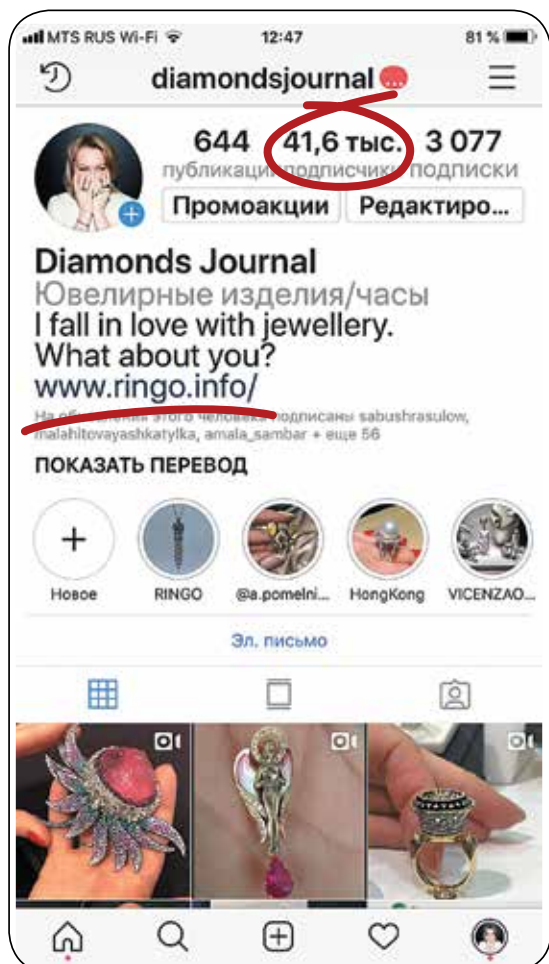


# @diamondsjournal



## Площадка для развития вашего бизнеса



**Освоение социальных сетей – это как постижение нового мира. Сложно только вначале. Но дальше – легко, увлекательно, интересно и полезно!**

**Поговорим о пользе подробнее.**

**Около года назад в одной из самых популярных соцсетей – Instagram – появился аккаунт @diamondsjournal.**

**На данный момент его аудитория превышает 41 000 подписчиков.**

**Число подписчиков постоянно растет.**

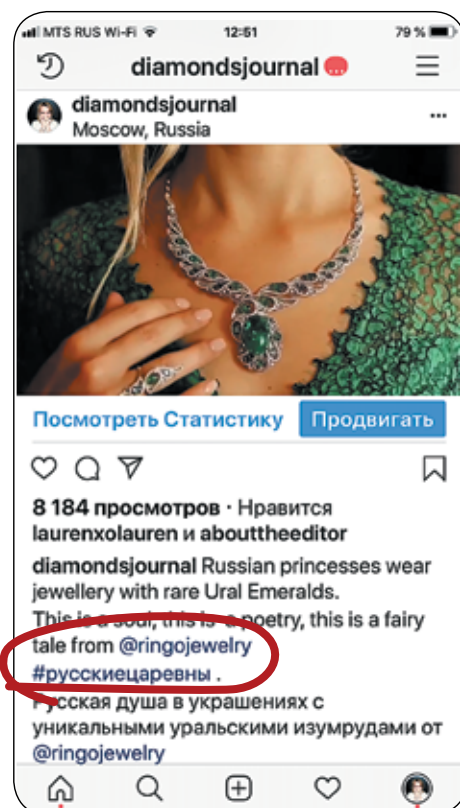
Предлагаем вам использовать @diamondsjournal в качестве площадки для продвижения вашего аккаунта в Instagram. Почему это вам выгодно? Потому что вы нарастите трафик на свои страницы => значит, вас увидит огромное (не боимся этого слова!) количество целевых подписчиков => вы поработаете с теми, кто заинтересовался вашим предложением в ленте комментариев @diamondsjournal.

*Прирост ЦА в месяц составляет примерно 4500–4900 человек...*

## Как здесь все устроено

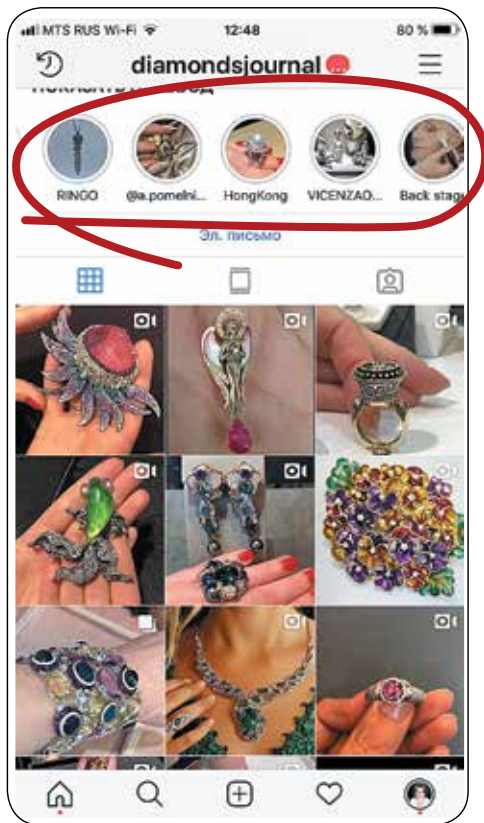
### 1. АЛГОРИТМ ПУБЛИКАЦИИ НА @diamondsjournal

- Фото или видео ювелирного украшения появляется в ленте аккаунта.
- Публикацию сопровождает текст, который может предоставить компания, или @diamondsjournal размещает свой оригинальный текст.
- Контент на русском и английском языках. Перевод русского текста может предоставить компания или сделать @diamondsjournal.
- Текст сопровождается #хештегами компании и ссылкой на аккаунт компании в Instagram.



- С момента публикации в ленте в **Актуальном** размещается видео о коллекциях компании, которое сначала появляется в **Stories**.

- 24 часа с момента публикации в шапке профиля аккаунта @diamondsjournal находится активная ссылка на сайт компании-производителя.



**@diamondsjournal создан для тех, кто любит ювелирные украшения. Целевая аудитория – люди, которые целенаправленно интересуются, понимают и приобретают ювелирные украшения.**

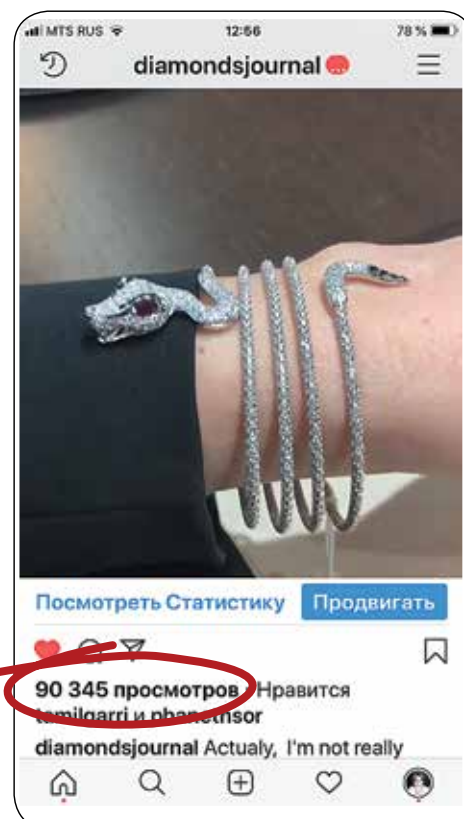
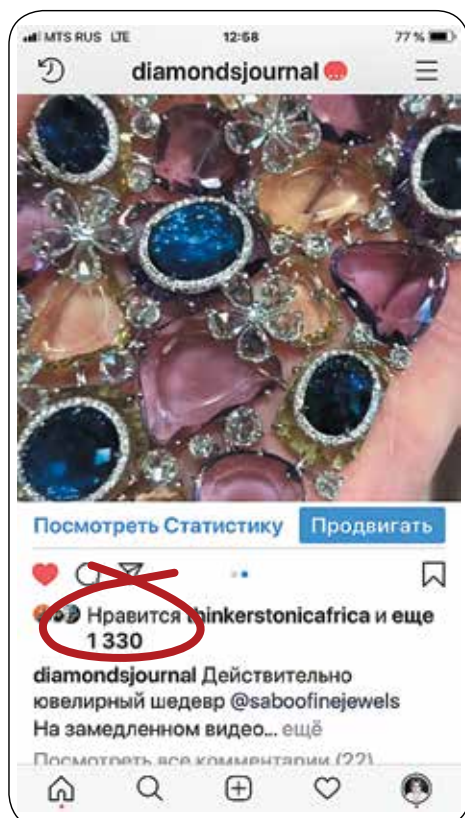
**@diamondsjournal – современная и своевременная площадка, где максимально комфортно публиковаться, где с уважением относятся к партнерскому материалу, где учитываются пожелания и где предоставляются, помимо контента, статистические данные.**

*Видеоконтент всегда значительно опережает фото по количеству активностей ЦА!*

## 2. СТАТИСТИКА ОТ INSTAGRAM

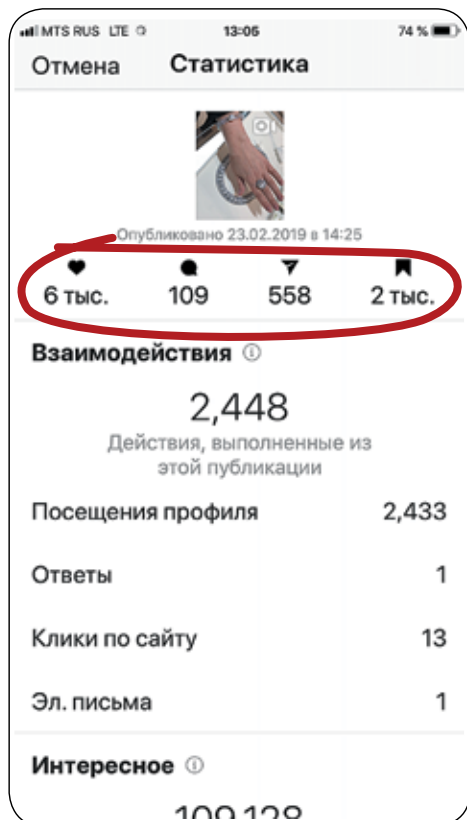
- Фото набирает лайки.

- Видео набирает просмотры.

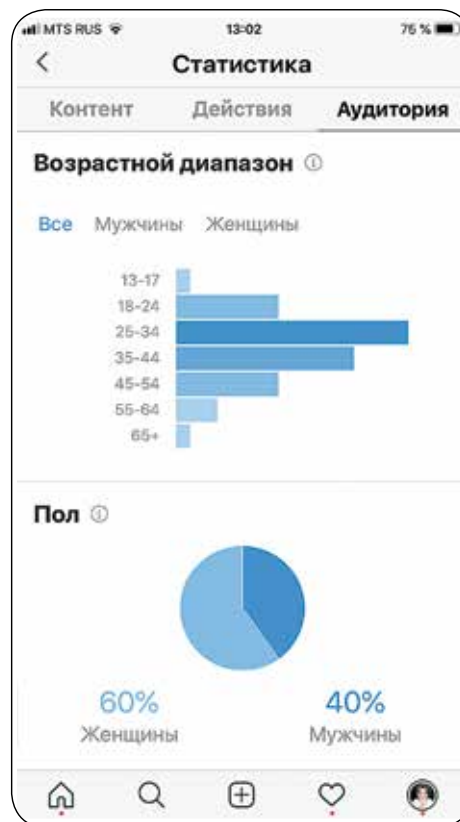




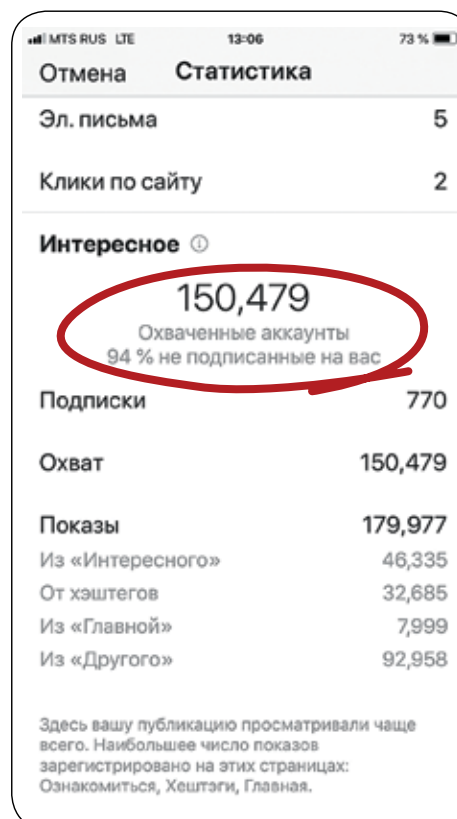
- Статистика показывает, какое у конкретной публикации количество:
  - лайков;
  - комментариев.
- Статистика показывает, сколько раз публикацией:
  - поделились;
  - сохранили.



- Возраст подписчиков @diamondsjournal: в лидерах люди в возрасте от 25 до 34 лет, второе место – от 35 до 44 лет, третье место поделили подписчики 45–54 и 18–24 лет.



- Охват – это общее количество людей, посмотревших ваш пост. Если один человек посмотрел пост дважды, то это учитывается как один. В этом разница между Охватом и Показами.



**ВАЖНО!**

**Зачем так подробно о статистике?**

**Это важная часть работы, потому что информативная! Именно здесь вы можете оценить эффективность вашей публикации. А точнее говоря, это лучший способ увидеть живую реакцию ЦА на ваше конкретное изделие. Посетителя аккаунта не обманешь: ему или нравится – и он смотрит, лайкает, сохраняет. Или, увы, ваш пост не находит активной поддержки. Это повод задуматься... И перепроверить свою ассортиментную матрицу еще раз)**

■ В графе **Показы** можно видеть, сколько раз была просмотрена конкретная публикация.

■ **Показы** делятся на группы в зависимости от того, как и где человек увидел пост:

- из «**Главной**» – в ленте данного аккаунта;
- из «**Интересного**» – просмотры из вкладки рекомендованного (с лупой);
- от **хештегов** – сколько пришли по хештегам;
- из «**Другого**» – сколько из других источников.

Эффективный инструмент маркетинга Instagram – **опрос в Stories**. Он может предполагать простой выбор из двух ответов или показ степени удовлетворенности демонстрируемым украшением.

В результате вы будете четко понимать, за какое ваше ювелирное украшение голосует аудитория и какое ваше украшение нравится ей больше.



### 3. НЕМНОГО О КОММЕНТАРИЯХ

Самое ценное – это, конечно, получить от аудитории комментарии. Человек не просто посмотрел фото или видео, он нашел время написать в ленту. Ура! Здорово! Не упустите возможность ответить ему. Точнее, обязательно это сделайте. Потому что он пишет об изделии вашей компании: спрашивает цену или просто восхищается – не важно. Важно, чтобы вы ему ответили: написали о цене в личном сообщении или открыто поблагодарили за отзыв.

Компании из России, чьи размещения сегодня можно видеть на @diamondsjournal:

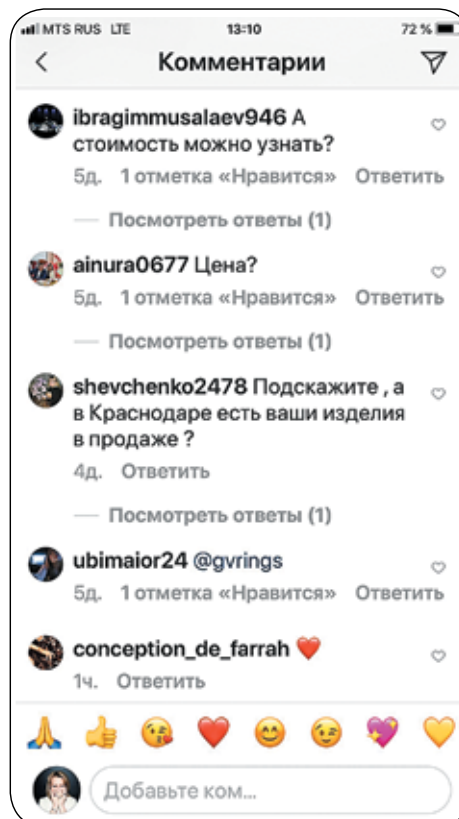
**@ringojewelry, РИНГО**

**@a.pomelnikov, Помельников**

**@moiseikin\_official, Моисейкин**

**@russamocvet, «Русские самоцветы»**

**@brillianti\_kostromi, «Бриллианты Костромы»**



**@diamondsjournal привлекает ВАШУ целевую аудиторию на аккаунт ВАШЕЙ компании**  
**Первый пост - бесплатно!**