

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ INSTAGRAM ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА

А. Д. Смирнова

*Москва, Российский университет дружбы народов, Институт мировой экономики и бизнеса,
специальность «Реклама и связи с общественностью», студент*

Маркетинговые коммуникации в социальных сетях очень стремительно развиваются в последние несколько лет. Это один из наиболее эффективных способов продвижения товара, услуги или бренда сегодня.

Цель данной статьи – оценить функциональные возможности и эффективность использования социальной сети Instagram для продвижения бренда.

Актуальность данной темы обусловлена ростом популярности этой социальной сети. В официальном пресс-центре Instagram сообщается, что на 2013 г. количество активных пользователей в мире насчитывает 90 млн человек ежемесячно, каждый месяц на проект загружается около 40 млн фотографий, которые получают 8,5 тыс. лайков и по 1000 комментариев каждую секунду¹. Показатели статистики продолжают расти с появлением функциональных возможностей (видео и Direct Message), выходит версия приложения для Android и Windows Phone 8.

Бесплатное приложение Instagram изначально выпускалось только для пользователей платформы IOS, то есть использование данного приложения было возможно лишь для людей продвинутых и с достатком (преимущественно для молодых). Но сегодня портрет пользователя этой сети существенно размылся, после выхода версий приложения почти для всех мобильных операционных систем, и даже пользователей ПК.

Оценив возможности данного приложения, многие всемирно известные бренды активно используют его для продвижения. В сети Instagram зарегистрировано около 150 тыс. брендов из 200 стран мира, из которых 40 % марок из списка Fortune 1000. Топ-5 брендов по

¹ Официальная статистика социальной сети [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://instagram.com/press/>, свободный. – Загл. с экрана.

количеству фолловеров сети: The Ellen Show с 4,5 млн подписчиков, National Geographic с 4,4 млн подписчиков, Victoria's Secret с 4,1 млн, Nike с 3,8 млн и Forever 21 с 3 млн².

Приложение обладает рядом инструментов для успешного продвижения бренда. Компания может создать страницу-профиль, поместив краткую информацию о себе и ссылку на сайт. Основным методом коммуникации в Instagram является размещение фото и видео, которое появляется в ленте новостей подписчика. Приложение дает возможность обработать фото и видео с помощью 20 фильтров, каждый из которых совмещает в себе ряд эффектов. Дополнительно можно добавить рамку, изменить размытие и контраст, поменять градус наклона.

В Instagram можно использовать хэштеги. С помощью тегов можно давать своим фото определенное описание и делать их доступными для глобального поиска. Это удобный способ для привлечения новых фолловеров, а также для продвижения бренда. Мониторинг упоминаний способствует построению диалога с потребителями. Можно создавать отдельные уникальные хэштеги для рекламных кампаний и акций.

Для того чтобы набрать большое количество подписчиков в Instagram, популярности вашего бренда и хэштегов может быть недостаточно. Условно механизмы привлечения аудитории можно разделить на естественный и искусственный. Первый подразумевает добровольную подписку пользователей. Этому способствует частое упоминание вашего профиля другими пользователями, его реклама на других социальных площадках. Искусственная накрутка – увеличение количества подписчиков посредством специальных сервисов, или же массфолловинга. Принцип накрутки с помощью других сервисов заключается в обмене лайками и подписчиками. Примеры таких сервисов – «ВТопе», сервис Gainer и портал Automagram. Искусственный способ раскрутки не увеличивает активность пользователей на вашем профиле, а лишь формально повышает популярность.

Также существуют методы платной накрутки подписчиков, когда накрутку фолловеров можно поручить специалисту за определенную плату. Существует практика покупки готового профиля, с большой базой подписчиков. Некоторые из сервисов предлагают платную накрутку, но они не гарантируют результаты, так как только высылают приглашение подписки на ваш профиль. Цены варьируются от 99 руб. за 70 живых подписчиков и до 2999 руб. за 2700 живых подписчиков³.

Следующим шагом может стать вовлечение подписчиков в коммуникацию с брендом. Самыми распространенными видами развлекательной активности в Instagram являются конкурсы. На этой площадке сложнее проводить такие мероприятия, так как условия проведения конкурса нужно распространить вирусно. Можно придумать много заданий: Red Bull проводит летающие пятницы, когда люди выкладывают фото полета в любых его проявлениях с хэштегом #flyingfriday, за что получают призы.

Еще одним преимуществом данного мобильного приложения является свободная интеграция с такими известными и популярными социальными сетями, как «ВКонтакте», Facebook, Twitter, Foursquare, Tumblr и Flickr. Это значит, что все фото и видео, выложенные в Instagram, можно автоматически разместить на страницах своих профилей в других социальных сетях. Кроме того, всю ленту фотографий из профиля в Instagram или фото с определенным хэштегом можно разместить в группе бренда на Facebook, в отдельном табе (внутренней странице).

С развитием Instagram появилось большое количество сопутствующих приложений и сервисов, которые дополняют функциональные возможности. Приложения Instadrop и Instaport предоставляют дополнительные архивы для хранения фотографий, InstaDM помогает вести личную переписку, Framatic, Instasize и Aviary дают возможность дополнительно

² Статистический веб-сервис Statigram [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://statigr.am/>, свободный. – Загл. с экрана.

³ Как бесплатно накрутить подписчиков в Instagram? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://disseo.ru/raskrutka/kak-nakrutit-podpischikov-v-instagram.html>, свободный. – Загл. с экрана.

обработать фото, сделать коллаж или поместить на него стикеры, InstaCC ведет ваш собственный дневник-календарь. Если смотреть со стороны рекламодателя, то стоит отметить еще несколько полезных приложений. Statigram – веб-сервис, позволяющий отследить подробную статистику вашего профиля и самой сети в целом. Также существует приложение AdInsta, которое дает возможность размещать рекламу. Один пост стоит 20 руб. В приложении AdInsta сегодня насчитывается 12 наиболее активных рекламодателей, в число которых входит известный сервис по продаже авиабилетов Aviasales.ru. Приложение InstaZebra размещает рекламу в Instagram, пользуясь моделью биржи: именно рекламодатель выбирает пользователей, которым он предлагает разместить рекламу. Cossa.ru сообщает, что на данный момент 50 крупнейших рекламодателей используют этот сервис и тратят около 1000 долл. в месяц на одну рекламную кампанию.

Рынок интернет-рекламы стремительно растет и за 2013 г. вырос на 27 % в сравнении с 2012 г.⁴ Бренд мороженого Ben&Jerry's поделился своими положительными результатами использования Instagram для продвижения бренда: за восемь дней проведения кампании 9,8 млн пользователей от 18 до 35 лет проявили активность на странице, благодаря чему индекс узнаваемости бренда увеличился на 10 пунктов. Это показывает, что маркетинговые коммуникации в Instagram очень успешны, не требуя больших денежных затрат на размещение. Стоит отметить, что реклама на этой площадке только набирает обороты и будут появляться новые и более удобные способы продвижения бренда.