



Come vendere di più su Instagram

Secondo un sondaggio condotto tra gli utenti di Instagram, il 60% delle persone scopre nuovi prodotti sulla piattaforma.

Ci sono molte caratteristiche che rendono Instagram una soluzione commerciale potente. Vuoi unirti alla schiera dei venditori di Instagram, ma non sai come fare? Continua a leggere per scoprire come utilizzare Instagram al meglio.

Indice

1	Informazioni generali	3
2	Aumenta le tue vendite aumentando la fiducia dei tuoi clienti	4
2.1	Qual è la tua storia?	4
2.2	Offri la soluzione giusta	5
2.3	Coinvolgi il tuo pubblico	6
2.4	Trova il giusto compromesso	6
3	Strumenti per aumentare le vendite	8
3.1	Crea un account business	8
3.2	Crea annunci su Instagram	9
3.3	Usa gli hashtag in modo strategico	9
4	Conclusioni	10

1 Informazioni generali

Instagram è più di una semplice piattaforma per immagini visivamente accattivanti. Il 70% degli acquirenti consulta Instagram prima di fare il prossimo acquisto. E almeno il 90% degli utenti totali di Instagram segue almeno un'azienda su questo social. È arrivato il momento di mettere in mostra il tuo marchio e i tuoi prodotti.

Instagram ti offre gli strumenti per posizionare il tuo marchio e aumentare le tue vendite. Dai un'occhiata a queste statistiche sugli utenti:

L'80% degli utenti scopre nuovi marchi attraverso Instagram

Il 65% degli utenti ha visitato il sito web di un brand dopo aver visto un prodotto o un servizio su Instagram



2 Aumenta le tue vendite aumentando la fiducia dei tuoi clienti

2.1 Qual è la tua storia?

- Lo storytelling è fondamentale per un marketing efficace su Instagram, è molto importante avere una storia da raccontare attraverso le tue immagini e i tuoi post. Invece di mostrare semplicemente la merce, pensa a come vendere uno stile di vita con il tuo marchio.
- Istruisci i clienti su come i tuoi prodotti migliorano la loro vita o il loro benessere. Sono queste le storie che il tuo marchio deve raccontare, invece di limitarsi a condividere le caratteristiche e i vantaggi dei prodotti che stai cercando di vendere.
- Quando un follower ti conosce come persona, inizierà a guardare al tuo marchio e ai tuoi prodotti in modo diverso. E dato che la tendenza a sostenere le imprese locali è in aumento, avrai un motivo in più per condividere la storia della tua piccola impresa su Instagram.

Il nostro consiglio - Poniti queste tre domande per creare la tua storia, poi condividile con un post o crea delle IG stories:

- Perché hai avviato la tua attività?
- Quali sono i valori aziendali più importanti per te?
- Quali sono i tuoi obiettivi?

Non si vende solo un prodotto, ma una storia e uno stile di vita.

2.2 Offri la soluzione giusta

- Per aumentare le tue vendite devi convincere gli acquirenti che il tuo prodotto è la soluzione al loro problema. Un ottimo modo per raggiungere questo obiettivo è quello di utilizzare Instagram per dire agli utenti cosa possono aspettarsi dopo aver acquistato il tuo prodotto.
- **Ad esempio**, chiunque può acquistare un paio di scarpe, quindi non pubblicare una loro foto su uno sfondo bianco: non dirà nulla se non „Queste sono delle belle scarpe“. Utilizza invece altre immagini per suggerire al tuo pubblico che può acquistare anche un prodotto da abbinare alle scarpe, piuttosto che le scarpe stesse.
- Quando costruisci la tua storia, non limitarti a dire ai consumatori che sei la soluzione. Mostra loro in che modo tu puoi effettivamente esserlo.

Il nostro consiglio - Scopri come i tuoi concorrenti si posizionano su Instagram. Osserva come parlano della loro attività e dei loro prodotti. Scopri dove ti differenzi da loro e presenta i tuoi prodotti come la soluzione giusta.

“Instagram gioca un ruolo fondamentale in ogni fase del processo di acquisto. Le persone usano la piattaforma per scoprire cosa è di tendenza, fare ricerche sui prodotti prima di acquistarli... e ognuno di questi momenti offre punti di contatto su Instagram in cui puoi guidare l'azione.”

Fonte: <https://www.facebook.com/business/news/insights/how-instagram-boosts-brands-and-drives-sales>

2.3 Coinvolgi il tuo pubblico

- Concentrati meno sulla vendita e più sull'offerta di valore per guadagnarti prima la fiducia dei tuoi clienti: solo così vendere sarà più facile. L'uso dei messaggi diretti è davvero utile per coinvolgere e creare un legame con i tuoi clienti. Non mettere loro fretta utilizzando link esterni.
- Il coinvolgimento è incredibilmente importante per convincere i primi acquirenti che il tuo è un marchio di cui si possono fidare. Assicurati di includere testimonianze e commenti autentici su Instagram e integra la tua pagina Instagram nel tuo sito web.
- Prova a costruire un rapporto con il tuo pubblico prima di iniziare a vendere. È probabile che siano più propensi ad ascoltarti se hai già stabilito un legame con loro.

Quando si tratta di costruire relazioni con i tuoi clienti, cerca un coinvolgimento di qualità piuttosto che di quantità.

2.4 Trova il giusto compromesso

- Gli utenti di Instagram vogliono essere ispirati, intrattenuti o istruiti. Non navigano sulla piattaforma affinché venga loro venduto qualcosa. Ma questo non significa che tu non possa farlo!
- Usa la regola dell'80/20: l'80% delle volte (o 4 post su 5) condividi valore con i tuoi follower, ispirandoli, intrattenendoli o educandoli.
- Il 20% delle volte, ovvero 1 post su 5, condividi qualcosa di promozionale: un prodotto, una vendita o un'offerta speciale.

Il nostro consiglio - Usa gli strumenti di pianificazione dei social media per preparare e pianificare i tuoi contenuti. Un po' di riflessione e di coordinamento ti aiuteranno nel lungo periodo. Usa la regola dell'80/20 come riferimento.

„Gli utenti di Instagram vogliono sentire parlare dei brand, quindi offri loro contenuti in ogni fase del percorso del consumatore. Pubblica contenuti che favoriscano la scoperta (come annunci mirati o hashtag), che aiutino la ricerca (come testimonianze, recensioni o dettagli del prodotto) o che aiutino nel momento di prendere una decisione (come saldi o offerte limitate).“



Fonte: <https://www.facebook.com/business/news/insights/how-instagram-boosts-brands-and-drives-sales>

3 Strumenti per aumentare le vendite

Ora che la tua attività è considerata un marchio affidabile, sei in un'ottima posizione per aumentare le vendite. Ecco come fare:

3.1 Crea un account business

- Trasforma il tuo account su Instagram in un account business per ottenere informazioni sulle tue storie, i post e i tuoi follower. Così sarai in grado di:
 - Accedere alle metriche delle tue storie e dei tuoi post in tempo reale e vedere il loro andamento
 - Ottenere informazioni sui tuoi follower e su come interagiscono con i tuoi post e le tue storie
 - Aggiungere informazioni sull'azienda come gli orari di lavoro, la posizione e il numero di telefono
- Con un profilo business, puoi aumentare le vendite e ampliare la tua portata con i post interattivi di Instagram. Questi permettono ai follower e ai clienti di scoprire di più sul prodotto. Gli acquirenti possono completare il loro percorso di acquisto senza mai lasciare l'app di Instagram. I tuoi post compaiono direttamente nel loro feed. [Leggi le linee guida](#)
- Cerchi un altro modo per aumentare le vendite? Promuovi i tuoi post direttamente dall'app cliccando sul pulsante dedicato sotto ogni post. I post promossi hanno pulsanti di invito all'azione (CTA) generati da Instagram con link cliccabili. Sono anche un modo semplice per incrementare le vendite facendo arrivare i tuoi prodotti agli acquirenti che potrebbero non averli visti.

3.2 Crea annunci su Instagram

- Prima di iniziare, assicurati di decidere quale debba essere l'obiettivo di questi annunci. Oltre all'obiettivo generale di promuovere le vendite, ogni tipo di annuncio può avere obiettivi diversi come:
- Gli annunci a pagamento ti permettono di raggiungere i tuoi obiettivi più velocemente rispetto alla crescita organica. Esistono diversi tipi di annunci su Instagram:
 - Pubblicità nelle storie
 - Annunci fotografici
 - Annunci video
 - Annunci a carosello
 - E tanti altri
- Il segreto per gestire gli annunci è sapere cosa vuole il tuo pubblico, scrivi un messaggio breve e introduci un CTA (in inglese call to action), ovvero un pulsante che induce all'azione del cliente.

Il nostro consiglio - Gli annunci ti permettono di raccogliere informazioni preziose come il nome, l'e-mail e tanto altro sui tuoi potenziali clienti. Incentiva i clienti a fornirti le loro informazioni offrendo un prodotto gratuito.

[Scopri di più sugli annunci](#)

3.3 Usa gli hashtag in modo strategico

- Gli hashtag sono una parola o un gruppo di parole precedute dal segno #. Ad esempio, #giardinaggio o #interiordesign. Agiscono come parole chiave e frasi chiave ricercabili che raggruppano i contenuti per argomento. Gli hashtag sono un ottimo strumento che ti aiuta a raggiungere un ampio pubblico interessato a temi specifici.
- Ecco come sfruttare al meglio gli hashtag:
 - Punta a un numero di argomenti chiave compreso tra 15 e 20
 - Inizia a selezionare 3-5 argomenti popolari e 3-5 argomenti correlati
 - Trova 3-5 hashtag per ogni argomento che vadano bene per la tua attività
 - Inserisci sempre 2-3 hashtag del tuo brand
- Ottimizzando l'uso degli hashtag, aprirai la tua attività a un nuovo pubblico di acquirenti che altrimenti non ti avrebbero scoperto.

Il nostro consiglio - Sii creativo e crea un hashtag accattivante che rispecchi la tua attività. Incoraggia i clienti a utilizzare l'hashtag con il tuo marchio e a condividere su Instagram le loro esperienze con i tuoi prodotti. In questo modo potrai aumentare la tua visibilità e tenere traccia dei contenuti generati dagli utenti.

[Scopri come usare gli hashtag](#)

4 Conclusioni

Riassumendo:

- Crea la storia del tuo marchio e usala come strategia di vendita
- Mostra i tuoi prodotti e i loro benefici
- Costruisci una relazione con il tuo pubblico prima di vendere i tuoi prodotti
- Crea contenuti che siano informativi, utili e divertenti
- Crea un account business per facilitare maggiormente il tuo successo online
- Progetta annunci mirati per far arrivare i tuoi prodotti al pubblico giusto
- Usa gli hashtag in modo strategico per far sì che i nuovi acquirenti possano scoprire facilmente la tua attività

Stai cercando lo strumento giusto per vendere sui social media ancora più efficacemente? Con il [Social Buy Button](#) di IONOS, puoi vendere direttamente sui social senza dover gestire un sito web. Crea il tuo negozio online in pochi minuti e gestisci tutto dal tuo smartphone.

Cosa aspetti? Inizia a vendere sui social media oggi stesso!

Su IONOS

IONOS è il provider di hosting e cloud perfetto per le piccole e medie imprese. Siamo esperti in ambito IaaS e il nostro portfolio include soluzioni per rendere visibile il tuo business online e per aiutarti a lavorare in digitale. Siamo la più grande azienda di hosting in Europa, vantiamo 8 milioni di contratti con i clienti e ospitiamo oltre 12 milioni di domini nei nostri data center situati in tutto il mondo.

Offriamo le nostre soluzioni a imprenditori che fanno i primi passi online, proprietari di imprese in crescita, grandi aziende e partner che li aiutano a raggiungere i loro obiettivi. Qualunque siano le loro esigenze, ad esempio registrare un indirizzo internet individuale, creare un sito web, spostare i processi back-office nel cloud oppure orchestrare i container cluster, il nostro ampio portfolio offre applicazioni, server e servizi di prima classe.

Affidabilità e sicurezza sono parte integrante dei nostri prodotti. La nostra rete di data center offre massime performance e georedundanza. IONOS, la cui sede centrale è situata in Germania, è orgogliosa di offrire sempre tecnologie all'avanguardia, di aderire a rigide normative sulla privacy e di garantire la massima sicurezza dei dati.

I clienti sono la nostra priorità. Per questa ragione mettiamo a disposizione non solo dei team di assistenza professionali, ma offriamo per primi nel nostro settore un consulente personale che ti fornisce un supporto esperto adatto alle tue esigenze.

Informazioni legali

IONOS SE
Elgendorfer Str. 57
56410 Montabaur
Germania

P.IVA: DE815563912

Contatti:

Telefono: 02 – 218 026 81
E-mail: info@ionos.it
Website: <https://www.ionos.it/>

Copyright

© IONOS SE, 2022

Tutti i diritti sono riservati, compresi quelli relativi alla riproduzione, all'adattamento, alla distribuzione e a qualsiasi tipo di uso dei contenuti di questo documento o di parti di esso, come previsto dalla legge sul copyright. Per utilizzare o riprodurre questi contenuti, è necessario richiedere il consenso scritto di IONOS SE.

IONOS SE si riserva il diritto di apportare aggiornamenti e modifiche ai contenuti.