

Ведение Instagram для цифрового консультанта

За 1 месяц усилили присутствие бренда в Instagram: выстроили контент-стратегию, сделали ставку на Reels, добавили продающие форматы и получили рост охвата +53,2%.

Instagram

Reels

контент-стратегия

цифровой консультант

Просмотры

21 899

Охват

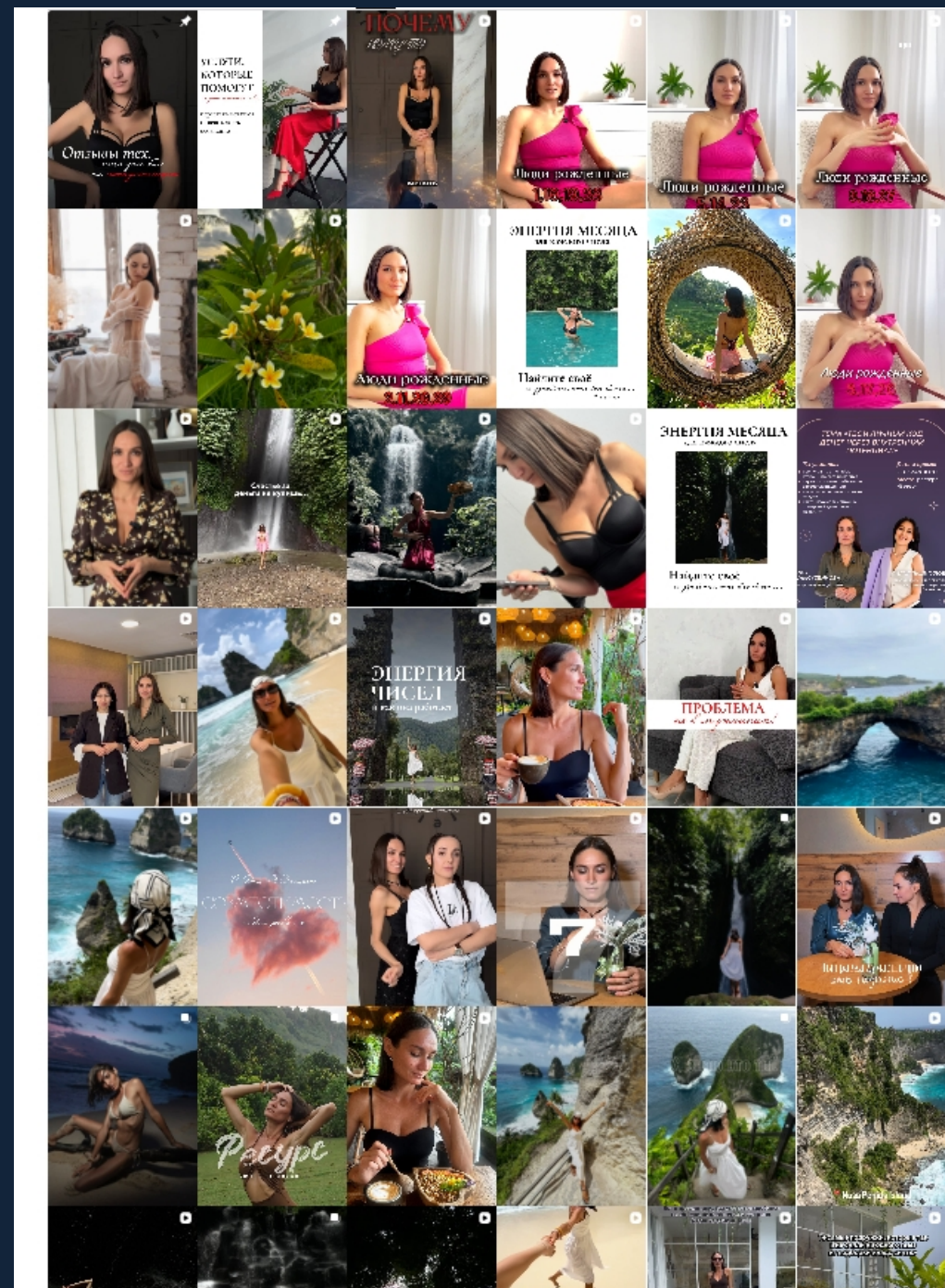
2 880

Рост охвата

+53,2%

Reels

13



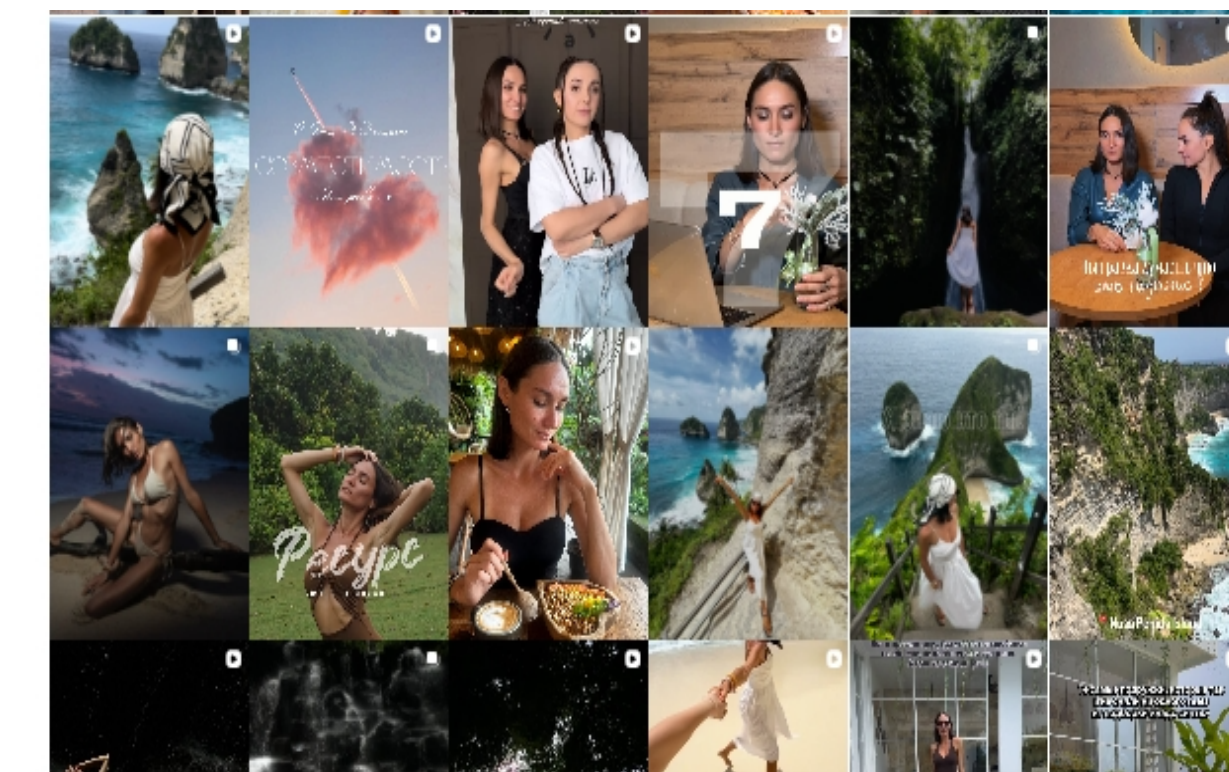
Проект: развитие Instagram-аккаунта клиента

Исходные данные

- площадка: Instagram;
- период работы: с 12 февраля по 15 марта;
- срок сотрудничества на момент кейса: 1 месяц;
- формат: ведение и развитие аккаунта клиента.

Фокус работы

Сделать профиль активным, регулярным и понятным для аудитории: через экспертный, визуальный и продающий контент.



Усилить бренд и регулярную коммуникацию

Главная цель

Усилить присутствие бренда в Instagram, повысить вовлечённость аудитории и выстроить регулярную коммуникацию через экспертный, визуальный и продающий контент.

Логика работы



Контент-стратегия и контент-план

Перед стартом была определена стратегия под охваты, вовлечённость и регулярное присутствие бренда. Главный упор сделали на Reels как формат органического роста.

01

Контент-стратегия

Определили направления, тональность и роль каждого формата: Reels, публикации в ленте и Stories.

02

Контент-план

За период опубликовано: 13 Reels, 4 публикации в ленте и 3 сторителлинга в Stories.

03

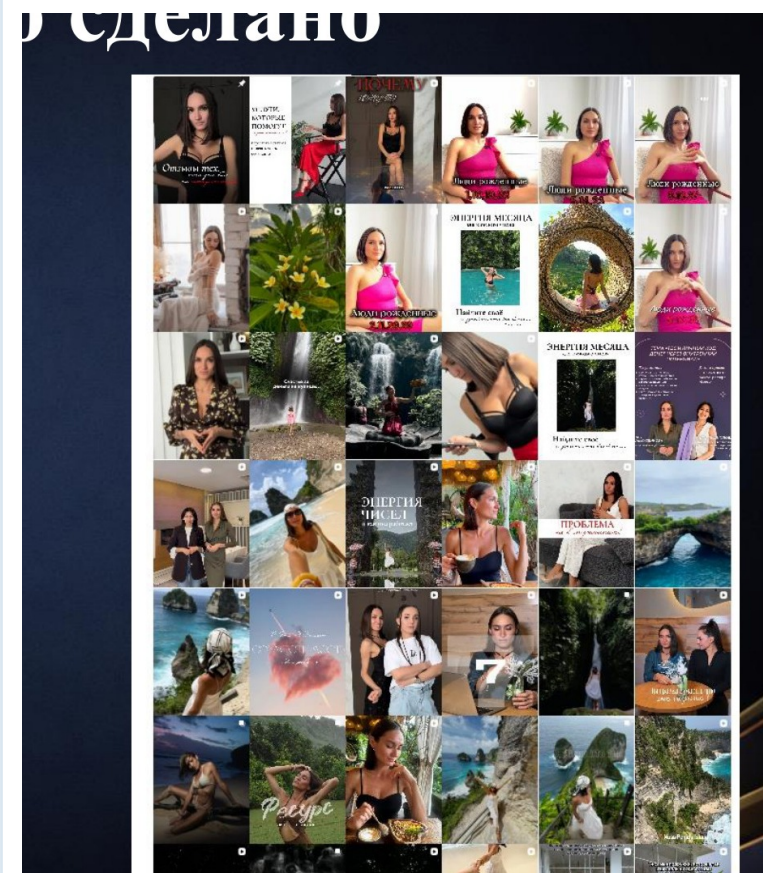
Регулярный контакт

Профиль получил стабильный ритм публикаций, чтобы поддерживать интерес подписчиков.

Экспертность + продажи + вовлечение

Логика контента

- экспертный контент показывал профессиональный опыт и деятельность;
- продающий контент презентовал услуги и формировал интерес к сотрудничеству;
- вовлекающий контент через Reels и life-формат поддерживал активность аудитории;
- по запросу клиента усилили коммерческую составляющую профиля.



лента из вложения

3 блока контента

● **Экспертный**
опыт и деятельность

● **Продающий**
услуги и интерес

● **Вовлекающий**
Reels и life

Положительная динамика по ключевым метрикам

По итогам месяца аккаунт показал рост охвата, просмотров и взаимодействий. Контент начал работать не только на текущих подписчиков, но и на новую аудиторию.

Просмотры контента

21 899

Охвачено аккаунтов

2 880

Рост охвата

+53,2%

Взаимодействия

398

Подписчики

1 321

Прирост

+8

Рост за 1 месяц

+53,2%

рост охвата



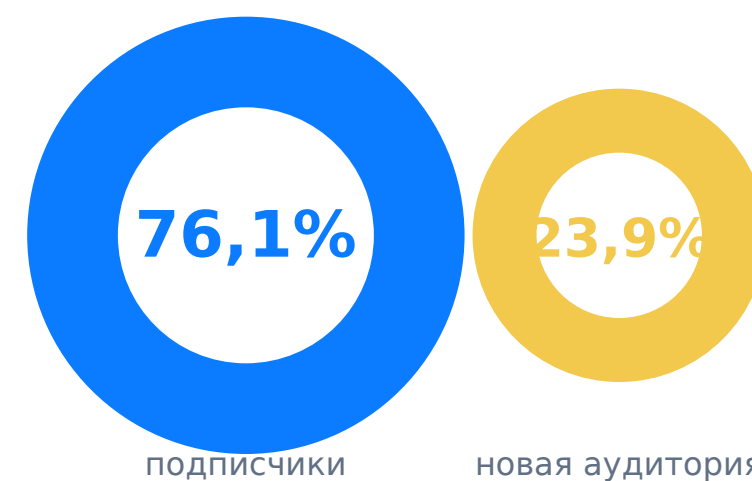
Контент удерживал текущую аудиторию и привлекал новую

Взаимодействия

- 76,1% взаимодействий дали подписчики аккаунта;
- 23,9% взаимодействий пришлись на новую аудиторию;
- 26,5% просмотров пришли от пользователей, которые не были подписаны на аккаунт.

Контент начал выходить за пределы текущего ядра аудитории и привлекать новых пользователей органически.

Структура взаимодействий



Reels стали главным драйвером роста

Что сработало лучше всего

- Reels дали 51,1% взаимодействий;
- Stories дали 43,7% взаимодействий;
- публикации в ленте дали 5,2%;
- видеоформат подтвердил выбранную стратегию и стал основным источником охвата.

Доля взаимодействий по форматам

Reels

51.1%

Stories

43.7%

Лента

2%

Системное SMM-ведение дало заметный рост активности

Главный вывод

За месяц удалось выстроить системное ведение Instagram-аккаунта, наполнить профиль регулярным и разнообразным контентом, увеличить охваты и повысить вовлечённость аудитории.

Особенно сильный результат показали Reels: они стали главным драйвером роста и позволили привлекать новую аудиторию без потери интереса со стороны текущих подписчиков.

Вывод

За месяц работы удалось выстроить системное ведение Instagram-аккаунта, наполнить профиль регулярным и разнообразным контентом, увеличить охваты и повысить вовлечённость аудитории. Особенно сильный результат показали **Reels**, которые стали главным драйвером роста и позволили привлекать новую аудиторию без потери интереса со стороны текущих подписчиков.

Этот кейс показывает, что даже за короткий период грамотная контент-стратегия и регулярная работа с форматами могут дать заметный рост активности в Instagram и заложить основу для дальнейшего продвижения.

ВЫВОД ИЗ ВЛОЖЕНИЯ

Instagram стал активным каналом продвижения и заявок

Мы выстроили полное SMM-ведение Instagram для цифрового консультанта: контент стал регулярным, визуал и форматы усилили бренд, а профиль начал работать на охваты, вовлечение и коммерческий интерес.

Что было сделано

- разработана контент-стратегия;
- опубликовано 13 Reels, 4 поста и 3 сторителлинга;
- контент разделён на экспертный, продающий и вовлекающий;
- получен рост охвата +53,2%;
- профиль получил основу для дальнейшего продвижения.

Итог

Даже за короткий период грамотная контент-стратегия и регулярная работа с форматами могут заметно усилить активность Instagram-аккаунта.

Креативный поток - превращаем соцсети в систему охватов, доверия и заявок.