

**Залевська Д.О.,**  
*здобувачка вищої освіти ступеня «бакалавр»,  
спеціальність «Облік та оподаткування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

## **СОЦІАЛЬНА МЕРЕЖА INSTAGRAM У ВЕДЕННІ КОМЕРЦІЙНОГО БІЗНЕСУ**

Соціальна мережа Instagram з'явилася у 2010 році. Її створили друзі Кевін Систром і Майк Крігер. Раніше це була проста програма завдяки якій молодь ділилася своїми фотографіями на своїй персональній сторінці але з кожним роком Instagram розвивався робив нові оновлення та створював новий функціонал. І на сьогодні Instagram є повноцінною соціальною мережею, в якій можна ділитися різноманітними матеріалами, спілкуватися з друзями та вести бізнес-сторінку [4].

Бізнес-акаунт в Instagram – це професійний обліковий запис, призначений для користувачів, які хочуть просувати свої товари або послуги [3].

Власний бізнес-акаунт в Instagrame у багатьох користувачів – від світових гігантів до блогерів-любителів. Такі профілі створюють, тому що вони мають з більшою можливістю, ніж звичайний профіль. У ньому можна налагоджувати комунікацію з підписниками, стежити за активністю людей, відстежувати статистику облікового запису в цілому та по кожній публікації, аналізувати ефективність постів [1].

Для того щоб вести бізнес в Instagram потрібно створити бізнес-акаунт. Після того, як ми створили обліковий запис потрібно заповнити шапку профілю, а саме назву компанії/магазину, який ми будемо розвивати, пояснити які послуги ми будемо надавати, надати контактну інформацію та посилання на сайт.

Потім потрібно наповнити профіль фотографіями та відео товарами або послугами, які ми будемо продавати [2].

Для того, щоб наші послуги купували потрібно знайти аудиторію. Щоб знайти аудиторію для свого бізнес акаунту потрібно:

- провести бізнес аналіз сторінки конкурента, там можна дізнатися приблизний вік майбутнього клієнта та його інтереси;
- використовувати хештеги які підходять для нашого облікового запису;
- використовувати геолокацію;
- робити опитування на своїй сторінці, це може бути типу якоїсь гри

або ж стандартні питання: що подобається/не подобається на сторінці, який вік, що хочеш більше бачити на сторінці...

- замовляти рекламу у відомих блогерів та публічних осіб;
- робити офіційну рекламу та зацікавлювати людей через пости.

Для знаходження аудиторії є спеціальні програми такі як:

- Instaplus;
- Do Insta;
- Tooligram;
- InstaParser та інші [1].

Для того, щоб підтримувати актив бізнес сторінки потрібно робити якісні фотографії, взаємодіяти зі своєю аудиторією, відповідати на повідомлення, коментарі підписників, робити опитування, спілкуватись, задавати питання. Потрібно постійно інтригувати свою аудиторію, влаштовувати конкурси, дарувати подарунки, публікувати ексклюзивну інформацію, запускати розіграші та акції [1]. Також можна замовити рекламу у блогерів, так як люди їм дуже довіряють, то після їхньої реклами на бізнес сторінці піднімається і статистика, і замовлення.

Але не все у веденні комерційного бізнесу в Instagram все так легко і просто, як здається, хоч і бізнес-профіль відкриває великі можливості для просування товарів та послуг, але робити все потрібно грамотно і для складних задач бажано найняти спеціаліста.

---

### Список використаних джерел

1. Бізнес акаунт в інстаграмі: що це та як його створити. URL: <https://elit-web.ua/blog/business-account-instagram>
2. Бізнес в Instagram: з чого почати та як успішно продавати товари послуги. URL: <https://tranzo.ua/blog/biznes-v-instagram-s-chego-nachat-i-kak-uspeshno-prodavati-uslugi-i-tovary>
3. Поради в бізнесі Інстаграм послуги URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/sovety/biznes-akkaunt-v-instagram-kak-sdelat-i-nastroit/>
4. Як зробити бізнес в Інстаграм. URL: <https://quasa.io/ru/media/chto-takoe-instagram-i-zachem-on-nuzhen-7-prichin-sozdat-svoy-akkaunt>