Come far crescere il profilo Instagram organicamente

di Paolo Franzese



Come far crescere il tuo Instagram organicamente?

Niente bot, niente imbrogli, crescere utilizzando solo SEO

Oggi puoi comprare il successo su Instagram, puoi acquistare follower, puoi acquistare Mi piace, puoi comprare tutto quello che vuoi.

Dopo il boom dei **bot** e delle **automatizzazioni**, che tra l'altro adesso instagram sta bloccando senza pietà, gli *influencer* i *marketer* e le aziende stanno spostando sempre di più l'attenzione non tanto sulla *quantità dei follower* ma sulla qualità delle interazioni delle relazioni costruite con i propri follower.

Qualità delle interazioni delle relazioni costruite con i propri follower.

Ma per me, *che studio Google e la SEO dal 1997*, per me che ho sempre spinto anche per i miei clienti, io prediligo l'approccio **organico**, soprattutto se usi Instagram per la tua attività. Devi lavorare guardando la SEO, ottimizzazione per il motore di ricerca interno alla piattaforma di instagram il quale funziona per *parole chiave* proprio come Google.

Come far crescere il tuo Instagram organicamente?

Cosa succede se compri follower e mi piace?

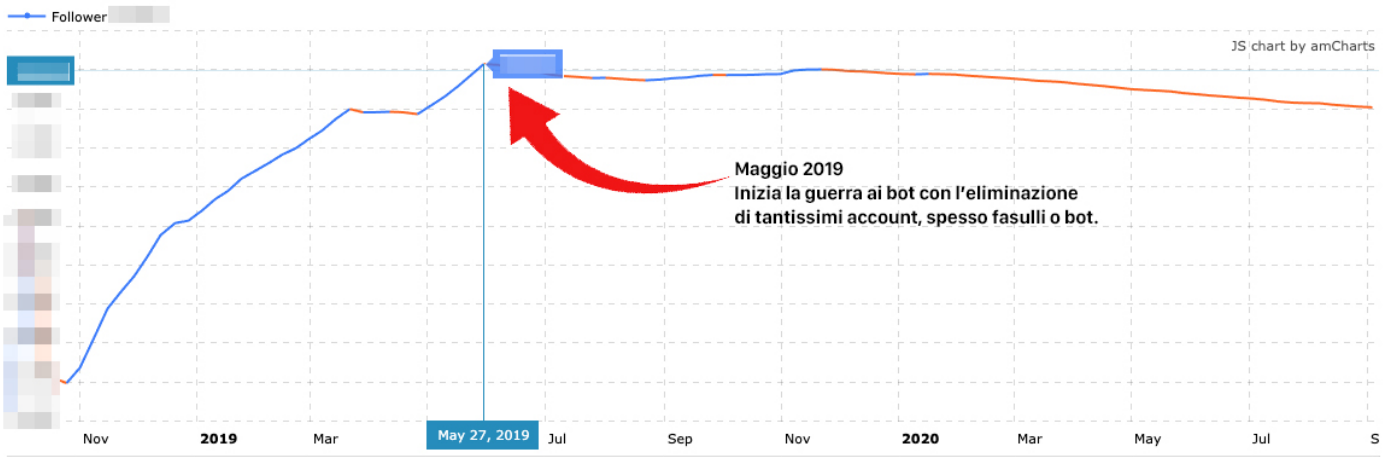
Oggi Instagram ha dichiarato guerra ai profili falsi, ai bot, e quindi se stai spendendo soldi per automatizzare il tuo account, per acquistare Mi piace o per acquistare follower, devi stare molto attento, dovrai mantenerlo finanziariamente per un lungo periodo di tempo.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Se interrompi improvvisamente i pagamenti per far crescere il tuo account vedrai cosa succederà, in tanti hanno assistito l'anno scorso (*da maggio/giugno 2019*) al **crollo dei propri followers**.

Personalmente ho visto molti influencer e molti utenti con account enormi e enormi successi all'improvviso, e poi ho "misurato" un improvviso calo pazzesco perché forse hanno deciso che non valeva la pena investire più, ma anche perché **Instagram ha dichiarato guerra ai bot**.

Questa è una spirale davvero pericolosa.



Febbraio / Maggio 2019 – Inizia la guerra ai bot con l'eliminazione di tantissimi account, spesso fasulli o b follower.

Nel periodo di febbraio / maggio 2019 **Instagram** ha portato avanti una vera e propria *strage di account*, la piattaforma ha iniziato ad eliminare tantissimi account spesso **fasulli** o **bot**.

Meglio avere un pubblico reale

Un altro motivo per cui è importante restare fedeli alle strategie organiche, soprattutto se hai un'attività è che è meglio interagire con persone reali, con un pubblico reale, clienti potenziali reali. Interagire con un pubblico falso, *interagire con dei fantasmi non porta a nulla*, praticamente stai parlando a te stesso.

Come rendere il tuo feed di Instagram una bomba

La prima cosa che le persone guardano quando vengono sul tuo profilo è il tuo **feed**, devi aumentare le possibilità che ti seguano e si coinvolgano con te.

Posta foto in cui i soggetti siano *ben chiari e visibili* e quindi facilmente analizzabili all'algoritmo di instagram perché devi sapere che instagram analizza anche il contenuto grafico delle foto e a questo associa delle parole chiave.

Come far crescere il tuo Instagram organicamente? **Guarda il tuo nome**.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Cambia il tuo nome

Ora il primo consiglio che posso darti è quello di **cambiare il tuo nome Instagram** in modo da poterlo ottimizzare per la SEO, ovvero ottimizzazione dei motori di ricerca.
Quello che posso consigliarti, soprattutto se hai un'attività o se offri un servizio, è quello di scrivere in **maiuscolo** nella sezione del nome della tua biografia perché ciò ti consentirà di posizionarti più in alto nella SEO.

Poi basta inserire la tua keyword solamente nel nome di instagram e non nel tuo nome utente.

Realisticamente, nessuno cerca Paolo Franzese (forse) soprattutto le persone che non mi conoscono ma le persone cercano contenuti o vogliono cercare un "**digital coach**", o qualcosa del genere, cercheranno sulla ricerca e devo apparire.

Ad esempio se sei un Fotografo e qualcuno della tua zona sta cercando un Fotografo con cui lavorare, indovina chi apparirà nella ricerca? Tu (ovviamente se segui i miei consigli).

Quindi assicurati di sfruttare questo aspetto chiave in quella sezione bio, e non metterlo da parte è un bene prezioso per aiutarti a posizionare più in alto nella ricerca su Instagram.



Didascalie che convertono

Un altro consiglio che sento di darti è scrivere **didascalie che convertono**, aggiungi profondità al tuo account Instagram.

Lo dico continuamente anche ai miei clienti quando parlo della loro strategia Instagram, curare il post, **curare l'immagine** perché permetterà a qualcuno di interrompere lo scorrimento e prestare effettivamente attenzione a quello che hai da comunicare.

Ma è la didascalia che attiva la conversazione e ciò che deve attirare il tuo impegno.

ESEMPIO: Pensa ad un appuntamento, di solito vuoi uscire con qualcuno perché prima sei attratto dal suo aspetto, ma poi ti senti tratto dalla sua personalità, dal carisma.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Usa letteralmente questo esempio e applicalo la stessa strategia ad Instagram, io faccio così oggi il mio instagram contiene didascalie molto lunghe è come un **micro blog**.

Ti ricordo quanto testo e cosa puoi scrivere nella didascalia:

- **2200** caratteri;
- **30** menzioni;
- **30** hashtag.

E in effetti le discalie lunghe sono in grado di *accendere più conversazioni*.

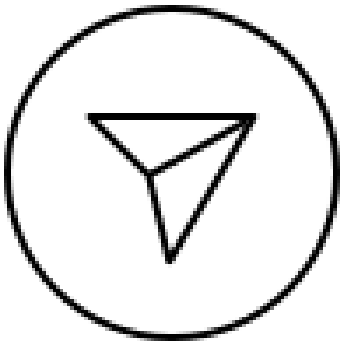
Consiglio di utilizzare per la pubblicazione **Facebook Creator Studio**
https://business.facebook.com/creatorstudio/



Schermata “Pubblica sul feed di Instagram” di Facebook Creator. Informazioni sul post, qui puoi aggiungere le informazioni necessarie per creare il tuo post.

DM Direct Message, quello che davvero conta su Instagram

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



I tuoi messaggi

Invia foto e messaggi privati a un amico o gruppo.

Invia messaggio

Instagram, adesso è possibile accedere ai DM anche da web.

Molti si preoccupano delle “**vanity metrics**”, metriche della vanità, mi piace, commenti, etc… ma sono davvero inutili?

Io sto misurando il mio successo su Instagram sulla quantità di conversazioni private che ho con altre persone in “**Direct Message**”.

Soprattutto se hai un’attività e stai usando Instagram per la tua attività, se sei un contatto **più cordiale** con le persone con cui ti stai impegnando privatamente via direct avrai più possibilità di convertirli in clienti.

I miei clienti mi hanno già trovato tramite “Direct Message” perché ho dedicato del tempo per coltivare realmente quei forti rapporti che ho con loro. Credo che sia stato questo che ha veramente contribuito al mio “successo” e come sono riuscito a trovare molti dei miei clienti online, anche tu sei uno di quelli, no?

> Non trovo i miei clienti, sono loro che trovano me.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Chi ha fiducia in te, le persone che sentono una connessione più forte con te, saranno tuoi potenziali clienti o diventeranno i tuoi più grandi fan.

Rispondi sempre ai tuoi “direct message” e cerca di farlo nella maniera più personale e possibile ovvero attraverso anche l’utilizzo di **messaggi vocali** o addirittura **messaggi video**. Sicuramente i tuoi follower apprezzeranno tantissimo queste piccole attenzioni.

Devono avere fiducia in te

La fiducia è fondamentale per la tua attività commerciale, le persone devono sapere davvero chi sei e tu vuoi che le persone si fidino di te.

Entrare in contatto con tutti i tuoi potenziali clienti, il tuo pubblico è questo che desideri. La fiducia è un altro segreto, così come è importante nella realtà, devi incanalare le vendite della tua attività creando una tribù (imaginers) e una comunità molto forte.

La domanda che devi porti quando stai utilizzando un social è:
“Sto costruendo conoscenza, know-how, piacere e fiducia con il mio pubblico?”

Migliora l’utilizzo degli #hashtag

Se vuoi crescere su Instagram devi imparare ad utilizzare gli **hashtag** perché così le persone possono trovarti più velocemente e ciò ti permetterà di crescere velocemente.

Molti utenti usano hashtag generici con una portata molto grande, si funzionano, andrai nella pagina “esplora” ma poi scomparirai in 5 secondi, perché tutti usano quell’hashtag troppo grande.

C’è chi consiglia di inserire **30 hashtag** ben selezionati nel primo commento della foto non appena pubblicata è dimostrato che gli hashtag funzionano benissimo se inseriti nel primo commento o comunque in uno dei commenti della foto.

Cosa invece devi fare? Devi dedicare un po’ di tempo in più ai tuoi hashtag, credimi ne vale la pena. Mescola le dimensioni (*in senso di popolarità*) degli hashtag e fai ricerche sugli hashtag per trovare gli hashtag medio-piccoli che esistono nella tua nicchia o nella tua categoria, ricerca e vedrai.

Concentrati su quell’80% di hashtag di piccole e medie dimensioni, crea un giusto mix fra hashtag **altamente** popolari, **mediamente** popolari e **poco** popolari.

Tag di nicchia, quelli dove ci sono molte comunità all’interno, persone leali che sono effettivamente fedeli a quei tag e sono più propensi a cercarli e seguirli su Instagram.

Questa cosa ti aiuta ad assicurarti che stai effettivamente raggiungendo persone a cui interessano i tuoi contenuti.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Perché più parli alla tua nicchia e maggiori sono le possibilità che le persone avranno nel seguire i tuoi contenuti perché stai parlando al pubblico giusto.

Ruota i tuoi hashtag

Un altro grosso errore che vedo spesso tra gli utenti di Instagram è che usano sempre gli stessi hashtag.

Instagram penserà che sei spam e che effettivamente diminuirà la tua presenza nei feed (tipo **shadow ban**).
Fai attenzione a ciò che stai effettivamente utilizzando e cerca di concentrarti anche sulla rotazione degli hashtag.

Utile potrebbe essere creare un file in blocco note con hashtag divisi in **gruppi**.

1. Gruppo numero uno;
2. Gruppo numero due;
3. Gruppo numero tre;
4. Gruppo numero quattro.

E prendere hashtag tra i gruppi a rotazione, così avrai un mix tra piccolo, medio e grande per essere sicuro che la portata sia massimizzata.

Coinvolgi la comunità

Se vuoi davvero crescere organicamente su Instagram, devi impegnarti ad interagire con altre persone, lo chiede l'algoritmo (ne abbiamo parlato qui, regola valida per tutti i social), più le persone interagiscono con te e più **Instagram**
capirà che questo è il contenuto che le persone vogliono vedere, così aumenterà la possibilità che il tuo post venga visualizzato nel loro feed.

Ecco perché il coinvolgimento della comunità è importante, è faticoso, rispondere ai commenti ma è importantissimo.

Non esternalizzare questa fase perderai quella connessione genuina con il tuo pubblico.

Instagram ci ha dato anche un'altra risorsa per creare comunità: *la possibilità di seguire gli hashtag*. Inizia a seguire gli hashtag della tua nicchia e vedrai nel tuo feed post casuali di persone che utilizzano lo stesso hashtag. Interagisci con loro e coinvolgili.

Come far crescere il tuo Instagram organicamente? **Testo alternativo**…

Scrivi il testo alternativo

Recita Instagram:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Descrivi le tue foto per le persone ipovedenti.
Il testo alternativo può essere creato automaticamente, oppure scritto da te.
Il testo alternativo ideale è breve, descrittivo e limitato alle parole chiave.



Usa il **testo alternativo** perché aiuta l'algoritmo di instagram a capire il soggetto e quindi a mostrare il contenuto a persone maggiormente in target.
Questa tecnica *non è conosciuta* e utilizzata da molte persone, perciò se inizierai ad inserire testo alternativo in ogni foto del tuo feed instagram il tuo profilo sicuramente ne risentirà.
Ti consiglio davvero di farlo su tutte le foto del tuo feed così che siano **ottimizzate al massimo**.

Consigli finali

Immagine del profilo chiara e che stimoli curiosità e simpatia, scrivere una bio instagram efficace, la bio instagram deve riuscire a far capire in un secondo chi sei e qual è il valore che i tuoi follower possono trarre dal tuo profilo.

Ad esempio una bio può essere scritta così:

- Una *prima* frase che racconti quale problema risolvi o che tipo di valore offri ai tuoi follower;
- Una *seconda* frase che accresca la tua autorità e magari racconti di un tuo successo;
- Una *terza* frase che invece sia una call to action ovvero un invito a cliccare nel link inserito nella tua bio;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Crea storie quotidiane il più possibile interattive che creino quindi dialogo e conversazioni.
Ad esempio ti consiglio di utilizzare il più possibile gli sticker delle domande, dei sondaggi, deiquiz e tutti quegli strumenti che hai a disposizione per aumentare l'interazione con i follower, per raccogliere i loro feedback e le loro risposte.

Consiglio più importante!

Come far crescere il tuo Instagram organicamente? Se vuoi puoi anche contattarmi per una consulenza ah hoc.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 7 Settembre 2020

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons