**208 идей для публикаций в инстаграм**

Привет читатель. Меня зовут Олег Пацай. Я маркетолог. Я специализируюсь на социальных медиа. В этом посте я подготовил список идей для публикаций в инстаграм. Надеюсь они помогут тебе в рамках твоей контент-стратегии в инсте.

Нравится

**Несите пользу.**

Это то, за что подписчики будут любить вас. Такой контент покажет вас с экспертной стороны в вашей нише. Авторитет и доверие к вам и вашему бизнесу автоматически повышается.

1. Списки.

Списки очень хорошо заходят. Тщательно собранные подборки экономят время других людей на поиск нужной информации. И чем толще ваш список, тем лучше. Создавайте списки книг, полезных ресурсов, идей, фильмов и любые другие, которые будут полезны вашей целевой аудитории.

2. Как сделать.

Посты в стиле «как сделать» — это еще один способ быть полезным аудитории. Опишите что необходимо сделать, чтобы получить результат. Например к этой рубрике относятся кулинарные рецепты.

3. Исследование.

Различные исследования подтвержденные фактами заходят лучше, чем обыкновенные посты.

Публикуйте кейсы. Расскажите историю как проходило исследование и какие выводы были получены в результате исследования.

4. Проблема/решение.

В таком посте самый простой формат. Описание проблемы. И презентация ее решения. Такой пост может конечно отнести к рубрике популярных вопросов и ответов или к постам рубрики чек лист. Но не стоит путать. На деле, это немного разные варианты контента.

5. Собственное исследование.

Проведите собственное исследование проблемы и дайте решение. Информацию можно подать в виде инфографики или скриншотов и фото с графиками из разных аналитических систем. Такой пост точно привлечет к себе внимание.

6. FAQ-посты.

Если вам часто задают одни и те же вопросы, то создайте рубрики популярные вопросы и ответы на них. Пост 5 самых популярных вопросов будет интересным.

7. SAQ-посты.

Это похожая рубрика на предыдущую, но здесь именно те вопросы, которые ваша аудитория не задает. Но должны задавать. Отсюда и название. Should ask question.

8. Чеклисты.

Вы можете расписать шаги и контрольные точки, которые свидетельствуют что шаг выполнен. Это тоже круто работает. Люди любят чеклисты. С таким списком легче что-то сделать, так как удобно сверяться.

9. Пост с определениями.

В нишах, где рынок должен быть образован. Пост с определением является необходимостью. Это термины, профессионализмы и другие слова, которые могут понять только профессионалы рынка.

10. Посты сериалы.

Найдите тему, о которой вы можете рассказывать в нескольких постах. Чтобы можно было разложить тему на ежедневные публикации или публикации каждый второй вторник месяца.

11. Пост статистика

Публикуйте статистические данные полезные для аудитории. Эта рубрика работает лучше всего, когда эти данные получили вы в ходе исследования.

**Рассказывайте о других.**

Один из самых простых способов, чтобы набрать аудиторию, это продвигать других людей. Когда вы говорите о других они будут помогать вам. Вот несколько способов, чтобы сделать это …

12. Делитесь людьми.

Делитесь профилями влиятельных людей в вашей нише. И обязательно укажите на них ссылку. Во-первых, они будут уведомлены, что вы о них рассказали и, во-вторых, есть шанс получить спасибы от них лично. А если ваш контент в тему, они могут подписаться на вас или даже поделиться в ответ.

13. Краудсорсинг посты.

Это когда вы к решению определенной задачи призываете много авторитетов. Таким образом вы получите очень стоящие коменты по теме. Такие посты точно получат массу внимания от читателей.

14. Пост с интервью.

Вы удивитесь насколько даже самые влиятельные люди охотно дают интервью. Даже если у вас небольшой охват аудитории из подписчиков.

15. Лучшие новости.

Такой пост может выходить раз в неделю или месяц. Вы можете собрать краткие анонсы новостей в нише в одном посте с упоминанием источника. Как текстовой ссылки на саму статью, так и упоминания аккаунта источника в instagram.

16. Посты-цитаты.

Люди любят цитаты влиятельных людей. Ищите интересные высказывания людей в вашей нише и не забудьте упомянуть его аккаунт в инстаграм.

17. Лучший пост

Ищете самые популярные посты в инстаграм и можете рассказать о них в своем аккаунте.

18. Выбор недели.

Это довольно популярный тип поста. Как правило, это короткое сообщение с упоминанием источника. Например это может быть человек-недели и упоминание его аккаунта. Или просто лучший пост в инстаграм за неделю, с упоминанием источника.

19. Люди, на кого стоит подписаться.

Это список людей, за кем по вашему мнению стоит следить в инстаграм.

**Развлекайте.**

Создавать развлекательный контент может быть трудно, но если вы справитесь с это задачей, то такие посты будут достаточно эффективными.

20. Пост история.

Рассказывайте личные истории или истории интересные вашему рынку. Некоторые авторы производят только такой тип контента и пользуются популярностью.

21. Юмористические посты

Можно преувеличивать или иронизировать на определенные темы. Хорошо работают такие посты на политическую или спортивную тему. Если в вашей нише много смешного. Расскажите об этом.

22. Посты комиксы.

Создайте серию комикс-постов. Со своими персонажами. Это весело.

23. Посты мемы.

Вы можете создать собственный мем или найти в интернете существующий. Мемы — хорошо поднимают настроение и всегда отлично лайкаются.

24. Пост пародия.

Создайте пост, который имитирует известного человека или его публикацию в вашей нише. Обязательно преувеличивайте достоинства и недостатки аргументов в таком посте.

**Будьте своевременным.**

Актуальная информация всегда востребована. Если вам под силу отслеживать тренды в вашей нише. То вот несколько идей для вас.

25. Пост-обзор

Рассмотрите продукт, событие или что-то еще что заслуживает публикации. Для лучшего эффекта будьте максимально честным в обзоре, нежели пытаясь выставить продукт в лучшем свете.

26. Пост-опрос.

Спросите у аудитории что они думают об актуальной новости сейчас.

27. Новостной пост.

Рассказывайте в своем инстаграм о событиях и мероприятиях, которые скоро случатся с вами или вообще.

28. Посты с трендами.

Вы можете предсказывать некоторые вещи, которые на ваш взгляд станут популярными или рассказывайте о том, что сейчас набирает популярность. Попробуйте себя в прогнозировании.

29. Релевантный пост.

Выберите проблему, которая является актуальной для вашей аудитории сейчас. И скажите что вы думаете об этом.

**Будьте человечным.**

30. Вдохновляющие посты.

Такие посты не несут информации. Они просто вдохновляют аудиторию и подбадривают ее. Могут выглядеть как история, цитата, или просто сообщение.

31. Праздничные посты.

В то время как другие инстаграммеры молчат, публикуйте поздравления с популярными праздниками. Показывайте, что вы тоже радуетесь и соблюдаете традиции.

32. Остерегающие посты.

Некоторые такие посты набирают большую популярность. Рассказывайте людям чего стоит остерегаться. Это ваш личный негативный опыт, который будет интересен вашей аудитории.

33. Закулисье.

Если у вас есть уже читатели, то они наверняка захотят видеть как все происходит у вас. Во время создания контента, создания вашего продукта, оказания услуги и даже вашей личной жизни. Покажите внутренние процессы.

34. Офф-топик посты.

Это может быть рискованно, но если у вас есть лояльная аудитория, которая привыкла к вашему контенту, то нетематические посты могут их шокировать и вы получите хороший отклик. В общем — тестируйте.

35. Скандальные посты.

Если вас что-то бесит или наоборот что-то безумно вам нравится, то говорите об этом публично. Показывайте свой гнев и страсть в постах. Это эмоционально, это привлечет внимание. Но такой подход далеко не для всех.

**Продвигайте.**

Некоторые инстаграм аккаунты используют исключительно для рекламы. И кроме как постов с их продукцией там нет ничего. И это тоже работает!

36. Посты сравнения.

Создайте пост в котором вы сравниваете свой продукт с конкурентными решениями. Плюсы и минусы. Для укрепления доверия к вам ваш продукт не обязан быть лучшим решением на рынке. Озвучивайте свои минусы.

37. Пост-витрина.

Используйте свой инстаграм как витрину. Публикуйте фото товаров или процесса оказания услуг с подробным описанием как заказать. Для дизайнера аккаунт может служить как портфолио работ.

38. Отчет о прибылях.

Расскажите аудитории сколько вы и ваша организация делает продаж и прибыли.

39. Апгрейд в компании.

Рассказывайте в своем инстаграм о новом сотруднике, приобретении или о каком-либо крупном контракте.

40. Пост сотрудников.

Публикуйте контент от сотрудников, если они могут рассказать что-то интересное для вашей аудитории.

41. Обновления продукта.

Если у вас есть поклонники вашего продукта или услуги, то они будут рады узнать о нововведении. Новая упаковка, снижение цены или что-то еще.

42. Как пользоваться.

Это очень мощная рубрика. Укрепит связь с потребителями продукции, так как помогает им более эффективно пользоваться вашим товаром или услугой.

**Дисскутируйте.**

Вы можете получить вовлечение на дискуссионные посты. Вот несколько идей для них.

43. Что делать если…

Успех таких постов зависит если вы подберете интересную тему для обсуждения. Лучше, если тема спорная. Например авто заполнение яндекса предлагает такие темы. Что делать если я шаурма.

44. Пост-дискуссия.

Используйте свой инстаграм чтобы занять одну сторону какой-то темы. Аргументируйте свою позицию. Или найдите того, кто занимает противоположную позицию и привлеките в обсуждение. Будет интересно.

45. Атакующие посты.

При выборе человека, темы, события для атаки будьте аккуратны. Такой контент может создать врагов, а также ваших ярых сторонников. Такой пост точно привлечет много внимания.

46. Пост-прогноз.

Если взять спорный аргумент, то пост с прогнозом может получить хорошую дискуссию вокруг.

47. Пост-реакция.

Используйте посты в инстаграм чтобы писать свое мнение о ком-то другом. Например это может быть отзыв о книге, авторе или продукте.

**Вовлекайте.**

Пока вы не вовлекаете аудиторию, у вас всегда будет слабая вовлеченность.

48. Пост-вопрос.

Побуждайте людей задавать вопросы в комментариях. Позже ищите интересные вопросы в комментариях и создавайте на них посты с ответами.

49. Пост-ответ.

Этот тип контента является сестрой постов-вопросов. Только в этом случае задаете вопрос вы и отвечает на него ваша аудитория. Весь контент генерируются в комментариях.

50. Пост-челлендж.

Создавайте соревнования среди вашей аудитории. Сталкивайте их между собой.

51. Пост-халява.

Переодически дарите своей аудитории какие-то подарки и бонусы.

52. Пост с конкурсом.

Анонсируйте конкурс среди подписчиков вашего инстаграм. С датой определения победителей и тематическими призами.

**Миксуйте контент!**

В инстаграм есть 4 способа подачи контента (изображение, видео, с текстом и без текста)

Изображение — могут быть с помощью инфографики, комикса, чертежа, диаграммы или простой фотографии.

Видео — в видео контент может быть подан разными способами. От обычной говорящей головы до записанного скринкаста.

Текст — текст всегда был распространенным способом подачи информации и с его помощью в инстаграм можно расширить объем поданной информации.

Можно сделать посты как с текстом, так и без. А теперь перемножьте ранее изложенные идеи на любой из форматов донесения. Я думаю теперь не возникнет вопросов, о чем говорить в инстаграм.

Надеюсь, эта статья была вам полезной.

По материалам сайта http://www.digitalmarketer.com