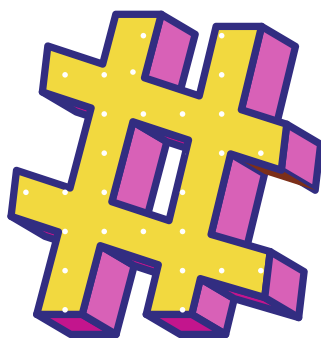


Il potere degli hashtag



Vediamo prima a cosa servono gli hashtag:

Servono a portare le persone a trovare il tuo account ed esporlo a persone che stavano cercando risposte o prodotti che tu puoi dargli o offrirgli

Servono a capire gli interessi del tuo target (cliente ideale)

Servono per interagire con persone potenzialmente interessate al tuo servizio/prodotto.

Vediamo a cosa non servono gli hashtag:

Non servono per diventare virale da soli

Non servono a portare la tua pagina al successo da soli

Non servono a ottenere clienti da soli

Per far questo bisogna aggiungere e avere
PRINCIPALMENTE metodo, strategia e una buona comunicazione.

Quanti hashtag usare?

A fine 2021, sulla pagina ufficiale di Instagram ci è stato detto di usare tra i 3 e i 5 hashtag come buona pratica e strategia

Ma sia io che in tanti altri abbiamo constatato che la strategia di usare 30 hashtag funziona ancora molto bene , e ottiene ancora più risultati

Come abbiamo detto prima però, il buon funzionamento di un gruppo di hashtag non dipende solo da essi ma anche e soprattutto dalla qualità del post, più interazioni si avranno più gli hashtag spingeranno il post .

Quindi cosa fare?

TESTA cosa funziona meglio PER TE e per il tuo account specifico, ecco ora alcuni consigli:

- Usa hashtag che hanno tra i 5.000 e i 400.000 post correlati
- Usa hashtag che il tuo cliente ideale USA nei suoi post
- Fai ricerca di hashtag
- Quando gli hashtag non performano più, cambiali.
- Alterna sempre almeno 3 set diversi di hashtag per far sì che durino più a lungo

Esercizio:

Parti da una parola che descriva il tuo business

vai su cerca (la lentina in basso a destra, della tua schermata principale di Instagram)

Scrivi la parola su cui vuoi fare ricerca, e seleziona in alto hashtag

Ora predi un quaderno e scrivi tutti gli hashtag che ti appaiono che descrivono il tuo business (scrivine almeno 10)

Ricorda anche di guardare quanti post sono correlati, perché mettere hashtag troppo piccoli vuol dire che non sono utilizzati molto, mentre hashtag troppo grandi (più di 400.000) significa perdersi nella folla.

Usare hashtag che descrivono il tuo business, ti farà trovare da persone che cercano la tua figura professionale.

Ora invece trova almeno 10 hashtag che descrivono il tuo cliente ideale o che userebbe lui, fai stesso esercizio di prima. (Esempio se lavori con mamme, cerca la parola mamma, ecc ecc)

Un altro modo per usare hashtags che usano i tuoi clienti è andare a vedere gli hashtags che loro seguono

Ps: se hai difficoltà a trovare gli hashtags analizza molto bene quelli che usano i tuoi competitor.

I successivi hashtag da usare saranno quelli che descrivono l'argomento o il prodotto di cui stai parlando

Consiglio

Dopo aver fatto ricerca degli hashtag che descrivono i tuoi clienti , clicca sui post correlati e interagisci con i seguenti post, questo potrebbe aiutarti a farti conoscere .

Quindi ora che hai capito che gli hashtag aumentano la visibilità dei tuoi post e aiutano a classificare il tuo account così che Instagram capisca a quali utenti mostrare i tuoi contenuti, usali con strategia ♥

