

Возможности и перспективы социальной сети Instagram как платформы для продвижения бизнеса

Киселева П. Д. (Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Мурашова С. В.
(Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Аннотация. В работе представлен анализ социальной сети Instagram в качестве рекламной площадки для продвижения товаров и услуг, рассмотрены инструменты современного маркетинга, применяемые на данной площадке, проведен SWOT-анализ социальной сети, на основании которого определены её преимущества и недостатки. В результате проведенного исследования выявлены перспективы развития и разработаны практические рекомендации по использованию Instagram для ведения бизнеса.

Введение. На данный момент Instagram – вторая по популярности социальная сеть в мире, которую ежемесячно используют около 1 млрд человек. Изначально платформа создавалась для обмена фотографиями, но уже через несколько лет Instagram стал многофункциональным инструментом для бизнеса. Социальная сеть продолжает активно развиваться, постоянно появляются новые функции для эффективного продвижения товаров и услуг. Учитывая потенциальный рекламный охват площадки, компании выделяют отдельный бюджет на ведение и развитие бизнес-аккаунтов.

Основная часть. Ключевыми преимуществами использования Instagram для продвижения бизнеса являются:

- ✓ Визуальный контент, который обеспечивает вовлеченность пользователей, поэтому продуманный и профессиональный визуал страницы компании привлечет большой трафик посетителей, и, как следствие, потенциальных клиентов;
- ✓ Таргетированная реклама – эффективный инструмент по привлечению целевой аудитории и сбора данных;
- ✓ Возможность применения различных инструментов маркетинга: геймификация, сторителлинг, тестимониум, вирусный маркетинг и др.;
- ✓ Прямое взаимодействие с клиентами – ежедневные публикации, опросы и встроенный мессенджер. Покупателям важно иметь возможность высказаться и быть услышанными. Instagram – отличная возможность получить обратную связь и поддерживать взаимодействие с аудиторией;
- ✓ Привлечение инфлюенсеров для продвижения товаров и услуг, так как создание спроса с помощью лидера мнений или авторитета является одним из наиболее эффективных способов продвижения;
- ✓ С помощью метрик социальной сети можно оценить не только эффективность маркетинговой стратегии, но и собрать данные об аудитории, например: возраст, пол, географию и время активности, чтобы использовать полученную информацию для улучшения качества рекламной кампании;
- ✓ Instagram также является эффективным инструментом для анализа рынка. Вне зависимости от величины и рода деятельности большинство компаний используют данную площадку для продвижения товаров и услуг. Соответственно, у конкурентов есть возможность получить информацию об их продукте, ценовой политике, клиентах и методах продаж в открытом доступе.

При правильном применении инструментов социальная сеть Instagram дает возможность привлечь большое количество новых клиентов и повысить лояльность постоянных

покупателей. Однако существуют недостатки при использовании некоторых инструментов платформы, которые следует учитывать при продвижении бизнеса через данную социальную сеть.

Выводы. Учитывая непрерывный рост количества пользователей Instagram, можно сделать вывод, что роль данной социальной сети в маркетинге компаний будет усиливаться. Как следствие, можно предположить, что платформа будет развиваться исходя из потребностей бизнеса по следующим направлениям:

- ✓ Усиление маркетинга влияния и его персонализация;
- ✓ Развитие электронной торговли, чтобы у клиента была возможность купить товар «в один клик» и внедрение технологии блокчейн на платформе;
- ✓ Укрепление позиций инфлюенсеров с меньшей аудиторией, так как продвижение бизнеса с помощью рекламы через аккаунты с миллионной аудиторией становится менее эффективным;
- ✓ Возможность клиентов влиять на продукт, за счет прямого взаимодействия с продавцом. Используя инструменты платформы, компании могут создавать или модернизировать товар или услугу исходя из предпочтений и выбора потенциальных покупателей;
- ✓ Благодаря возможности размещения полноценного контента, в будущем аккаунт в Instagram сможет полноценно заменить лендинг.