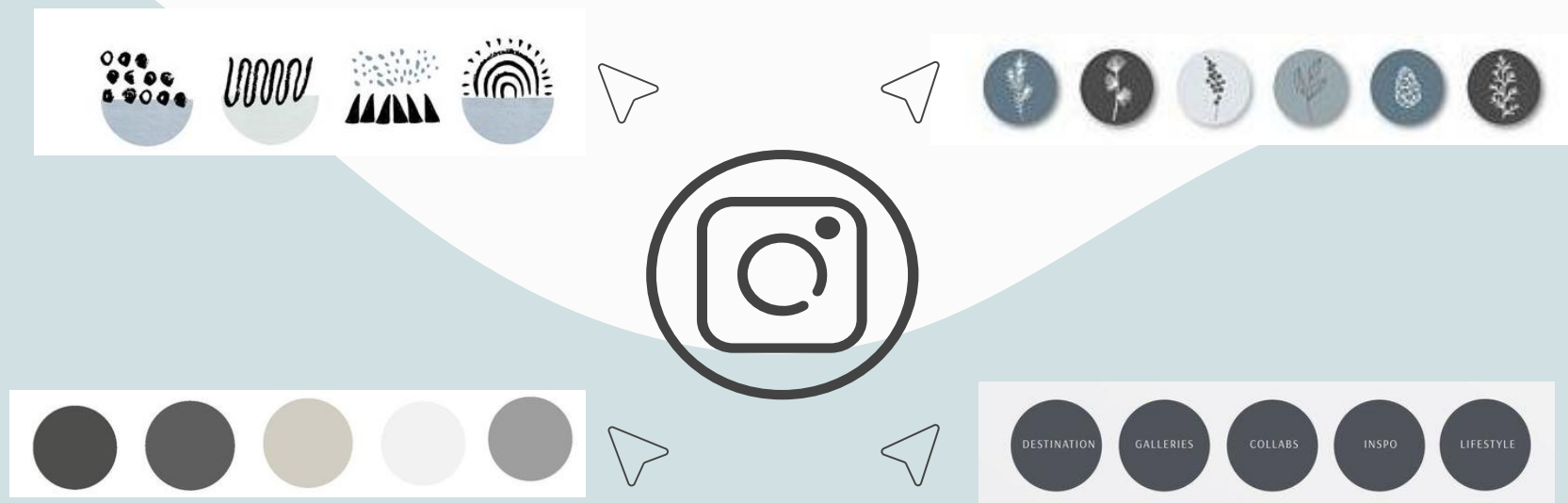
6) Актуальные истории есть, но они не оформлены. Оформление должно визуально сочетаться с лентой. Также должны быть более конкретизированные хайлайты, чтобы было понятно что в них можно увидеть. Хорошие варианты у вас: "моя работа", "скидки" "отзывы" "процесс стрижки". Даже названия хайлайтов лучше оформлять в едином стиле. Все зависит от вкуса, можно вообще убрать надписи снизу, но добавить их на обложку, можно оставить просто слово, без смайликов, можно оформить подобным образом "о т з ы в ы" и тд. Лучше смотрится, когда оформлено в едином стиле.

7) Визуальное оформление не имеет единого стиля. Фото обработаны почти одинаково (если смотреть последние 9 постов). Те, что ниже, чем 9 постов, оформлены не в одной цветовой гамме.

8) IGTV присутствуют, хорошо, что есть видео, на которых подписчики и клиенты могут наблюдать за процессом стрижки и обучения. Можно только поработать над стилем съемки, особенно, если есть помощник, кто может снимать.



Примеры обложек для актуальных историй



9) Хэштеги хорошие, можно даже добавить еще, но меньше использовать высокочастотные хэштеги. Среди высокочастотных хэштегов (миллионной аудитории) вас будет не видно. Лучше ставить более узкие (тысячной аудитории) и индивидуальные (для навигации по вашему аккаунту).

10) Контент постов в ленте однотипный - краткое описание. Для аудитории это очень скучно и не интересно! Хочется видеть более подробное и красочное описание (например, рассказать о себе, как пришли к этому делу; поделиться лайфхаком; разобрать лучший уход для мужчин; разобрать типы волос; рассказать курьезные ситуации в вашей работе) и не забывать, что это и личный блог тоже, так что делиться интересными постами из вашей жизни (например, поделиться мнением о прочитанной книге, поделиться рецептом, рассказать о том, как вы съездили куда-либо).

11) Контент сторис должен быть уникальным и в то же время находиться в гармонии с лентой. Можно показывать свою жизнь, места, где вы бываете, рассказывать про работу барбера, показывать свои работы, до/после, показывать процесс работы, отзывы и тд.

12) Вовлеченность аудитории слабая по причине того, что общая стратегия развития в инстаграм нерабочая. Необходимо не только публиковать посты с текстом, но и вести активную работу с аудиторией - общаться, быть ближе к ним, устраивать игры, опросы, обсуждения и тп.

13) Понятно, что это личный блог, но страница стоит на месте и не развивается. Так как не используются методы продвижения. Мало выкладывать только посты и иногда сторис. Должна быть постоянная активность. Идеал: 1 пост и 5 сторис в день, чтобы люди всегда вас видели, взаимодействовали со страницей, поднимали охваты.

Рекомендации

1) В поле "ИМЯ" пропишите ключевые слова, отражающие суть вашего бизнеса или рода деятельности, ваше имя и город. Имя желательно прописать полностью крупными буквами, так оно будет выделяться среди остального текста в шапке профиля. Имя аккаунта - это те слова, по которым вас будут находить в поиске потенциальные клиенты/подписчики. Английским языком так же лучше не использовать в блоге, если вы работаете на русскоязычную аудиторию.

Пример:

БАРБЕР ЕЛЕНА | НОВОСИБИРСК

1) Не нужно ставить много разнообразных смайлов, это будет резать глаз. Лучше выбрать один и ставить его с начала каждой строки, как начинается новое предложение. Советую добавить активную ссылку на мессенджер (вотсап или телеграм, или личный сайт) для перехода. Это вызовет больше доверия у ваших подписчиков и будет означать, что вы всегда открыты к общению. Добавить призыв к действию в повелительном наклонении. Продумать УТП. Например, можно что-то подарить за подписку (например, скидку), или подарок самому активному подписчику. Важно - зацепить потенциального подписчика/клиента остаться на вашей странице. Советую в шапке заменить строчки "welcome" и "диплом @". В шапке так же не стоит использовать английский язык для русскоязычной аудитории. Строчка "делаю мужчину красавчиком" можно немного изменить на "делаю мужчин красавчиками" - так это будет уже относиться к вашей мужской аудитории, а не конкретному мужчине. После призыва к действию должна идти активная ссылка, а не хэштеги. Хэштеги в шапку добавлять нужно только в том случае, если это ваша личная навигация по профилю, например "Навигация: #лайфхак_Елена_барбер". В других случаях не нужно ставить, это не помогает выводить профиль в топ. Хэштеги выводят в топ посты.

Пример оформления шапки профиля:

- Наведу порядок на твоей голове
 - Управляющая @barbershop.taiga
 - Делаю мужчин красавчиками
 - 🎁 Запишись онлайн и получи скидку 20% на первое посещение 🎁
- Пиши 📩
w/a...

*Это, соответственно, просто пример, но вы можете что-то поменять, опираясь на него.

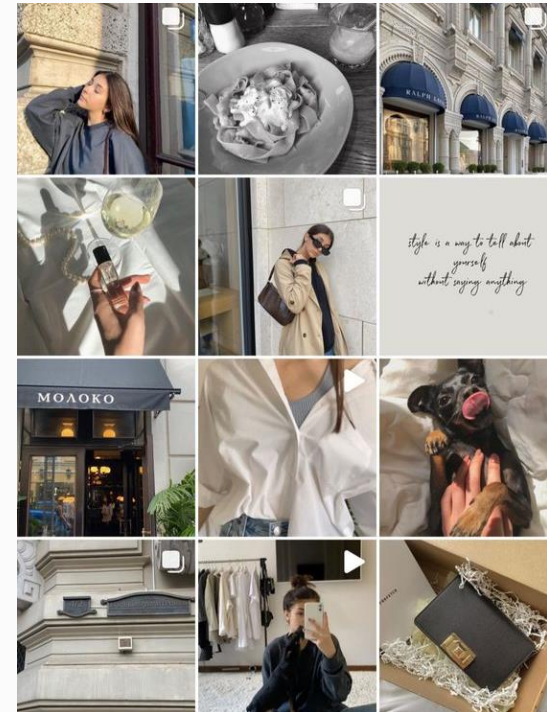
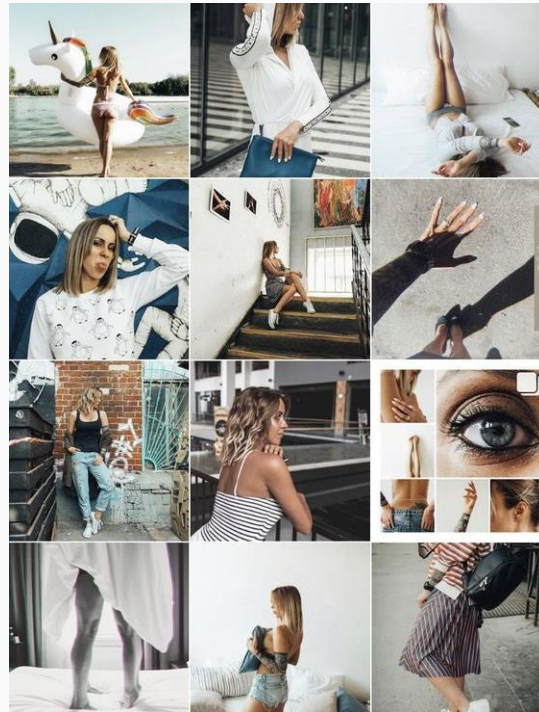
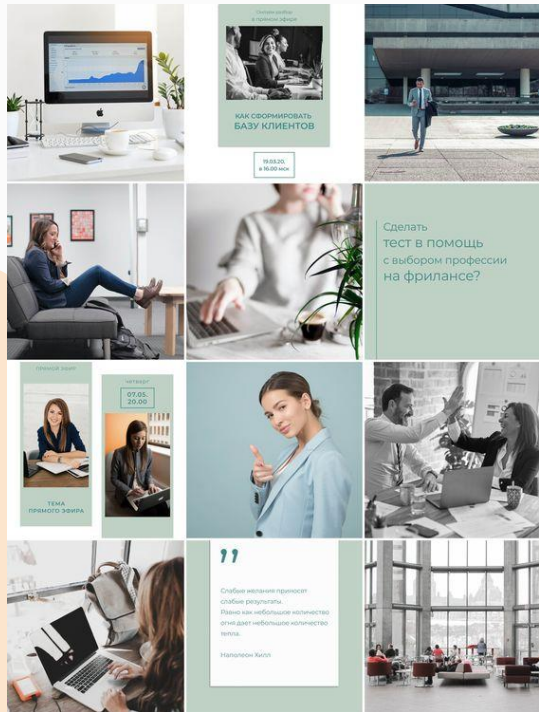
3) Придумать обложки для хайлайтс, которые будут сочетаться со стилем вашей страницы. В целом актуальные составлены не плохо, но можно что-то убрать, добавить рубрики.

4) В визуальном оформлении нужно применять одну цветовую гамму, сохраняя единый стиль.

Фотографии для ленты лучше делать при хорошем освещении на хорошую камеру.

Продумывайте композицию, делайте фото не только крупным планом, добавляйте жизни, используйте дополнительные детали для создания атмосферы на фото. Снимайте видео для контента, на которые можно залипать, обязательно ставьте обложки на видео, которые сочетаются с вашей лентой визуально. Так же сейчас в тренд с большой скоростью врываются короткие видео, буквально 4-6 секунд, но очень атмосферные и залипательные. Сейчас люди хотят видеть в инстаграме больше жизни, эмоций и живых людей. Для вашего личного аккаунта советую определиться с цветом страницы и обработкой фото. Каждую фотографию и детали предметов на фото подгонять под выбранную цветовую гамму. Аватар и обложки актуального должны сочетаться с лентой.

Мудборды для оформления профиля:



5) В IGTV так же в будущем ставьте обложки, которые будут сочетаться с лентой.

6) Продумать и использовать все виды хэштегов: низкочастотные (до 1000 публикаций по тегу), среднечастотные (1000-5000 публикаций по тегу), высокочастотные (более 5000 публикаций по тегу). В публикациях желательно ставить хэштеги в первом комментарии после поста, так они не будут мешать основному тексту. Под каждым постом должны быть хэштеги трех видов, но не более 10 штук суммарно.

7) Для вовлечения аудитории постоянно находитесь с ней в контакте, отвечайте на комментарии, в директ, публикуйте опросы, интересуйтесь, что бы они хотели видеть на вашей странице. Проводите акции, розыгрыши для привлечения нового потока аудитории и разогрева уже текущей аудитории. Подогревать аудиторию можно уникальным контентом, если убедить их, что они нигде больше такого не увидят и не видели ранее. Например, делиться допустимой изнанкой мира барбера и прежде подогреть аудиторию фразой (пример) "Я вам завтра ТАКОЕ расскажу / покажу".

КАК ПРИВЛЕЧЬ НОВЫЙ ТРАФИК?

- Запускать таргетированную рекламу для вашей целевой аудитории с интересными предложениями.
- Участвовать во взаимном пиаре со смежными нишами, либо блогерами (бартер).
- Проводите конкурсы, где участник должен отметить одного/двух/трех своих друзей или отметить вас в сторис.
- Берите рекламу у блогеров из вашего города.
- Проводите аукционы на вашу услугу (разыграйте, например, гайд среди подписчиков).

Итоги проведения аудита профиля

Проведя работу по аудиту вашего профиля, я пришла к следующему итогу:

У вас есть огромный потенциал и отличная услуга, которая востребована на рынке, но ваш инстаграм стоит на месте и не развивается.

Ваша целевая аудитория не может находить вас в поиске, а если находит, то не видит привлекательного предложения и красивой продающей картинки.

Для того, чтобы вас находили, видели, подписывались, интересовались, необходимо проработать все вышеперечисленные пункты и уделить этому должное внимание. Объем работы достаточно большой, но это приведет вас к улучшению качества работы вашего профиля и, как следствие, к новым подписчикам/клиентам, соответственно – прибыли.

Необходимо постоянно поддерживать активную качественную работу профиля.