BREZPLAČNO

Kako biti uspešni na Instagramu

Seznam aktivnosti za uspešno komunikacijo

PRENESITE ZDAJ

WWW.MARKETINGMALIHPODJETIJ.COM

KAKO USPEŠNO KOMUNICIRATI NA INSTAGRAMU?

Trenutno najbolj rastoče družbeno omrežje je **Instagram**, ki posameznikom in podjetjem omogoča razširitev ter prepoznavnost svoje blagovne znamke.

Za vas je to odličen kanal, s katerim lahko približate svojo blagovno znamko ljudem, zaposlite bodoče zaposlene, predstavite svoj izdelek in kulturo podjetja, navdušujete stranke z uporabno vsebino iz vašega področja,…

Uporabniki na Instagramu so do **120-krat bolj** pripravljeni na interakcije z blagovnimi znamkami kot na drugih družbenih omrežjih.

Ampak tukaj je en izziv: če niste znana osebnost, je brez trdega dela, težko zbrati ogromno število sledilcev.

BREZ VZTRAJNOSTI IN AKCIJE NI USPEHA!

Ko začnete komunicirati preko Instagrama, morate vedeti:

- ali si to res želite početi,
- da veste, koga nagovarjate,
- da se obrestuje le **vztrajnost in konsistentnost,**
- da najprej testirate objave in spremljate statistiko.

Če želite pospešiti aktivnost ljudi, promet in prodajo, boste morali imeti **komunikacijsko strategijo.**

Zato sem za vas pripravila **dnevni seznam aktivnosti** za uspešno objavljanje na Instagramu.

Ne samo, da vam bo **prihranil čas**, ampak vam bo pomagal dosledno spremljati proces vsakodnevnih aktivnosti.

Na naslednji strani je seznam aktivnosti, ki vam bo pomagal razvijati svojo dejavnost na najbolj rastočem družbenem omrežju.

SEZNAM AKTIVNOSTI ZA KOMUNICIRANJE NA INSTAGRAMU

1. Gradite skupnost in se pokažite

Na pohodu je umetna inteligenca (UI), ki je že marsikaj spremenila. Večina vsebin je že ustvarjena z UI.

Razlikovala od drugi vas bo vaša osebnost in energija.

Zato se pokažite in ostanite avtentični.

2. Objavljajte raznoliko (kakšne nasvete, zanimive slike, pozitivne misli, Reelse, smešnice, zgodbe (Storyje)…)

Objavljajte **izobraževalne vsebine, primere dobrih praks, praktične nasvete, trike, osebne zgodbe in ne prodajajte vsiljivo.**

Prodajnih vsebin naj bo samo 10%.

SEZNAM AKTIVNOSTI ZA KOMUNICIRANJE NA INSTAGRAMU

3. Dnevno uporabljajte Instagram Story (izginjajoče vsebine)

To so vsebine, ki jih vidite v zgornjem delu profila.

Te vsebine **izginejo po 24 urah**, ko so bile objavljene. Lahko objavite samo sliko ali kratek video do 1 minute.

V zadnjem času najbolje deluje 1 Story na dan. Prav tako naredite v tednu tudi kakšen 24 urni premor.

V Storije dodajajte tudi GIF-e (ankete, polle,...)

Posamezne Story vsebine lahko dodate tudi na svoj profil kot **highlights. Tako ostanejo na IG profilu.**

SEZNAM AKTIVNOSTI ZA KOMUNICIRANJE NA INSTAGRAMU

4. Všečkajte vsaj eno objavo od vsakega, ki je všečkal vašo objavo ali komentiral.

Da vas bodo ljudje opazili je pomembno, da ste interaktivni. Le tako vas bodo ljudje opazili.

5. Objavljajte, ko so sledilci aktivni

To preverite v vaši statistiki poslovnega IG profila. Ta vam pokaže aktivnost po dnevih in urah.

Zadnje informacije pa kažejo, da morate tudi vedeti, kdaj Instagram algoritmi merijo aktivnosto. O tem več na spletni delavnici.

6. Uporabljajte avtomatizacijo

UI je tukaj, zato jo izkoristite. Orodje kot je **Manychat** vam lahko prihrani veliko časa in prinese prodajo in nove kontakte (tudi, ko spite).

SEZNAM AKTIVNOSTI ZA KOMUNICIRANJE NA INSTAGRAMU

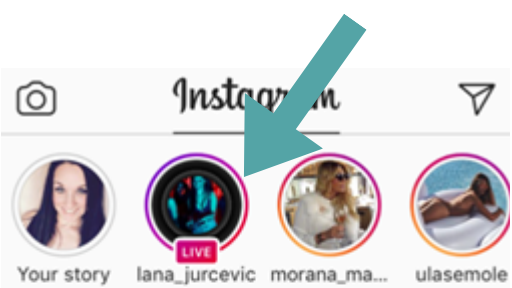
7. Komentirajte ljudem, ki imajo veliko sledilcev.

Če ima nekdo veliko sledilcev ima verjetno zanimivo vsebino. Izkoristite priložnost in tudi vi prispevajte svoj komentar. Tako vas bodo ljudje opazili in če boste imeli zanimiv profil, vam bodo začeli sledit.

8**. Javljajte se v živo**

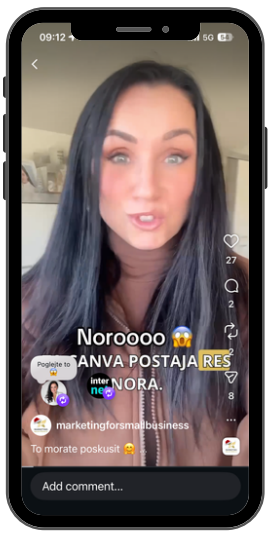
Ljudje zelo radi spremljajo, kar se **dogaja v živo.** Seveda, pa mora biti zanimiva vsebina. Instagram omogoča javljanje **v živo po novem do 4 ure.**

Posnetek lahko tudi shranite **in objavite na IG profil kot IG video.**



OBJAVE ZA NAJVEČJI DOSEG

Videi - REELSI
Najbolje delujejo kratki do 1 min, na voljo imate tudi videje do 20 minut.



Vrtiljak oz. Carausel
objave, ker se pokažejo 2x, najprej z naslovno grafiko, nato še drugo.

ZAKLJUČEK

10 kratkih nasvetov za Instagram strategijo v 2026

Jasno povejte, komu pomagate
Če to ni jasno v 3 sekundah, vas algoritem ne bo rešil.

Prodajajte z vsebino, ne s popusti
Vsebina gradi zaupanje, popusti znižujejo vrednost.

Manj objav, več namena
2–3 strateške objave na teden premagajo vsakodnevno objavljanje brez cilja.

Reels so pomembni, a niso vse
Carousel + caption še vedno prodajata bolje kot en viralni video.

Govori o problemih, ne o sebi
Ljudje se najprej prepoznajo v problemu, šele nato v vaši rešitvi.

.

ZAKLJUČEK

10 kratkih nasvetov za Instagram strategijo v 2026

Ponovitev ni dolgočasna, je nujna
Vaše ključno sporočilo mora uporabnik slišati večkrat.

CTA naj bo povabilo, ne pritisk
“Če se prepoznate, pišite” deluje bolje kot “Kupite zdaj”.

Profil je prodajna stran, ne vizitka
Bio naj pove: kaj dobim, če vam sledim.

Gradite odnos, ne samo doseg
Komentarji in DM-ji prodajo več kot všečki.

🔟 **Strategija naj podpira vaš posel, ne obratno**
Instagram je orodje, ne cilj.

.

To je samo nekaj kratkih napotkov. Če želite Instagram spoznati še bolj podrobno, vabljeni k ogledu mojega **e-tečaja** ali na **delavnico v ŽIVO preko Zooma.**

PRIJAVITE SE **TUKAJ!**

www.marketingmalihpodjetij.com/
spletna-instagram-delavnica

Učite se udobno iz svojega naslonjača!