**База лучших хештегов  Инстаграм -** [**INSTATAGS**](https://instatags.petr-panda.ru/)**. Ручные сборки для 3000+ тематик**

––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––––--

# **Контент-план в Инстаграм для таргетолога на месяц**

## **Продающие посты**

**Описание услуг** будет побуждать подписчиков написать вам вопросы и заказать настройку таргетированной рекламы. То, что кажется вам прописными истинами, может быть неочевидно для потенциальных клиентов. Темы постов могут быть такими:

* «Что такое таргетинг и как он поможет вашему бизнесу».
* «Как я работаю: по шагам от составления ТЗ до получения лидов».
* «Топ 5 инструментов маркетолога, которые я использую в работе».
* «Как таргетинг принесет вам клиентов».

В конце поста напомните о том, что у вас можно заказать настройку рекламы.

Может показаться, что **акции и розыгрыши** — это контент не для таргетологов, ведь никто не будет разыгрывать бесплатную настройку рекламного кабинета.Темы постов:

* «Консультация бесплатно».
* «Скидка 10% на настройку рекламы в январе».

**Кейсы и отзывы** клиентов — это основной инструмент рекламы для таргетолога. Именно точные цифры наиболее полно раскрывают степень вашего профессионализма. Подробно опишите, что именно вы делали, какую цель преследовали и какой получили результат. Примеры идей для кейсов и отзывов таргетолога ва Инстаграм:

* «ROI 180% — это реально».
* «1,5 рубля за клик и 20 продаж в неделю».
* «5 самых успешных кейсов в моей карьере».
* «Я завершил 100 успешных проектов».
* «Пример стабильного продвижения фотостудии».
* «Мы получили 2000 лидов за 2 недели».

## **Продающие сторис для таргетолога**

В актуальных историях закрепите важную информацию: услуги, отзывы, кейсы, контакты, дипломы и сертификаты об образовании. Идеи для продающих сторис тарегтолога:

* Кейсы: «Результаты моего нового проекта», «Кейс: 20 заявок за 400 рублей», «Реклама бара по 4 рубля за клик».
* Анонсы скидок и акций: «5 марта разберу рекламу 3 подписчиков и дам свои рекомендации».
* Отзывы: «Ещё одна благодарность от клиента. Ваши отзывы дают мотивацию развиваться и работать ещё лучше».
* Опросы: «Как вы считаете, эффективна таргетированная реклама или нет».

### **Информационные и развлекательные посты на месяц**

Запланированные информационные посты должны составлять основу вашего контент-плана. Потенциальные клиенты, которые пробуют настраивать рекламу самостоятельно, будут подписываться ради полезных рекомендаций и советов.

Позже они могут заказать настройку у вас, так как уже оценили ваш профессионализм. Примеры готовых постов и идей для профиля таргетолога:

* Полезная информация для ваших клиентов: «Как привести подписчиков в группу», «10 золотых правил создания креатива», «12 правил работающего таргетинга», «Таргетированная реклама в Инстаграм: основы для начинающих».
* Секреты, советы, лайфхаки: «10 типичных ошибок таргетологов», «5 мифов о таргетированной рекламе», «Топ 10 сервисов, которые облегчают работу», «5 причин, по которым вы сливаете рекламный бюджет».
* Личное мнение по информационным поводам, связанным с рекламой, продемонстрируют, что вы не стоите на месте, активно учитесь: «3 лучших выступления по таргетингу на конференции Суровый Питерский СММ».
* Каждый вопрос, который вам задают, можно превратить в единицу контента: «7 вопросов, которые чаще всего задают таргетологу», «Как сделать креатив цепляющим», «Как правильно определить ЦА».
* Общайтесь с аудиторией, создавая опросы: «Какие инструменты вы используете для настройки рекламы?», «Какой бюджет вы готовы потратить в неделю?».
* Развлекательные посты оживят атмосферу в блоге. Публикуйте мемы, смешные истории на профессиональную тему: «Заказчики шутят», «Лучший мем о маркетинге».

### **Серии постов**

Отличной идеей для расширения контент-плана на месяц и больше будет серия постов, объединенных одной темой. Это удобно вам ( не приходится ломать голову над темами) и удобно подписчикам (они уже узнают вашу серию среди других постов в ленте, особенно если как-то по-особенному ее оформить, а нередко – и специально ждут новых текстов).

Что может быть темой для цикла постов? по сути, что угодно. Например:

**Термины таргетинга**. В каждом новом посте даем расшифровку нового термина, его характеристики, фишки, особенности, заблуждения.

**Что нужно знать таргетологу?** Покажите себя экспертом, давайте не только расшифровку важных знаний из своей области. но, например, что-то важное по **маркетингу** или **инста-маркетингу**, а, возможно, даже из **психологии**.

**Факапы таргетолога**. В такой серии можно располагать к себе аудиторию, показывая, что вы не пытаетесь “играть в идеальность”, которая уже всем надоела. Рассказывайте о провалах, неудачах, ошибках. Естественно, это должно быть эпизодически, а не “полная лента факапов”, тогда магия сработает.

### **Информационные сторис**

Идеи для информационных историй таргетолога:

* Анонсы: «В понедельник отвечаю на ваши вопросы», «5 июня стартует серия постов о настройке таргета для новичков».
* Короткие советы и полезная информация: «3 самые распространенные ошибки новичков», «Как менеджер по продажам убивает работу таргетолога».
* Ответы на вопросы аудитории можно размещать в историях в формате картинок или видео: «Вы спрашивали - я отвечаю».