

Hornyák Orsolya

# 10+1 ötlet

235 28 12

## HOGYAN PÖRGESD FEL AZ INSTAGRAM FIÓKODAT



## Hornyák Orsolya

**e-mail:** [info@hornyakdesign.hu](mailto:info@hornyakdesign.hu)  
[hornyakorsi@gmail.com](mailto:hornyakorsi@gmail.com)

**web:** [www.hornyakdesign.hu](http://www.hornyakdesign.hu)  
[www.hornyakorsolya.com](http://www.hornyakorsolya.com)

# 1. Legyen olyan felhasználóneved, ami tükrözi a tevékenységedet.

Ha vállalkozóként/vállalkozásként szeretnél jelen lenni az Instagramon, jó, hogyha olyan felhasználónevet választasz, ami jól tükrözi a tevékenységedet.

Ez azért fontos, mert a felhasználónevedet jeleníti meg minden interakciónál, amikor más emberekkel, más fiókokkal lépsz kapcsolatba.

A felhasználóneved jelenik meg, amikor posztolsz, amikor lájkolsz és kommentelsz, és ha megnézed más felhasználók sztoriját.

A sztori az egyetlen funkció, ahol a felhasználónév alatt megjelenik a te személyesen beállított neved is.

Így jó, hogyha a felhasználónevedből egyből tudnak következtetni arra, hogy mivel foglalkozol, és hogy ki vagy.

### **2. Legyen olyan neved, ami tükrözi a tevékenységedet.**

Legyen olyan neved, ami tükrözi a tevékenységedet, vagy a neved mellé írd oda olyan szót, ami a tevékenységedre utal. Például: Fekete Péter asztalos. A neved mellett, előtt, között, használhatsz emojiakat is, amit én azért szeretek használni, mert ez feldobja a profilodat, és jobban kifejezi, hogy mit is csinálsz, ki vagy, és hogy mivel foglalkozol.

Azért fontos, hogy olyan neved legyen, ami tükrözi a tevékenységedet, mert ez kulcsszóként is szerepel, kulcsszóként is működik.

Például ha valaki az Instagramon keres asztalost (és ez csak egy példa), akkor a te nevedet, te profilodat fogja a kereső kidobni. Így ha olyan tevékenységed van, amire keresnek, akkor ezzel a kulcsszóval meg fognak téged találni.

### 3. Legyen egy jó profifotód, ami téged jellemez.

Legyen egy olyan profifotód, ami téged, vagy a tevékenységedet jól tükröz.

Ez is azért fontos, mert ez lesz a te úgynevezett logód az Instagramon. Ide céggként nyugodtan feltöltheted a logódat, hogy megismerjék az emberek, hogy mivel foglalkozol.

A profifotó nagyon kicsi, ezért olyan képet válassz, amin jól látszódik ki vagy, vagy jól olvasható a céged neve.

Legyen közel profi fotó, amin mosolyogsz, amin derűs vagy, ami pozitív képet sugároz.

Ezt a képet fogják látni az emberek, amikor kommenteled őket, lájkolod, üzenetet írsz nekik, vagy megnézed a sztorijukat. Ha ez egy vonzó kép, akkor rá fognak kattintani, ki is az, aki őket lájkolta, vagy kommentelte, vagy megnézte a sztorijukat.

Ezért nagyon fontos, hogy olyan képet válassz, ami odavonzza a tekintetet.

### 4. Ezeket soha ne változtasd meg!

Az előző 3 pontban felsoroltakat soha ne változtasd meg! Azért, mert ez lesz a te úgynevezett arculatod, ez lesz a névjegyed, ez alapján fognak felismerni, erre a névre fogsz brandet építeni. És ez alapján fognak megjegyezni.

Nem azt mondom, hogy soha ne változtass meg a nevedben egy emoji-t, vagy soha ne cseréld profifotót, de nem ajánlatos.

Grafikusként tudom milyen az, amikor egy cégnek arculatot tervezünk. Azért tesszük, hogy a céget jól tükrözzük a logóval, a színeivel, a névvel és a szlogennel. Ezután ezekről fogják a vállalkozást megismerni. Egy logót, egy arculati színt, egy szlogent soha nem változtatunk meg.

Persze minden nagy márkának változott egy kicsit a logója az évek során, de soha nem lett teljesen más!

Ezért ne változtasd ezt a 3 dolgot az Instagramodon, mert ez lesz a te névjegyed, amiről fel fognak ismerni.

### 5. Sztorizz minden nap!

Használd a sztori funkciót! Minél többet használod a sztori funkciót, és minél izgalmasabbá tudod tenni, annál többen fogják nézni.

Dobd fel a sztorijaidat azzal, hogy megmutatod mit csinálsz aznap, mond el a közönségednek képekkel, videókkal, leírással, hogy merre mész, mit dolgoztál aznap, mi történt veled.

A kérdésmatricákkal, kvízzel, csúszkákkal, igen/nem matricával interakcióra ösztönözheted őket! Az algoritmus ezt jobban szereti, így előrébb sorolja a sztoridat, és többen nézik meg.

Plusz ezzel nem csak te kommunikálsz hozzájuk, de eléred, hogy ők is valamilyen mértékben kommu-nikáljanak vissza.

Ha izgalmasnak tartják a sztorijaidat, és el tudod érni, hogy tényleg érdekesnek találják a sztorikat, akkor rád fognak akkor is keresni, ha éppen nem sorolt nekik előre az algoritmus.

El kell érned, hogy benne legyél a fejükben.

---

### 6. Posztolj minden nap!

Talán ez a legnehezebb, amit be lehet tartani, de én azt vettem észre, hogy akik igazán sikeresek az Instagramon, azok posztolnak minden egyes nap.

Nem kell túlzásba se vinni, hogy napi 3-szor posztolsz, mert az előbb-utóbb ellenszenvenné, túl sokká válhat, és akkor elkezdhetnek kikövetni a rajongóid. De a napi egy posztolást tartsd be, ha azt szeretnéd, hogy az érdeklődés fennmaradjon, és hogy pörögjön az Instagramod.

Az, hogy minden nap posztolsz ne menjen a minőség rovására, és a posztjaid alatt ösztönözd a követőidet és az új nézőközönségedet arra, hogy kommenteljenek.

Írj egy sztorit a napodról, a gondolataidról, vagy hogy éppen milyen rendezvényen vettél részt, és kérdezd meg őket, hogy ők ezt hogyan gondolják, nekik milyen napjuk volt, ők is szoktak-e ilyen rendezvényre járni, stb.

Ha kommentelnek, és te kommentben válaszolsz, akkor így fogsz magadnak egy stabil rajongótáborral kialakítani. Ezért fontos, hogy a kommentjeikre válaszolj.

---



### 7. Lájkolj más embereket minden nap!

Ez nagyon fontos! Nem csak azért, mert ez egy adok-kapok világ, és én hiszek abban, ha bármit adok, az visszaáramlik hozzám, hanem azért is, mert ezzel jelzed, hogy jelen vagy.

Van egy Instagram fiókod, egy terméked/szolgáltatásod, ami jó lehet más embereknek, de nekik fogalmuk sincsen, hogy létezel.

Tudnál nekik segíteni, de ők nem találnak rád. Ezért első körben lájkold azokat az embereket, akiket követsz, másrészt keress rá hastegekre, ahol nagy valószínűséggel a célközönséged megtalálható, és kezd el azokat a fotókat lájkolni.

Ha kisebb profilról van szó, de nagyobb profiloknál is lehetséges, hogy észreveszik, hogy lájkoltad a fotóikat, és ha betartottad az első 3 pontban leírtakat, akkor meg fogják nézni a profilodat. Ha vonzó a profilod, akkor be is fognak követni, rákattintanak a weboldaladra, és még lehet, hogy meg is rendelik a szolgáltatásodat, vagy termékedet.

Ezt a pontot tartsd be napi szinten, és meglásd, a profilátogatottságod meg fog nőni.

### 8. Kövess be embereket minden nap!

Ezt a pontot is azért tartsd be, mint amit az előzőnél írtam, hogy az emberek tudomást szerezzenek rólad.

Elterjedt az Instagramon, "Hogy biztos csak azért követsz be, hogy visszakövessenek, aztán majd kikövetsz!" Ez nagyon sok mindenkit zavar. De! Mindenkinek szíve joga bekövetni az Instán azt, akit szerete, majd bármikor dönthet úgy, hogy kiköveti. Nincs ebben semmi rossz. Semmi idegesítő, vagy törvénytelen. Azért csináljuk, mert mi tudjuk, hogy van egy jó termékünk, szolgáltatásunk, vagy van egy jó blogoldalunk, YouTube csatornánk, vagy bármi, amit éppen csinálsz, amivel szeretnél más embereknek segíteni.

A bekövetéssel, épp úgy mint a lájkolással, te jelzed neki, hogy jelen vagy az Instagramon. Ha ő érdekesnek talál, akkor visszakövet, ha nem akkor nem.

De ezzel is tettél annak érdekében, hogy megnöveld a profillátogatottságodat.

### 9. Kommentelj minden nap!

A kommentelés is olyan dolog, amit csinálj minden nap! Neked is jól esik, ha egy poszt alá, amin dolgoztál, (megszerkesztetted, kigondoltad a képaláírást) odakommentelnek a rajongóid.

Ezért kommentelj te is oda mások képe alá, egy-egy elismerős szóval, vagy 'hasznos képpen gondolom én is' mondattal.

Ha olyan személyek képe alá kommentelsz, akikkel nem vagytok ismerősök, akkor ugyanúgy mint a lájkolásnál/bekövetésnél itt is jelzed, hogy létezel. Ez a 3 dolog, amivel jelezni tudod, hogy jelen vagy az Instagramon olyan profiloknak, akikkel még nem vagytok egymás követői.

### 10. Nézd más emberek sztoriját, és válaszolj rájuk!

A sztori funkció úgy lett kialakítva, hogy akik megnézik a sztoridat, azokat te is látod, és ugyanígy ők is látnak téged, ha te megnézted az ő sztorijukat.

Mielőtt letelik a 24 óra, meg tudod nézni, hogy kik nézték meg a sztoridat. Ezt más emberek is látni fogják, ha te nézed meg az ő sztorijukat. Ha még küldesz rá reakciót is, és az első 3 pontban leírtakat betartod, akkor biztosan meg fogják nézni, ki is vagy te, mivel foglalkozol, és ha szimpatikusnak találják a profilodat, akkor be is fognak követni.

Nem utolsó sorban egy jó ismerkedési lehetőség, egy jó indítás arra, hogy kommunikációba lépj új emberekkel. Ez nem túl lerohanó, és nem olyan mintha egy ismeretlen emberre csak úgy ráírnál. (Ezt főleg azoknak ajánlom, akik network üzlettel foglalkoznak, és eddig sablon üzenetekkel bombáztak más felhasználókat.)

Használd a sztori nézegetést is annak érdekében, hogy embereket terelj az Instagram profilodra.

---

### +1. Váltás Business fiókra!

Ez azért fontos, hogy első körben lásd, mennyi a profil látogatottságod, amit fent a profilképed felett mutat neked az Instagram.

Ennek a számnak a megfigyelésével fogod tudni felmérni, hogy eredményes-e amit csinálsz, növekszik ez a szám, vagy csökken?

Mivel én egyszerre 9 fiókot üzemeltetek, és ezek között van olyan, amit csak tesztelés céljából hoztam létre, és teljesen elhanyagoltam, és van fiókom, amin 10.000 követő van, és teljesen aktív vagyok rajta, látom a különbséget. Az inaktivitás teljesen, szinte nullára leviszi a profil látogatottságodat. Nem posztolok, nem lájkolok, nem sztorizok, semmit nem csinálok rajta, és nincs is profil látogatottság.

Amelyiken csinálom ezeket a pontokat, ott pedig növekszik a profilnézettség, vagy megmarad egy magas tartományban. És ha van forgalom a profildon, akkor vannak emberek, akik érdeklődnek utánad, a terméked, szolgáltatásod után! Használd ki, adj el nekik!

Nagyon sok minden van még, amit az Instagramról megtanulhatsz. Én 2018 július óta tanulmányozom komolyabban az Instagram működését, az Instagramon való szereplés eredményességét, figyeltem minden egyes nap a sikeres embereket, miközben teszteltem minden egyes nap azokat a dolgokat, amikkel növekedni lehet, amivel a figyelmet meg lehet fogni, és ahogyan eladni lehet az Instagramon.

Ma már nem tudok olyan dolgot hallani az Instagramról, amit ne tudnék, és ne alkalmaztam volna már, és ne használnék én is minden egyes nap. Mindezt a tudást, amit megtanultam, meg-tapasztaltam, kipróbáltam, leírtam Neked oktatóanyagként, amit sok szeretettel ajánlok.

Ma már fontos vállalkozóként jelen lenni az Instagramon, és ha még fiatal vagy, akkor ez a platform egy kiugrási lehetőség arra, hogy később bármilyen vállalkozást el tudj kezdeni. Ha ismert vagy, és benne vagy az emberek fejében, akkor bármilyen vállalkozást könnyen el tudsz kezdeni.

Ezen a linken el tudod érni az oktatóanyagot:

[\*\*www.hornyakorsolya.com/instagram\*\*](http://www.hornyakorsolya.com/instagram)