

INSTAPOW



la forza di Instagram
per il tuo negozio



STORIE



A COSA SERVONO

Le storie servono a

- **Comunicare il tuo brand** da molti punti di vista valorizzando la tua unicità
- **Mostrare il tuo lato umano**, i tuoi valori, le difficoltà e i risultati
- **Creare una community** (costruire fiducia)
- **Vendere prodotti/servizi** generando interesse, curiosità, desiderio

Tutto attraverso il racconto di *storie*



COME FUNZIONANO

Le storie vengono viste solo da chi ti segue, e solo per 24 ore.

L'algoritmo **mostra** le tue storie ai tuoi **super fan** (*follower più affezionati*) e se loro non mostrano interesse verso le tue storie (non le guardano per più di 3 secondi) tu finisci all'ultimo posto delle storie dei tuoi follower perché l'algoritmo le considera noiose.

+ tempo di visualizzazione = + visualizzazioni delle storie
+ interazioni sulle tue storie = + visualizzazioni delle storie

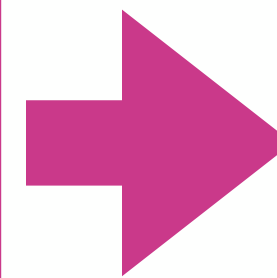
Per questo è necessario attrarre le persone, coinvolgerle il più possibile, farle interagire e tenerle sulla piattaforma il più possibile



PERCHÈ LE VEDO

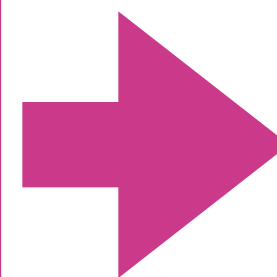
Come sono ordinati i profili con i quali vedi le storie?

Se cerchi manualmente uno stesso profilo più volte, questo potrebbe significare che sei interessato ai suoi contenuti, quindi Instagram ti mostrerà le storie prima



Devi fare in modo che le persone **vadano** spesso sul tuo profilo

Se lasci frequentemente dei like e/o scrivi commenti a post di un terminato profilo, la tua relazione con quel profilo nel tempo diventerà sempre più forte



Devi fare in modo che le persone **interagiscano** con il tuo profilo (like/commenti)



STRATEGIA

OBIETTIVI

1. Ottenere l'attenzione
2. Aumentare l'interazione
3. Creare connessione
4. Aumentare le visualizzazioni
5. Vendere

1. Storie per **CATTURARE L'ATTENZIONE**: se non agganciamo gli utenti, questi non si fermeranno sui tuoi set e non faranno il percorso per arrivare all'acquisto. Parliamo della prima storia di un set, la STORIA GANCIO dove possiamo, anzi dobbiamo, fare leva su una emozione.

2. Per aumentare l'**ENGAGEMENT**: più persone interagiscono con le tue storie, più l'algoritmo le spingerà e quindi avrai più visualizzazioni. Più visualizzazioni avrai più sarà possibile portare più persone verso l'acquisto e così via

3. Storie di **CONNESSIONE**, cioè in cui ci si può identificare: le persone comprano da persone. Questa è la tua occasione per costruire una forte connessione con il nostro pubblico

4. Storie di **VALORE** sono uno dei motivi principali per cui le persone guarderanno la tua storia. Ti aiuteranno a condividere le tue opinioni, a mostrare la tua competenza, e introducono la vendita rafforzando il tuo perchè

5. Storie di **VENDITA**: le storie sono il posto migliore per convincere le persone ad acquistare!



Storytelling personale

(La tua storia, la tua missione, i tuoi valori, ecc)

Questo tipo di storie fidelizza perché le persone cercano sempre altre persone con cui identificarsi e creare connessioni. Mostrare il tuo lato umano e le sfide che affronti nella tua vita stimola questa identificazione e rafforza il legame con chi guarda.

Storytelling di Nicchia

(Tips per la tua nicchia, How To...a tema, Consigli per risolvere un problema della nicchia, ecc)

Queste storie fidelizzano perché aiutano le persone e ti posizionano come esperto nella materia di tuo interesse nella mente dell'utente. Così quando cercherà una soluzione in quel settore, ricorderà di rivolgersi a te.

Storytelling per la vendita

Presenta i tuoi prodotti o servizi attraverso uno storytelling che li renda ancora più appetibili, mostrando ad esempio, come funzionano, come li usa chi li ha acquistati, i vantaggi di averli.

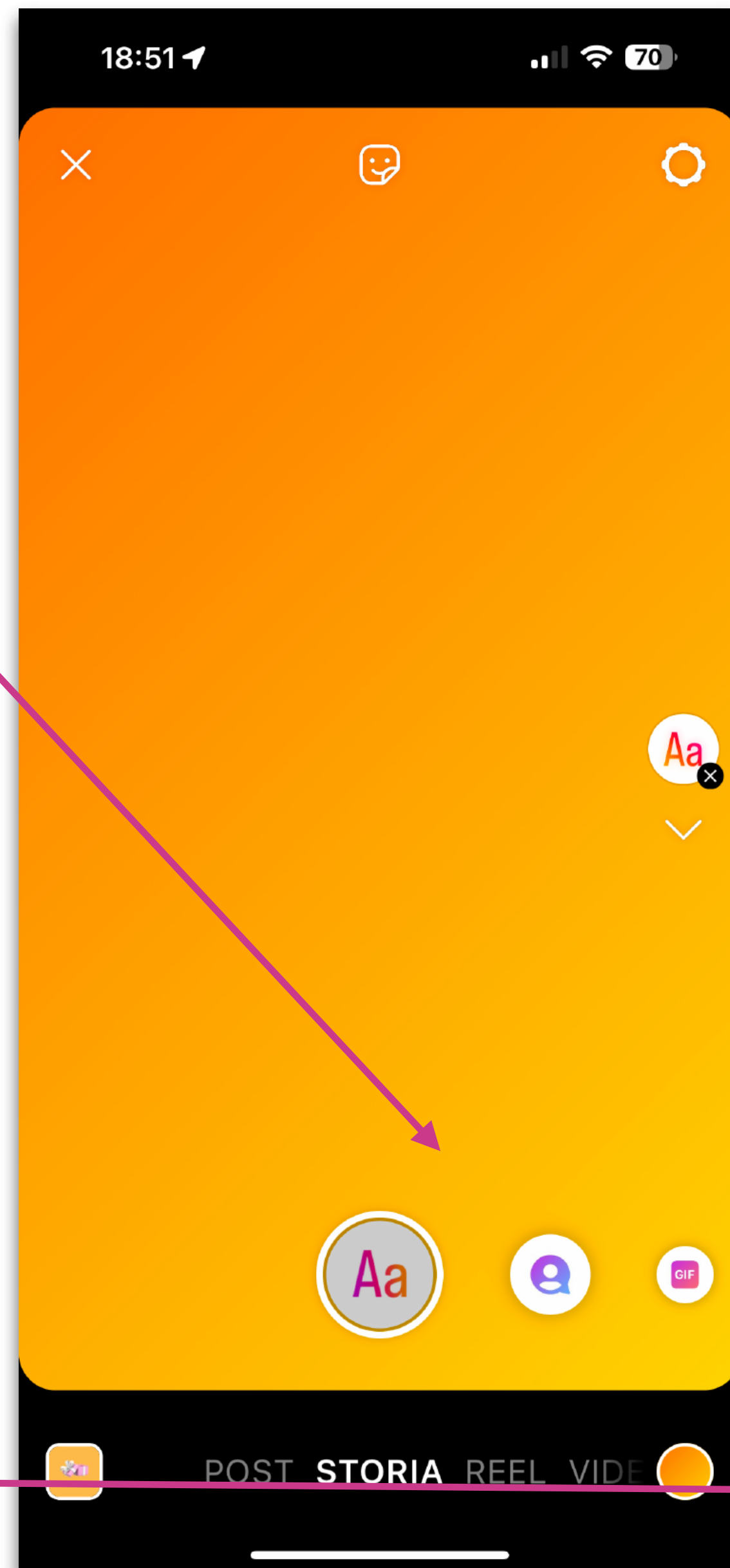
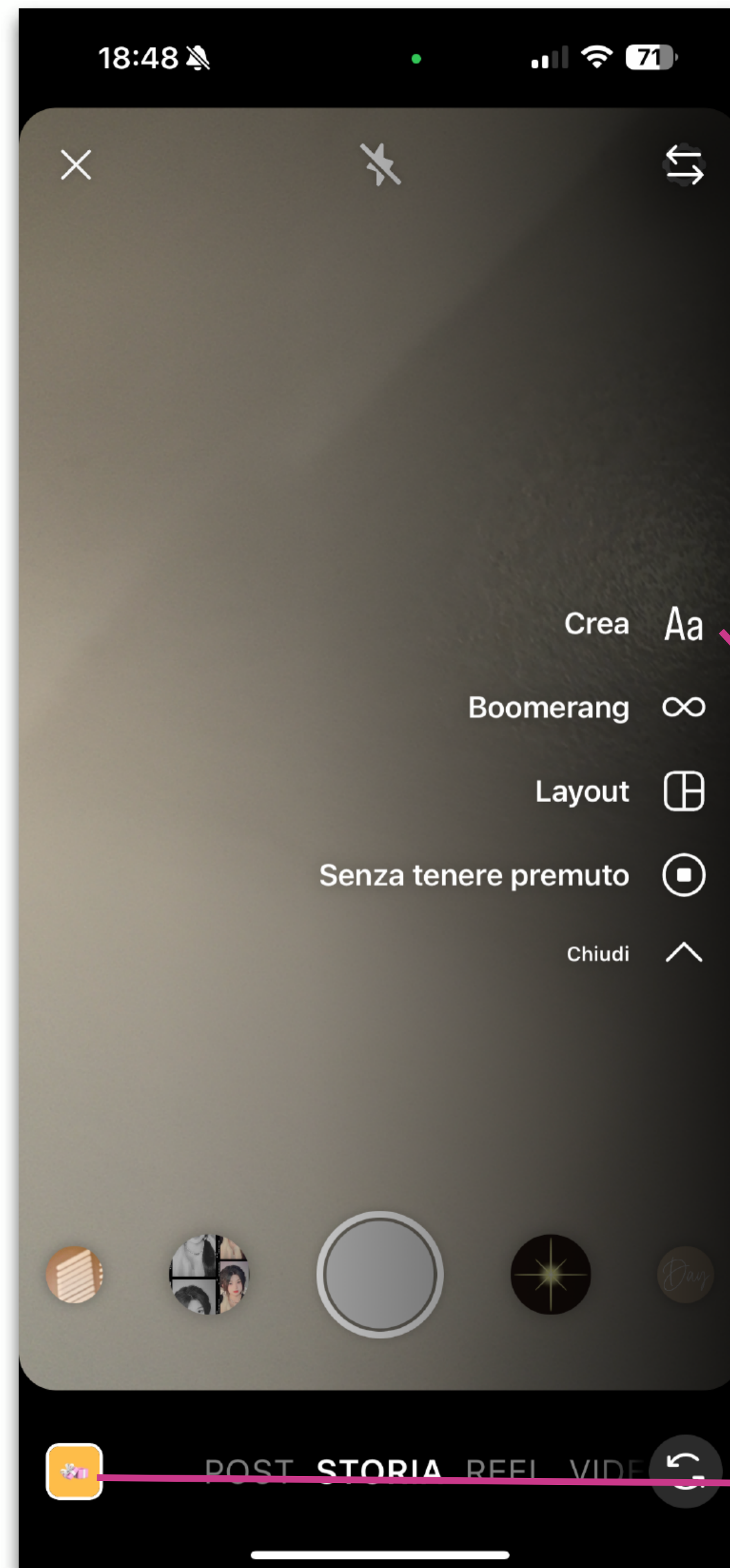
Queste due tipologie di storytelling si intrecciano per creare un legame fortissimo perché i tuoi follower ti sentiranno vicino come persona e sapranno di poter contare su di te come esperto nel settore di loro interesse.



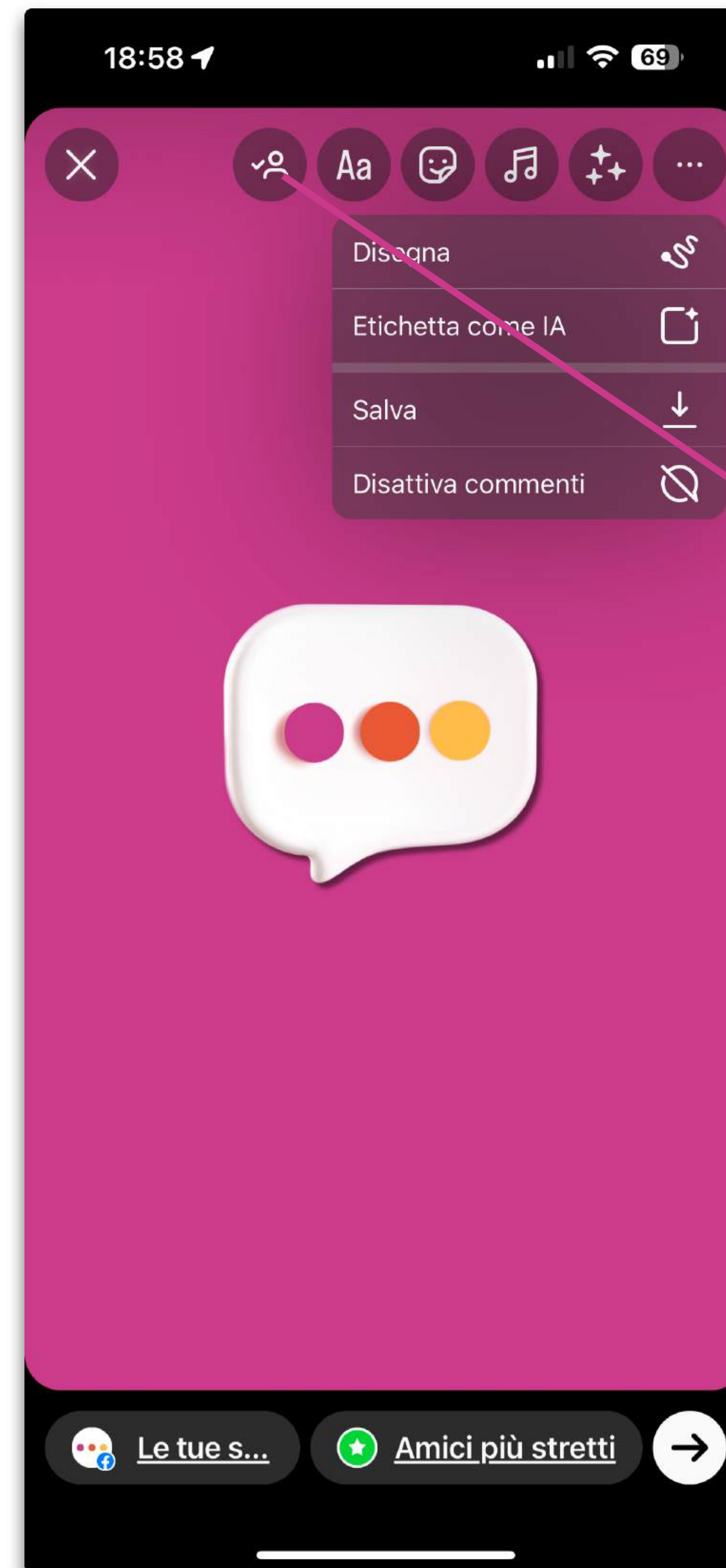
COME SI FA



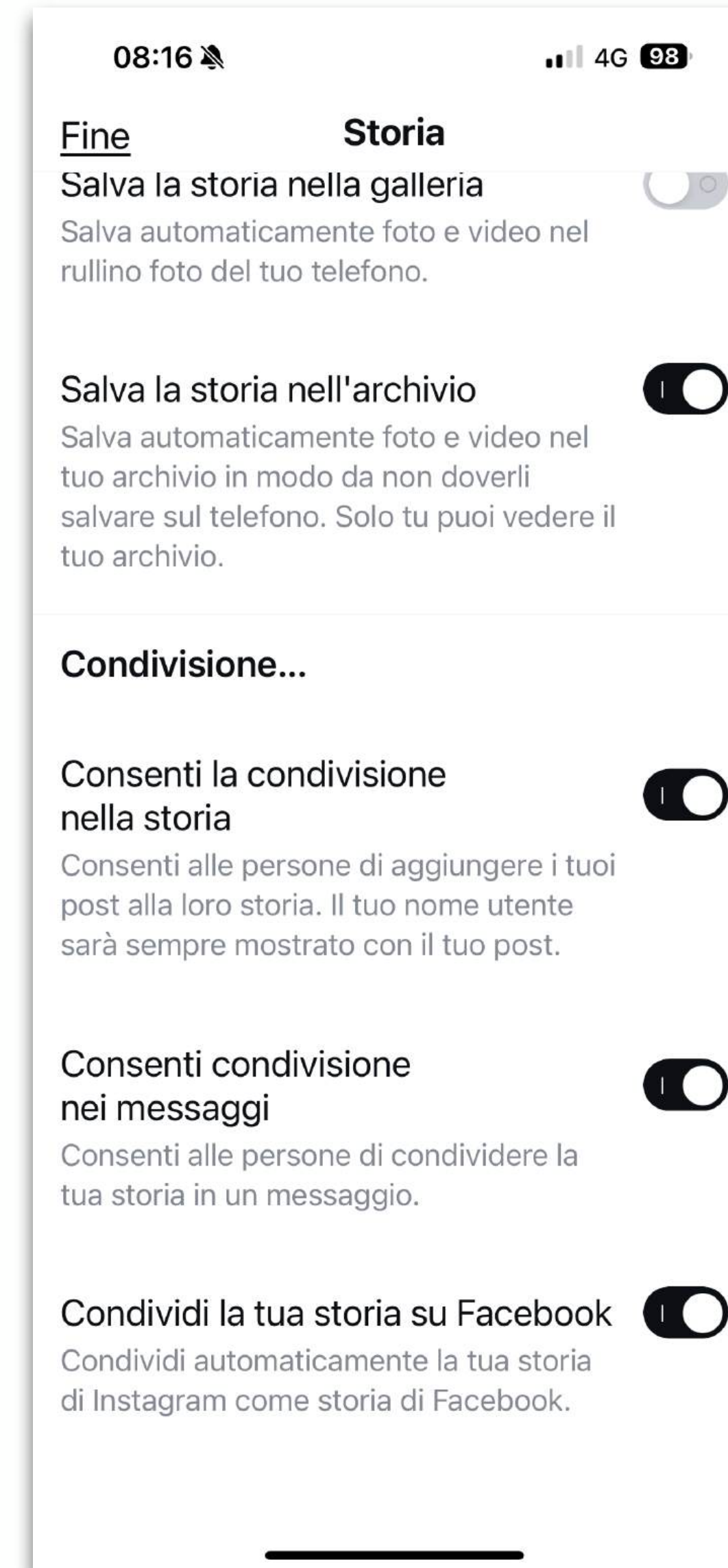
DA ZERO

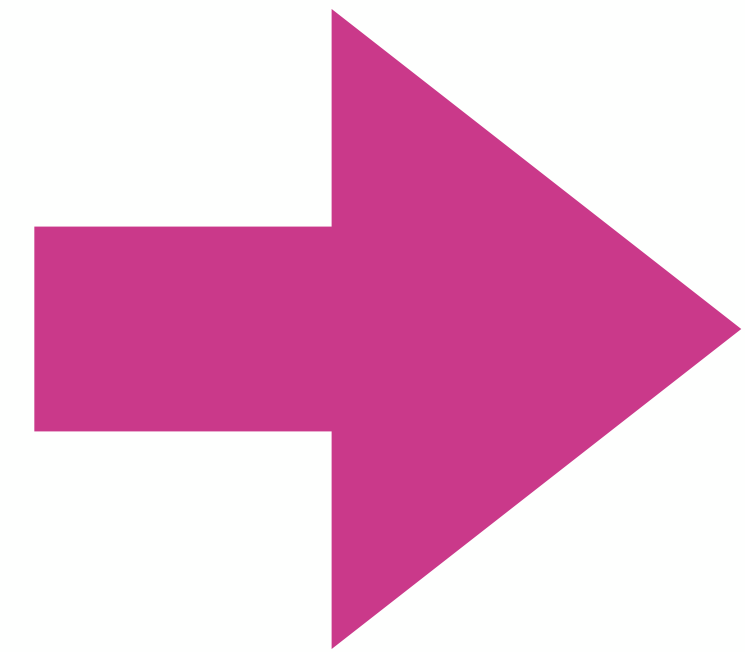


DA FOTO/VIDEO



IMPOSTAZIONI





QUAL È L'OBIETTIVO DI QUESTA STORIA?



STORIA SINGOLA O SET DI STORIE?

STORIA SINGOLA

La storia singola è utile per comunicare una **informazione flash**, o un **promemoria**.

Oppure può essere molto utile, strategicamente, per **riportare maggiore visibilità** alle storie.

SET DI STORIE

Il set di storie serve a sviluppare una **strategia per portare l'utente dall'interesse a una azione** (da un download fino a un acquisto).

Non esagerare: numero massimo 7 storie



IL GRANDE VANTAGGIO

GLI STICKER INTERATTIVI (Strategici)





Ciao Chat,
crea 2 idee per storie Instagram ogni giorno per 7 giorni.
La prima dovrà avere carattere personale per creare connessione e la seconda dovrà servire a vendere i miei prodotti (o servizi) collegandola alla prima. Rendilo pertinente al giorno della settimana.
Sono un negozio di [...]
Il mio cliente target sono [...]
Rendi le idee per la storia molto semplici e veloci da creare. Nella seconda storia usa gli sticker interattivi con l'obiettivo di vendere.
Rendilo anche molto specifico.
Fallo in un formato tabellare: le colonne dovrebbero essere giorno, idee, istruzioni, immagini, hook, sticker interattivi, testo di supporto.



Qualche trucco strategico



Vuoi condividere un linka le persone non amano visitare un sito uscendo dalle storie, così skippano. La storia ha visibilità bassa e finisce in fondo.

Come risolvere?

➡ Inserisci un sondaggio e solo dopo inserisci il link.

Anche chi non vorrà scaricarla potrebbe comunque rispondere al sondaggio*, la storia riceverà engagement e non finirà nel dimenticatoio

*puoi anche utilizzare un altro sticker adatto alla tua CTA



Hai una bella storia parlata, ti servirebbero i sottotitoli e lo sticker non c'è.

Come risolvere?

- ➔ Esci da storie e vai a creare un Reel (a caso)
- ➔ Aggiungi i sottotitoli, ma non pubblicare
- ➔ Esci da Reel
- ➔ Vai sulle storie, clicca sulla barra di ricerca e *voilà!*

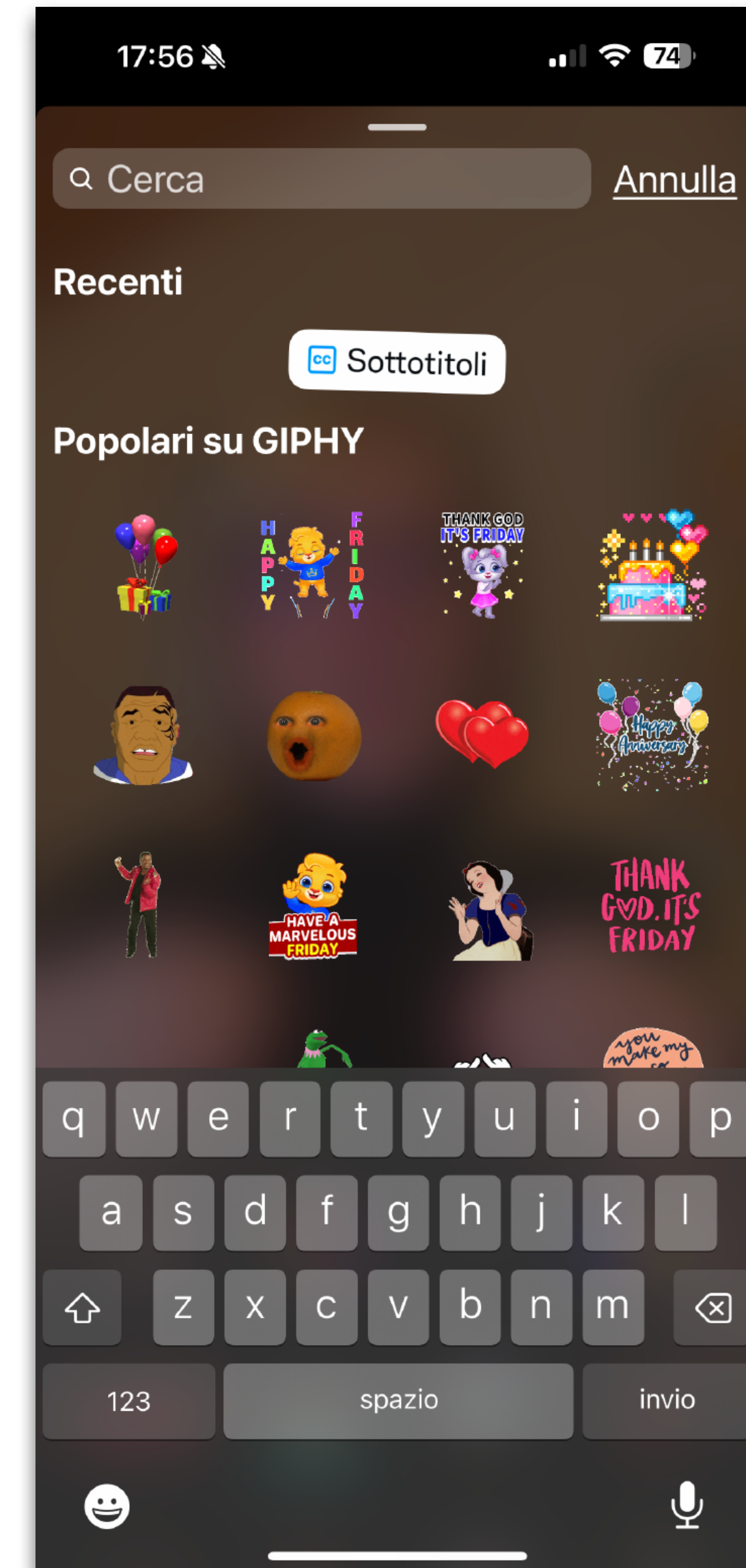
Lo stesso vale per lo sticker **QUIZ**.



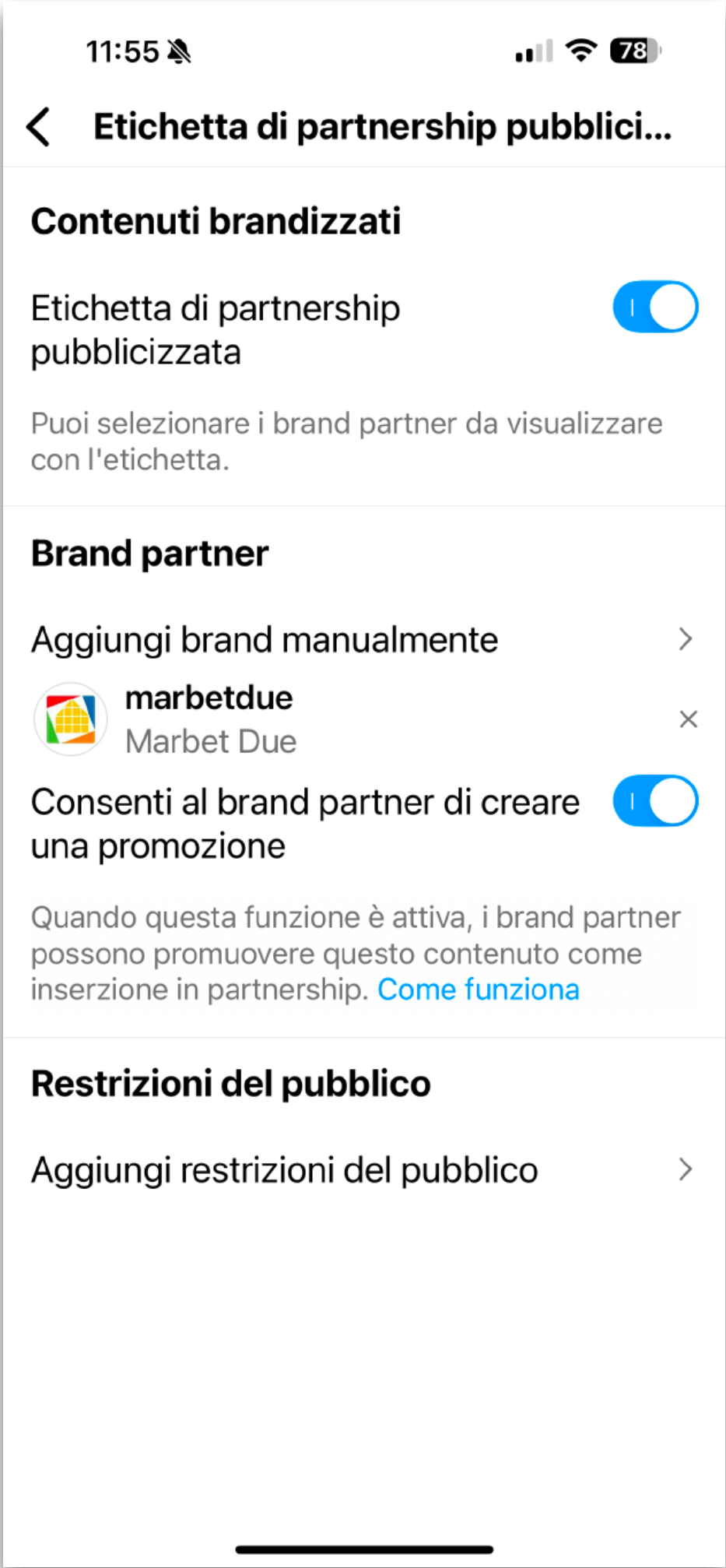
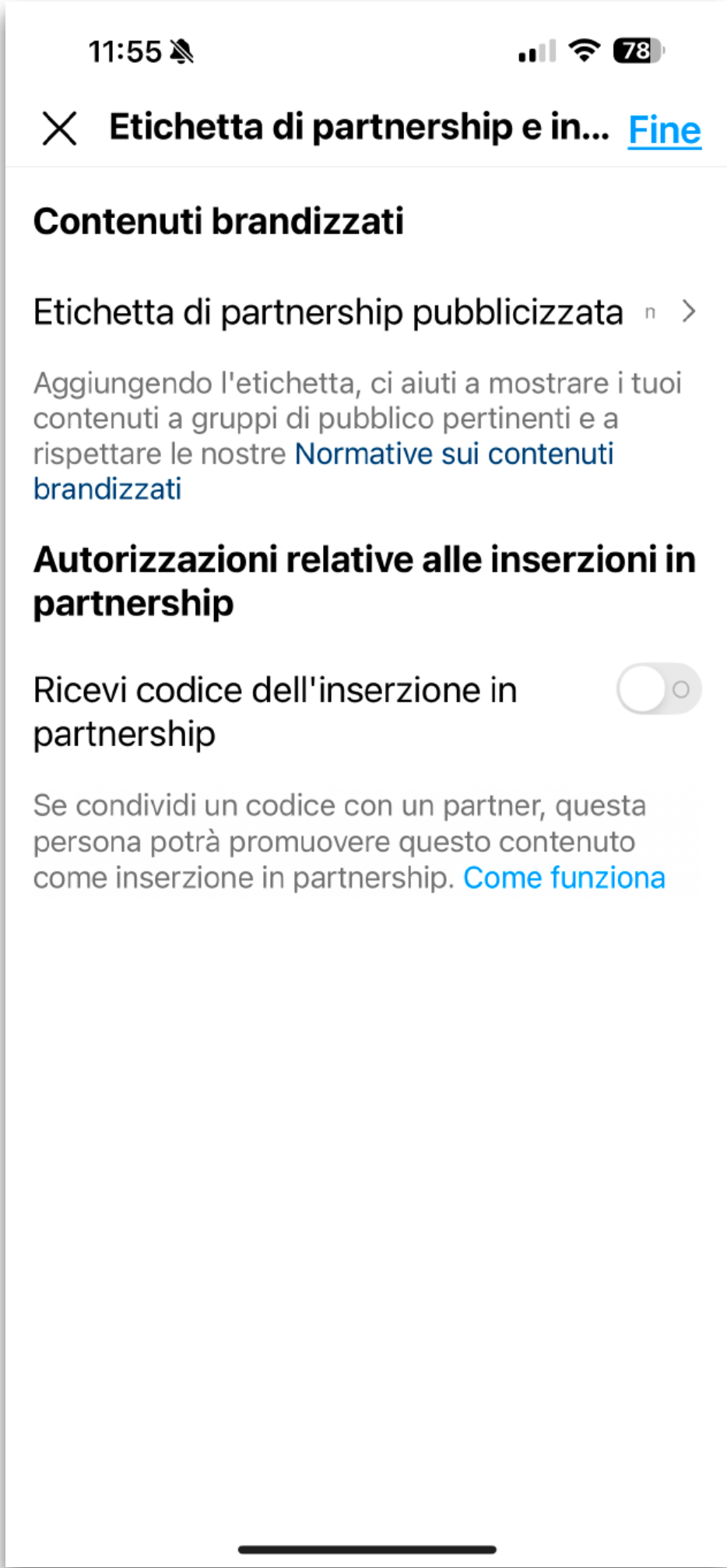
Alle tue tue storie si stanno abbassando le view.

Come risolvere?

- ➡ Lascia scadere le storie precedenti per 24 ore in cui non posterai nulla
- ➡ Posta una storia con un gancio potente che attiri l'attenzione
- ➡ Inserisci uno sticker con una CTA (*scrivere una parola nei commenti, cliccare su un link, ecc*)
- ➡ Non postare altre storie per 24 ore



Usa le Partnership (Collab)



La CHIAVE di tutto è l'ENGAGEMENT



L'engagement è quello che dice

- ➡ All'**algoritmo** che le persone sono interessate a ciò che pubblichi
- ➡ A **te** che le persone sono interessate a ciò che pubblichi



PER **AVERE** QUALCOSA, DEVI **DARE** QUALCOSA IN CAMBIO

COSA AVERE

- Follower
- **Dati**
- (Engagement)

COSA DARE

- Contenuti **concretamente UTILI** (*consigli, tutorial, liste, istruzioni, ecc*)
- Formato: pdf, video



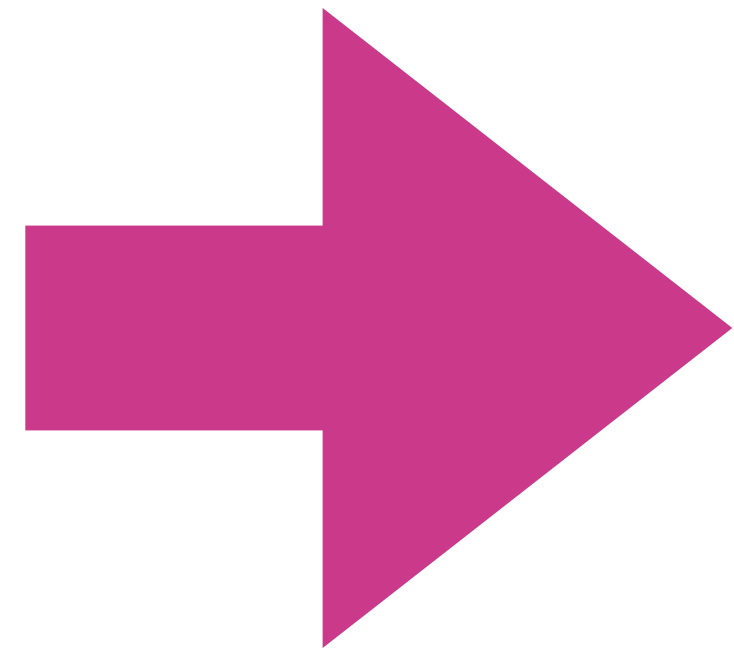
➡ I **dati** sono il vostro maggior valore!

Servono per comunicare in tempi diversi con le persone per raggiungere gli obiettivi di marketing (*ad esempio: iscrizioni a liste WAP, Programmi Fedeltà, a corsi, ecc*)

➡ Per ottenere questo tipo di interazione è necessario mandare le persone da un'altra parte e su Instagram **non è possibile inserire una destinazione** (*link*) nei post o nei reel. È possibile solo nelle storie (*ma le storie non sono sufficienti perché vengono viste solo dai follower e perché non sono sempre la struttura giusta per raggiungere lo scopo*) o con l'ADV

➡ La soluzione sarebbe mandare le persone al **Link in Bio**, ma le persone devono uscire dal post, andare sulla bio, trovare il link, cliccarci su... *ciao!*





AUTOMAZIONI

Il sistema per far lavorare la *macchina* al posto tuo
e risparmiare tempo

[ATTENZIONE: Instagram non ama i clickbait, le interferenze, e quindi fai molta attenzione]

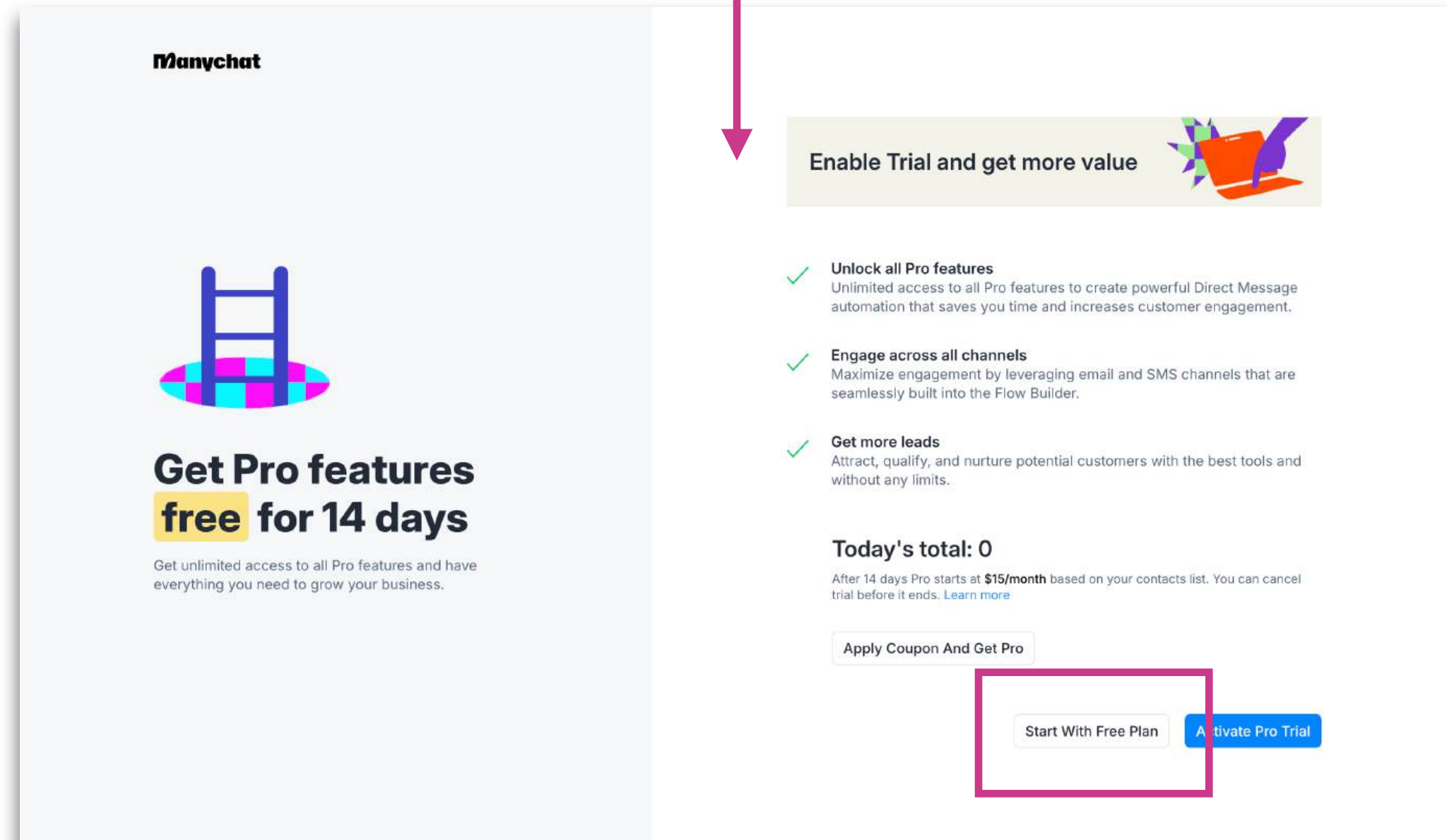
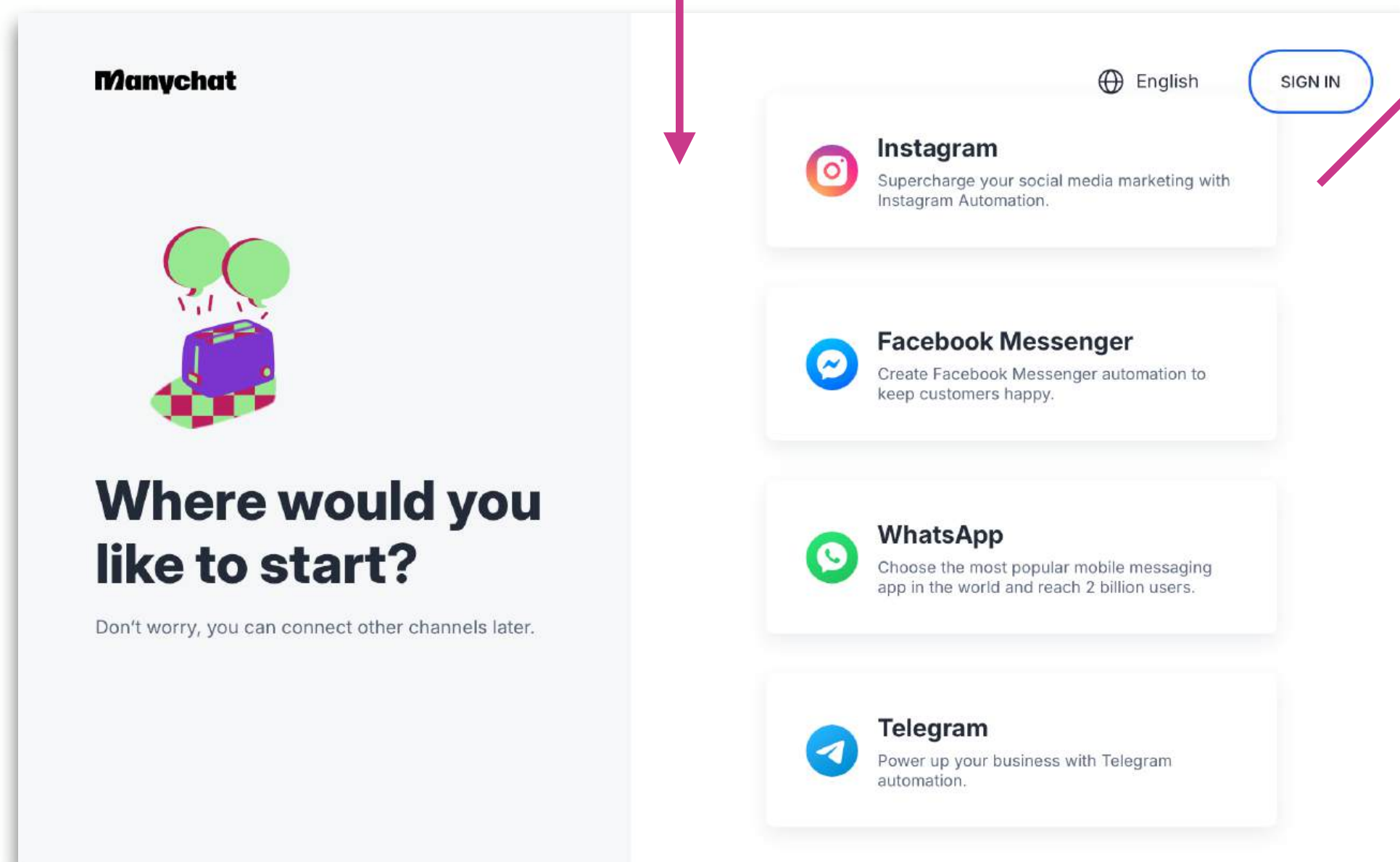
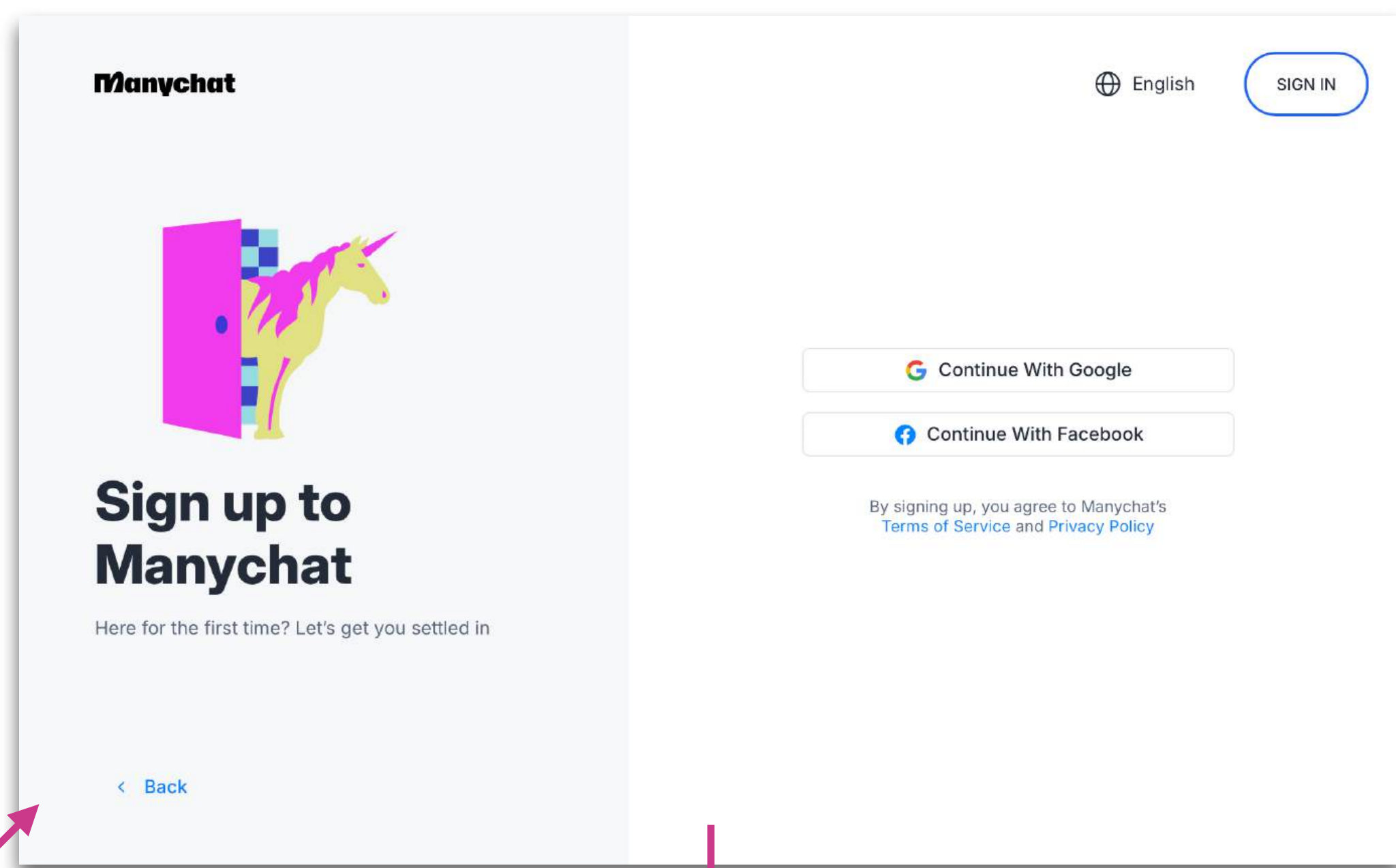
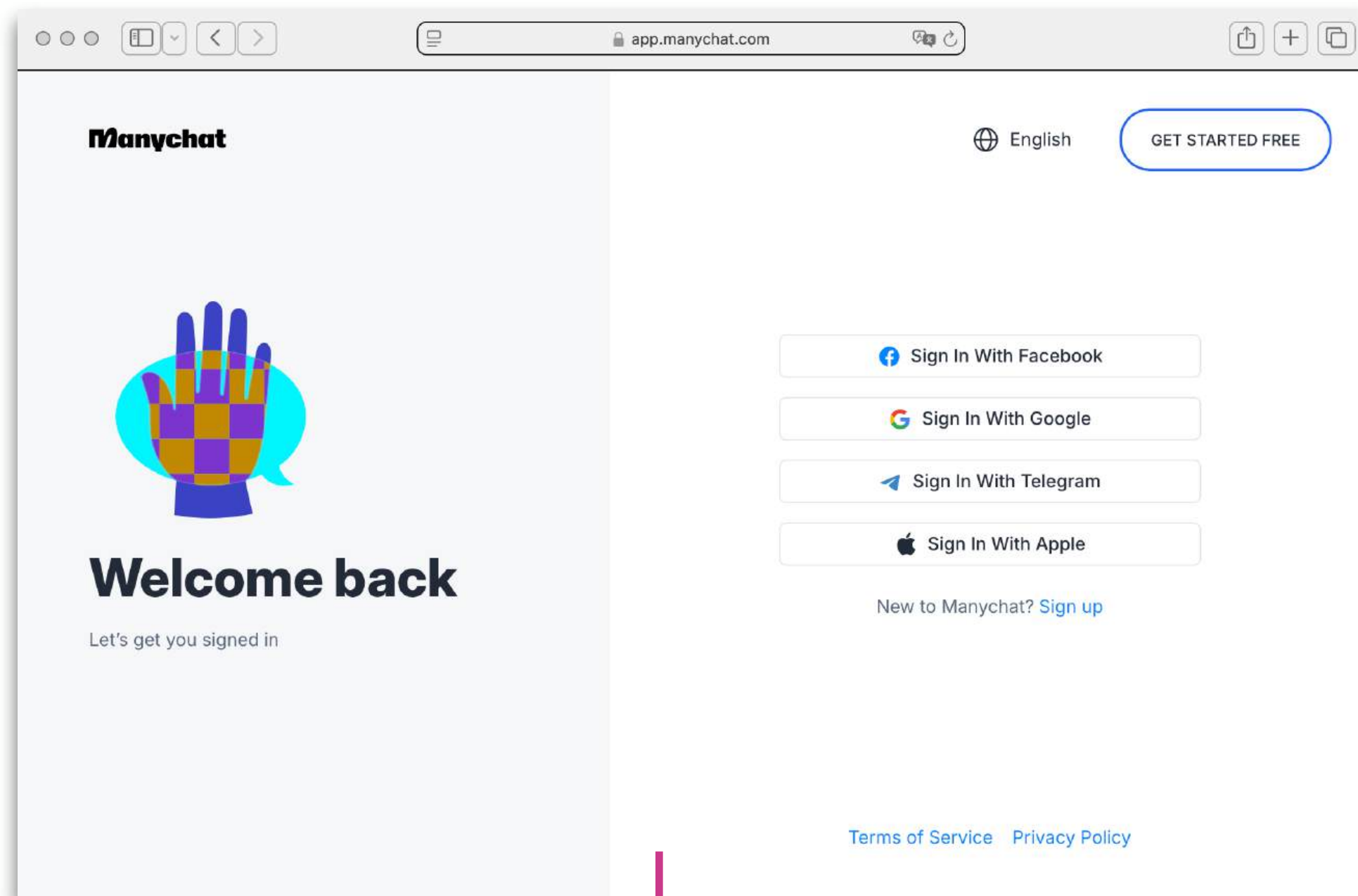


Unleash the power of chat marketing

Drive more sales and conversions on Instagram, WhatsApp, and Messenger using automation.

[GET STARTED FOR FREE](#)





A screenshot of the Manychat interface. At the top left, the Manychat logo is visible. A large pink arrow points down from the top center. In the center, there is a circular profile picture placeholder with the text 'elle_erre' and 'Instagram' below it. Below the profile picture, the text 'Congratulations, elle_erre_abbigliamento is connected!' is displayed in bold. Underneath this, a smaller line of text reads: 'Create your first Instagram campaign and try power of Instagram channel.' At the bottom center, there is a blue button with the text 'Let's Start'. On the right side, a pink diagonal line is visible.

The image shows the Instagram automation setup interface. At the top, there's a dark navigation bar with a green button labeled 'Attiva La Prova Pro' and a link 'Visualizza i prezzi'. Below this, a light gray sidebar on the left contains icons for home, profile, activity, messages, and settings. The main content area has a heading 'Scegli cosa avvierà l'automazione' (Choose what will trigger the automation) and a subheading 'Iniziamo' (Let's start). There are three options: 'Commenti su post o reel' (Comments on posts or reels), 'Messaggi diretti' (Direct messages), and 'Risposte alla storia' (Responses to stories). Each option has a description and a 'Popolare' (Popular) badge. A red arrow points from the bottom left towards the 'Messaggi diretti' option.



PRE

Home

People

Automation

Settings

Help

Profile

AutomationUntitled

Ready-to-Go Templates

Don't show Templates again

Start From Scratch

Go To Builder

Search Templates

Recommended

★ Top Templates to power up your Instagram

Auto-reply to comment in DM

Send a product lineup in Instagram DMs

Flow Builder

Generate leads with stories

Use limited-time offers in your Stories to convert leads

Flow Builder

Recognize questions in DM with AI

Identify and respond to common user inquiries

Flow Builder

PROAI

Discover more Templates

Auto-send links in DM

Automate DMs to send followers to your website

Flow Builder

Grow your email list

Collect emails on Instagram with a freebie offer

Flow Builder

PRO

Run a giveaway

Run a giveaway to grow Instagram followers

Flow Builder

PRO

Grow your YouTube

Get YouTube subscribers via IG DMs

Flow Builder

Sell more on IG Live

Generate sales from Instagram Live

Flow Builder

Grow followers with a freebie

Incentivize a follow with the promise of a freebie!

Flow Builder

PRO

PRE

Home

People

Automation

Settings

Help

Profile

Automation

My Automations

Basic

Sequences

My Automations

Search all Automations

Any Trigger

Any Trigger states

+ New Folder

+ New Automation

Trash

View as grid

Name	Runs	CTR	Modified
Auto-reply to comment in DM User comments on specific Post or Reel and comment contains keyword	n/a	n/a	7 minutes ago

Grow your YouTube

Get YouTube subscribers via IG DMs

Flow Builder

Sell more on IG Live

Generate sales from Instagram Live

Flow Builder

Grow followers with a freebie

Incentivize a follow with the promise of a freebie!

Flow Builder

PRO

Boost webinar sign-ups

Get more folks to register for your webinar

Flow Builder

PRO

Grow an SMS list

Get Instagram Followers On Your SMS List

Flow Builder

PRO

Grow followers from comments

Incentivize a follow to grow your account

Flow Builder

PRO

Launch a new product

Give followers early access to a new launch

Flow Builder

Go from Instagram to WhatsApp

Get Instagram followers to move to WhatsApp

Flow Builder

Go live and convert

Attract and convert followers on Instagram Lives

Flow Builder

Give coupons in stories

Deliver a coupon with Story replies

Flow Builder

Qualify with a quiz

Qualify leads with an Instagram DM quiz

Flow Builder

PRO

Turn reels into sales

Make real money from reels

Flow Builder

PRO

Gamify Instagram live

A "lucky" way to drive sales on IG Live by DM-ing coupons

Flow Builder

PRO

Answer FAQs from story replies

Reply to your followers' questions ASAP

Flow Builder

PRO

187

FAR CRESCERE I FOLLOWER



LA PRASSI DA SEGUIRE

1. Crea una **risorsa gratuita** che possa essere utile o desiderata dalle persone: un pdf o un video che contenga una lista di consigli, spiegazioni di un prodotto che va usato in un modo particolare, tutorial, informazioni su un servizio, ecc (*Ti ricordi i Pain Point?*)
2. Collocala a un **indirizzo web**: un sito di proprietà oppure una archiviazione cloud come Google Drive (*fai attenzione che l'url sia Pubblico!*) o sullo stesso Canva - Per i video va bene anche YouTube ma con URL "Non in elenco"
3. **Crea** un post o meglio **un reel*** sull'**argomento della risorsa gratuita**, che stimoli le persone a scaricarla, e dai loro una **parola** da scrivere nei commenti per averla (*Metti molta cura nella creazione del reel e nella scrittura della caption con la CTA corretta, che tutto sia perfettamente coerente. Usa sia il contenuto del reel che la caption*)
4. **Crea l'automazione** che lavorerà per te e ti metterà in contatto con le persone

*puoi anche promuoverlo in ADV se vuoi che sia visto da più persone



**Crisi
da RIMANENZE
nel tuo negozio?**





m_consulting_italia 📌 Commenta BF per scaricare la nostra guida GRATUITA e prepararti a un Black Friday da urlo!

Vuoi trasformare il Black Friday in un giorno di vendite da record per il tuo negozio?

Anche se hai una piccola attività commerciale, puoi fare la differenza, perché i clienti di oggi sono alla ricerca di esperienze uniche, accoglienti e personalizzate.

👉 Immagina il tuo negozio come la meta preferita per chi vuole fare acquisti lontano dalla folla dei centri commerciali e dalle impersonali vetrine online.

Questa è l'occasione perfetta per aumentare le vendite, far crescere la tua clientela e costruire una base di fedeltà che dura nel tempo.

💡 Non sai da dove partire?

Non preoccuparti... abbiamo creato una guida GRATUITA con tutto ciò che ti serve per organizzare un Black Friday di successo!

👉 Avrai strategie mirate, idee di promozione e consigli pratici per distinguerti dalla concorrenza e attirare nuovi clienti.

Pronto a prepararti al meglio?

💬 Commenta BF per scaricare la nostra Guida GRATUITA e scoprire come far diventare questo Black Friday un trampolino di lancio per la tua attività!

#mconsulting #retailmarketing
#localmarketing #strategiemarketing
#attivitàlocale #blackfriday

[Come progettare un black friday da record
Black friday per un negozio
Guida gratuita per il black friday
Attività locale]

2 sett

A screenshot of an Instagram post's comment section. The post is by 'm_consulting_italia' and has a caption about business strategies. The comments are visible below the post. The first comment is from 'moods_abbigliamento' (2 weeks ago, added by the author) with the text 'BF' and 1 heart. The second comment is from 'm_consulting_italia' (2 weeks ago, by the author) with the text 'Guarda tra i tuoi DM 😊' and 1 heart. The third comment is from 'merceriafassio' (2 weeks ago, added by the author) with the text 'BF 😍' and 1 heart. The fourth comment is from 'm_consulting_italia' (2 weeks ago, by the author) and is partially visible. At the bottom, there is a row of reaction emojis: heart, clapping hands, fire, clapping hands, crying face, heart eyes, surprised face, and laughing face. Below the emojis is a text input field that says 'Aggiungi un commento...' and a button with a speech bubble icon.

LE PAROLE DELL'AUTOMAZIONE

- **TRIGGER:** è l'attivatore, ciò che dà inizio al flusso, cioè la parola chiave
- **FLUSSO:** le azioni consequenziali
- **CONDIZIONE:** la condizione per cui un flusso si dirige in un senso piuttosto che in un altro





GENERARE CONVERSAZIONI



1. Stessa procedura sulla risorsa
2. Prepara una **pagina prodotto nel sito**, o una **landing page** oppure un **prodotto nel catalogo whatsapp** e ottienine il link

Usalo per intavolare una conversazione che accompagni l'utente all'acquisto





GENERARE COUPON



1. Crea una **storia** che sia la conclusione di un percorso di avvicinamento alla vendita, ad esempio relativamente a un evento per il quale consiglierai vivamente di tenere d'occhio le storie perché *solo chi utilizzerà il coupon che verrà inserito nella storia avrà ...*
2. Usa molto i reel per comunicare questo vantaggio rammentando di seguirti per vedere le tue storie
3. Prepara una **pagina prodotto nel sito**, o una **landing page** oppure un **prodotto nel catalogo whatsapp** e ottienine il link

Questo ti consentirà di avere più follower, e più partecipanti all'evento commerciale





INSIGHTS



Come capire se quello che stai facendo funziona oppure no?
Quali sono i dati da tenere d'occhio?

DUE ACCESSI:

1. Direttamente dal contenuto
2. Da Impostazioni > Insights





[Visualizza insight](#)[Promuovi post](#)

29 ottobre alle ore 12:36

74

0

--

0

Panoramica ⓘ

Visualizzazioni2,295

Interazioni--

Attività del profilo26

Visualizzazioni ⓘ

2,295

Visualizzazioni

95,2%

Follower

4,8%

Non follower

15:07

Insights sui post

Visualizzazioni nel corso del tempo

Tutti

Follower

Non follower

3000,0

1500,0

0

29 ott

8 nov

19 nov

Questo post

Le visualizzazioni abituali dei tuoi post

Origini delle visualizzazioni più popolari

Feed68,1%

Ricondivisioni17,1%

Profilo8,1%

Consigli0,6%

Account raggiunti1,256

15:07

Insights sui post

Visualizzazioni nel corso del tempo

Tutti

Follower

Non follower

3000,0

1500,0

0

29 ott

8 nov

19 nov

Questo post

Le visualizzazioni abituali dei tuoi post

Origini delle visualizzazioni più popolari

Feed68,1%

Ricondivisioni17,1%

Profilo8,1%

Consigli0,6%

Account raggiunti1,256

15:07

Insights sui post

Visualizzazioni nel corso del tempo

Tutti

Follower

Non follower

150

75

0

29 ott

8 nov

19 nov

Questo post

Le visualizzazioni abituali dei tuoi post

Origini delle visualizzazioni più popolari

Feed68,1%

Ricondivisioni17,1%

Profilo8,1%

Consigli0,6%

Account raggiunti1,256

15:07

Insights sui post

Profilo8,1%

Consigli0,6%

Account raggiunti1,256

Interazioni ⓘ

--

Interazioni

Mi piace74

Salvataggi0

Commenti0

Account che hanno interagito74

Attività del profilo ⓘ

26

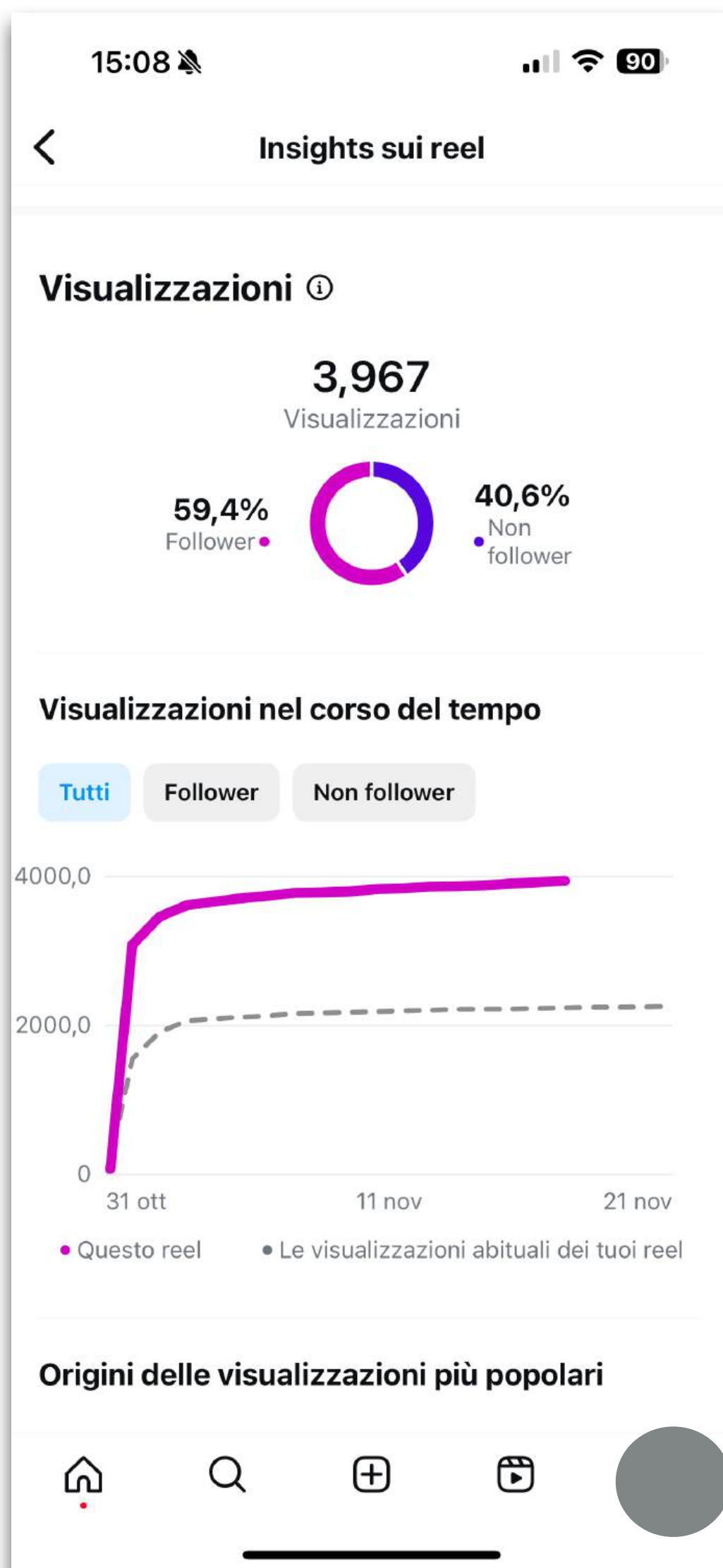
Visite al profilo25

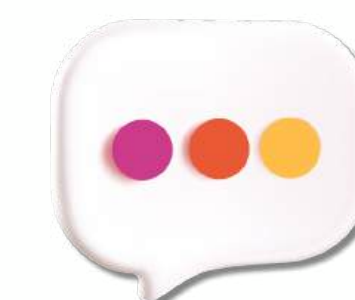
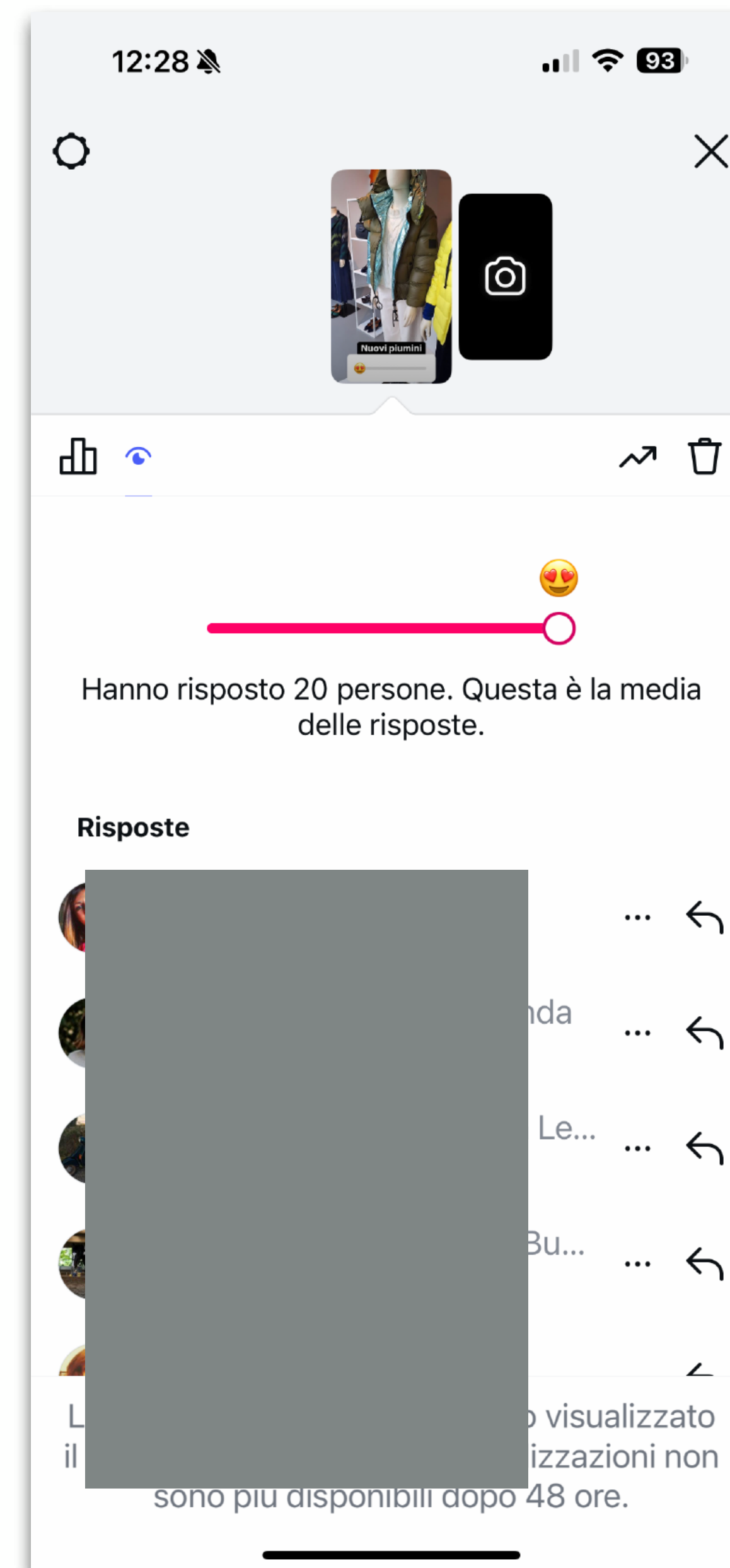
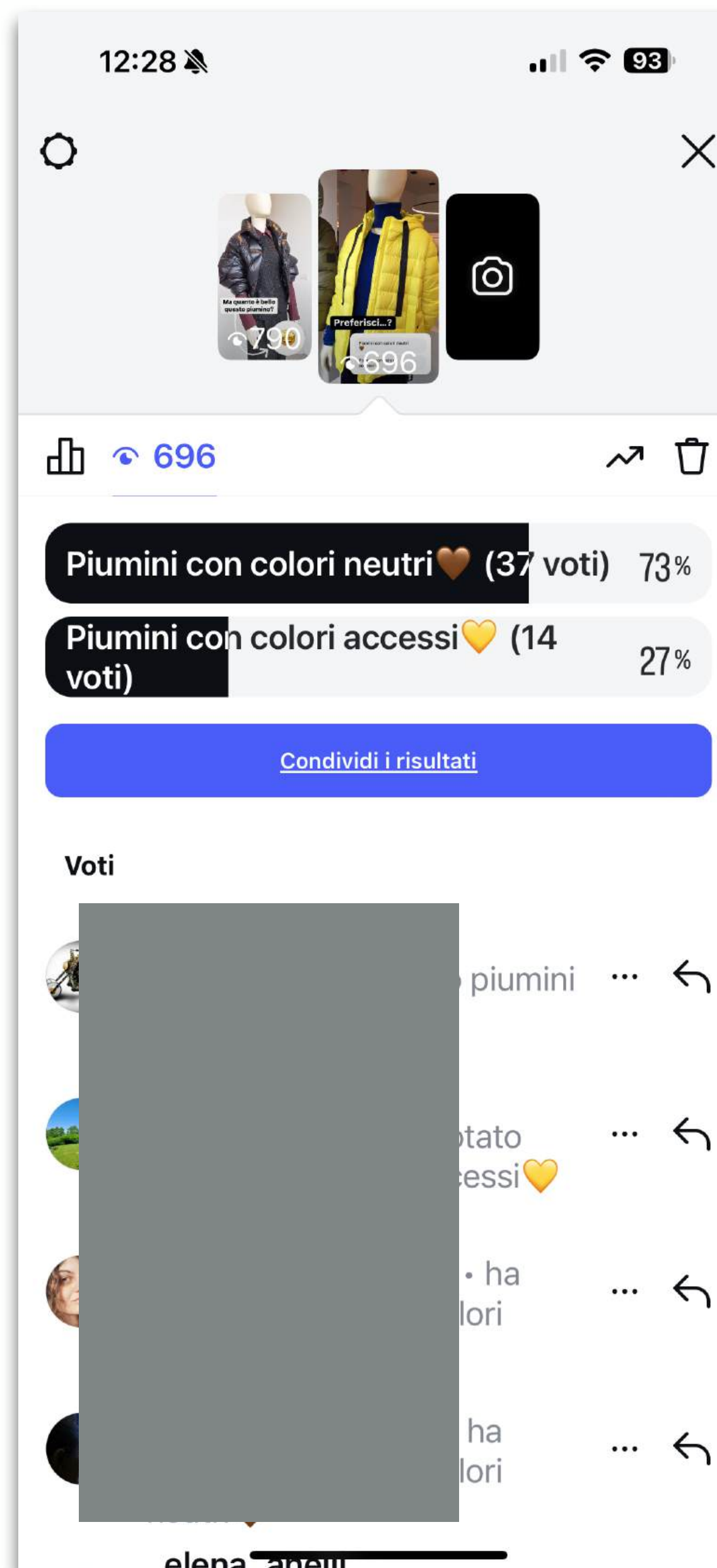
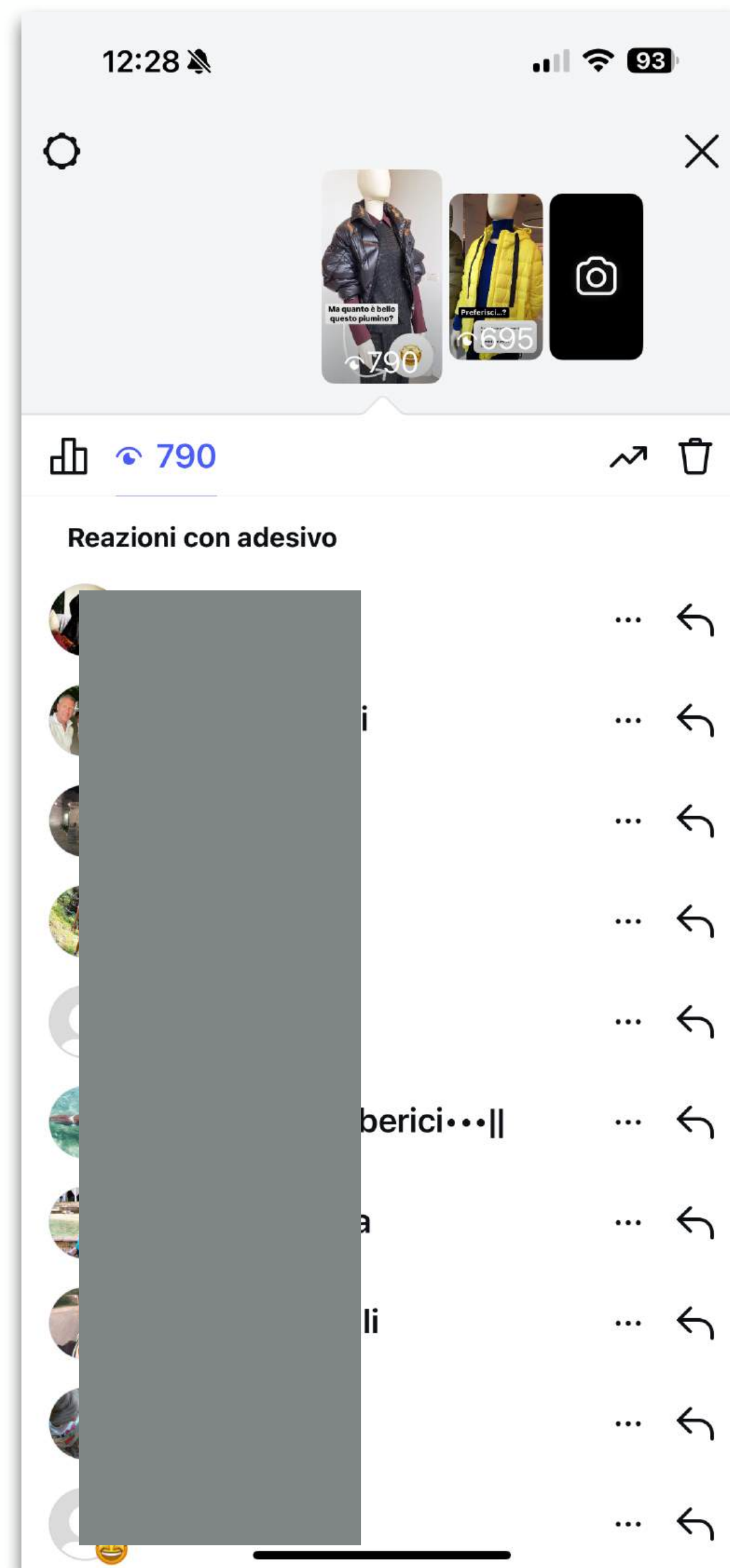
Tocchi sul link esterno1

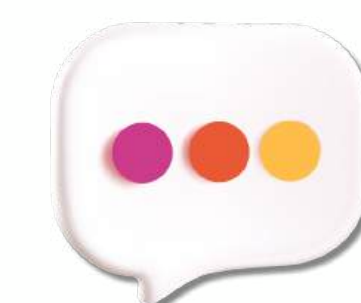
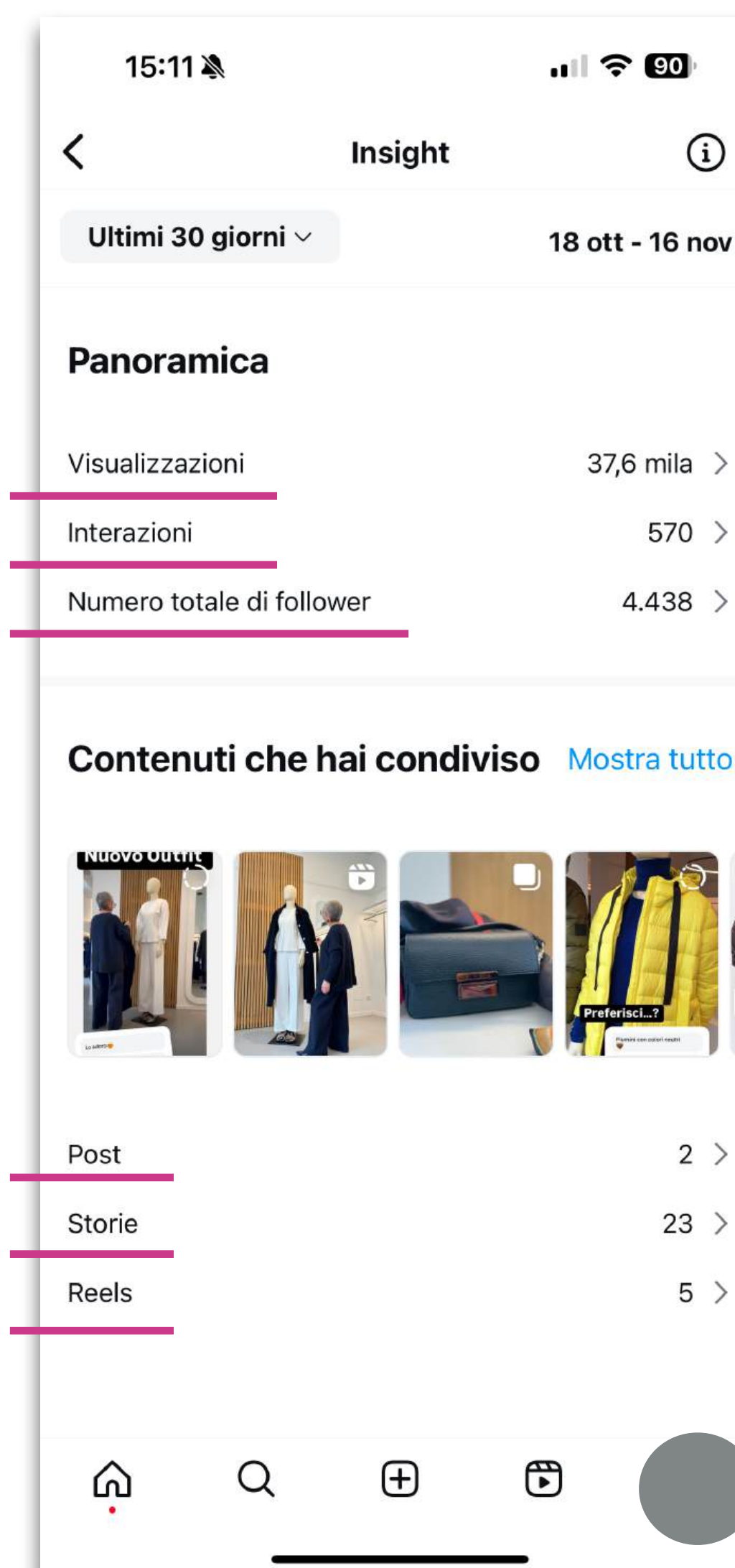
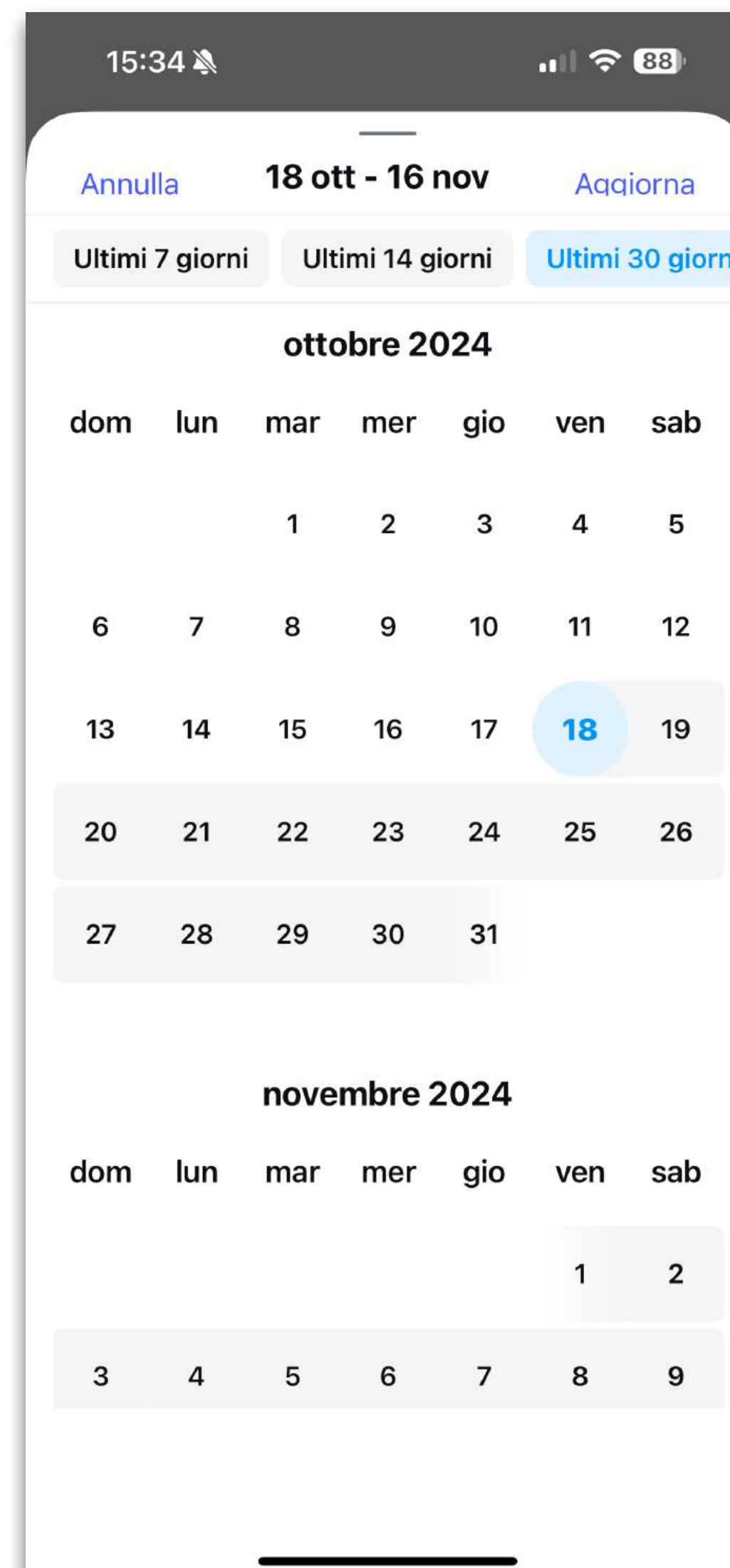
Follower0

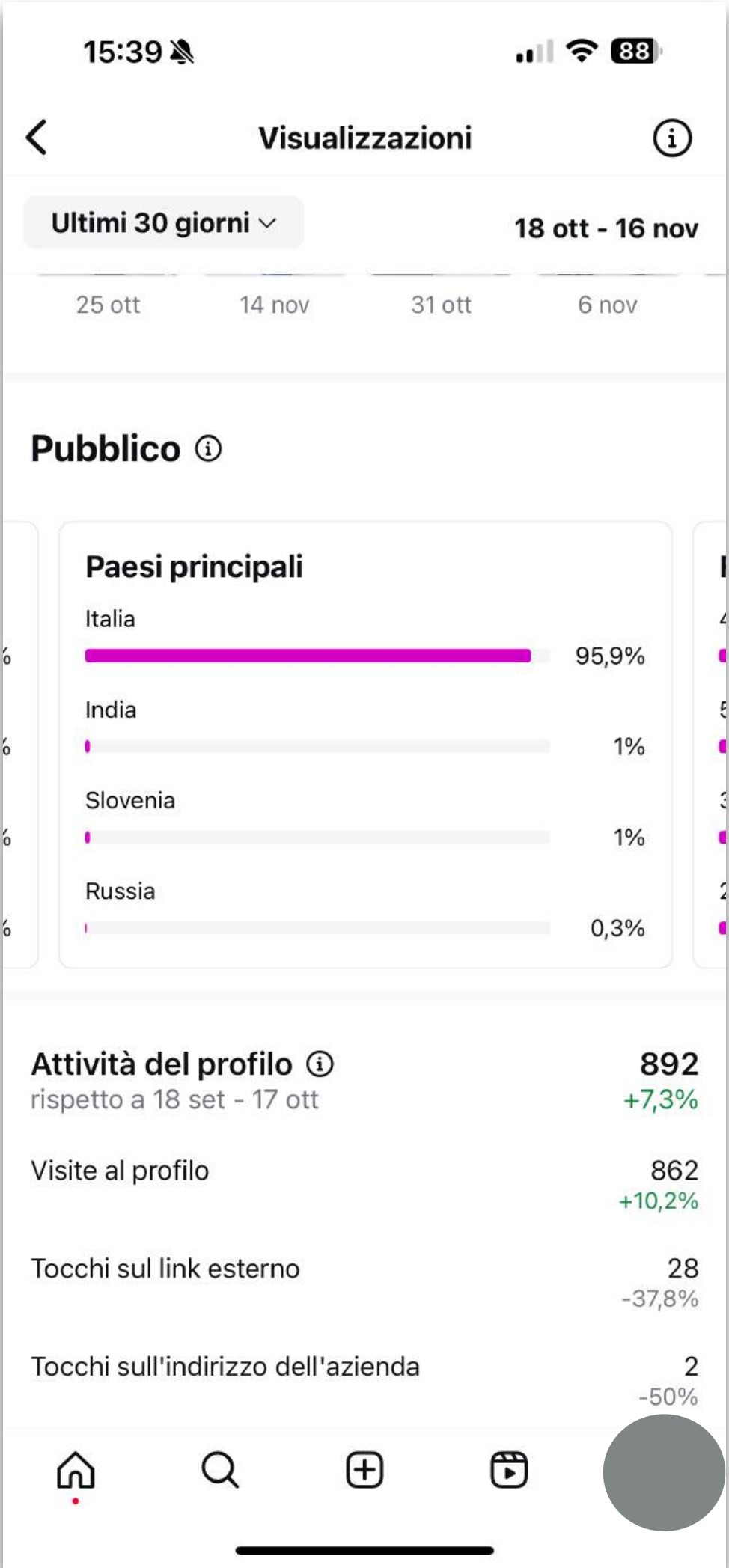
202

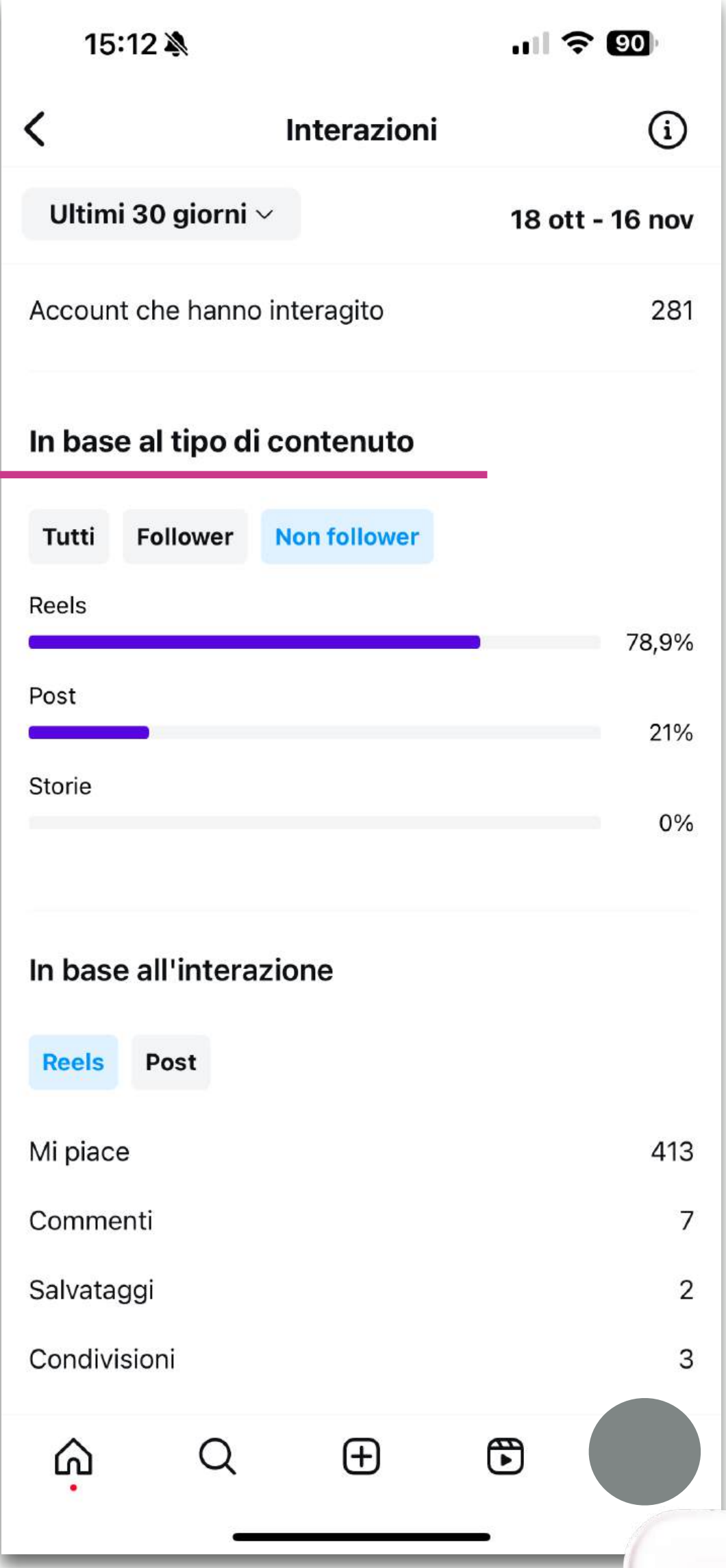
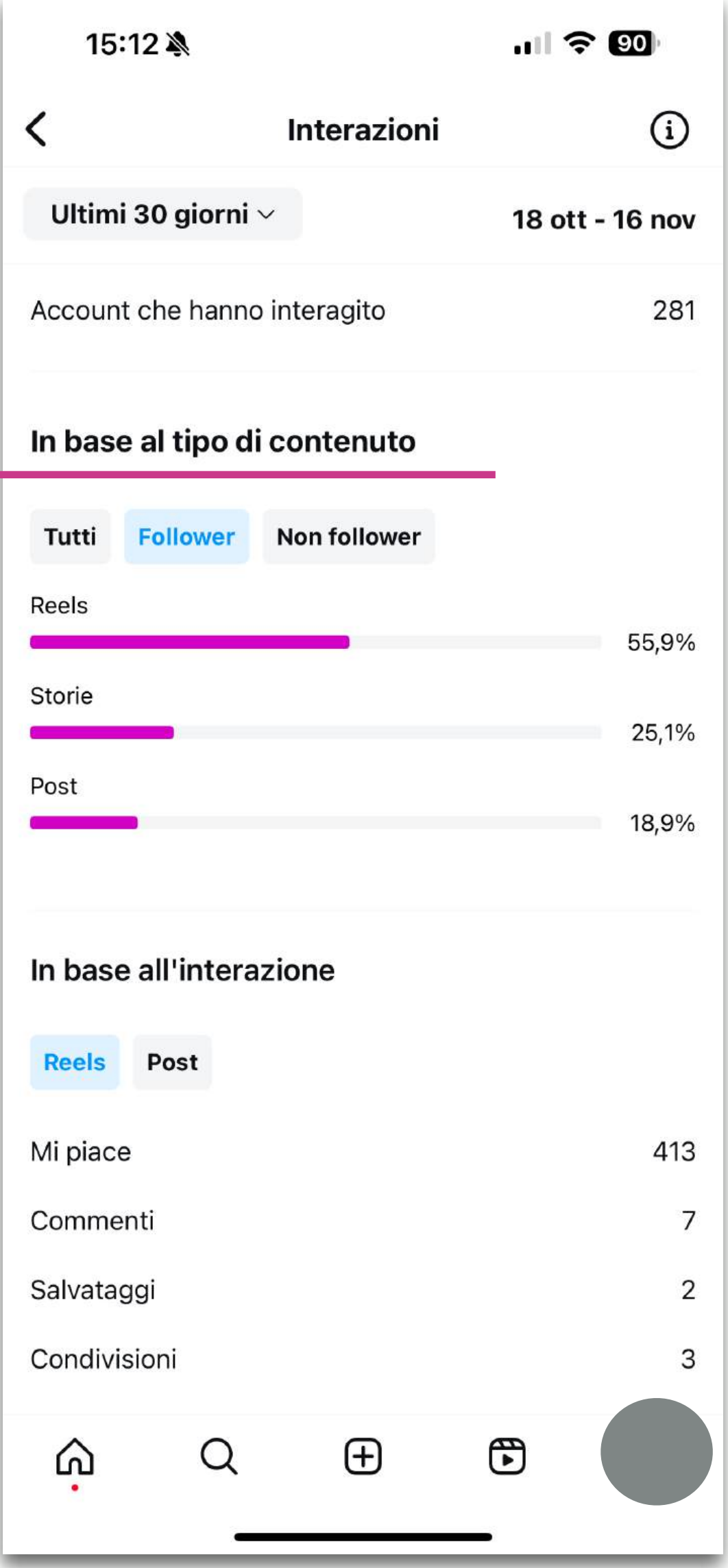
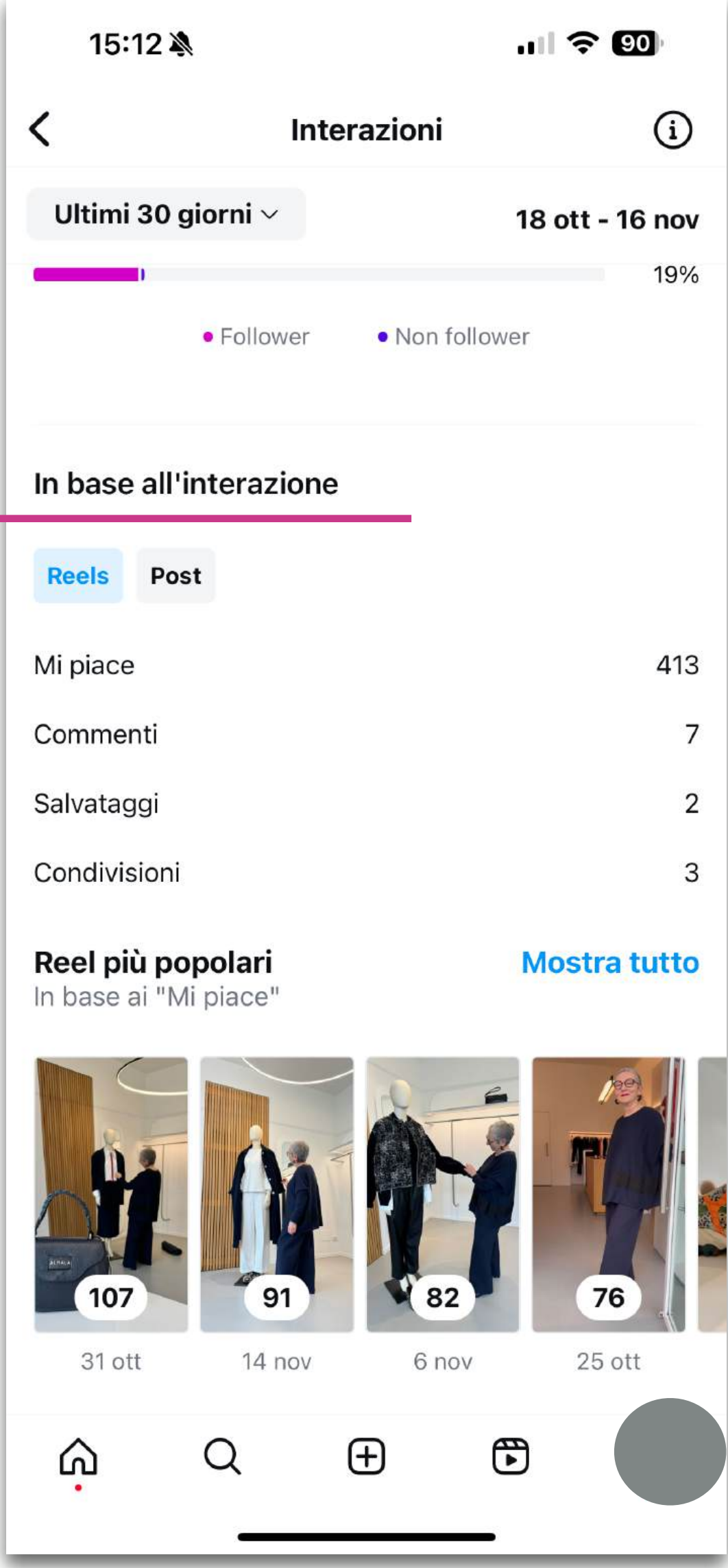




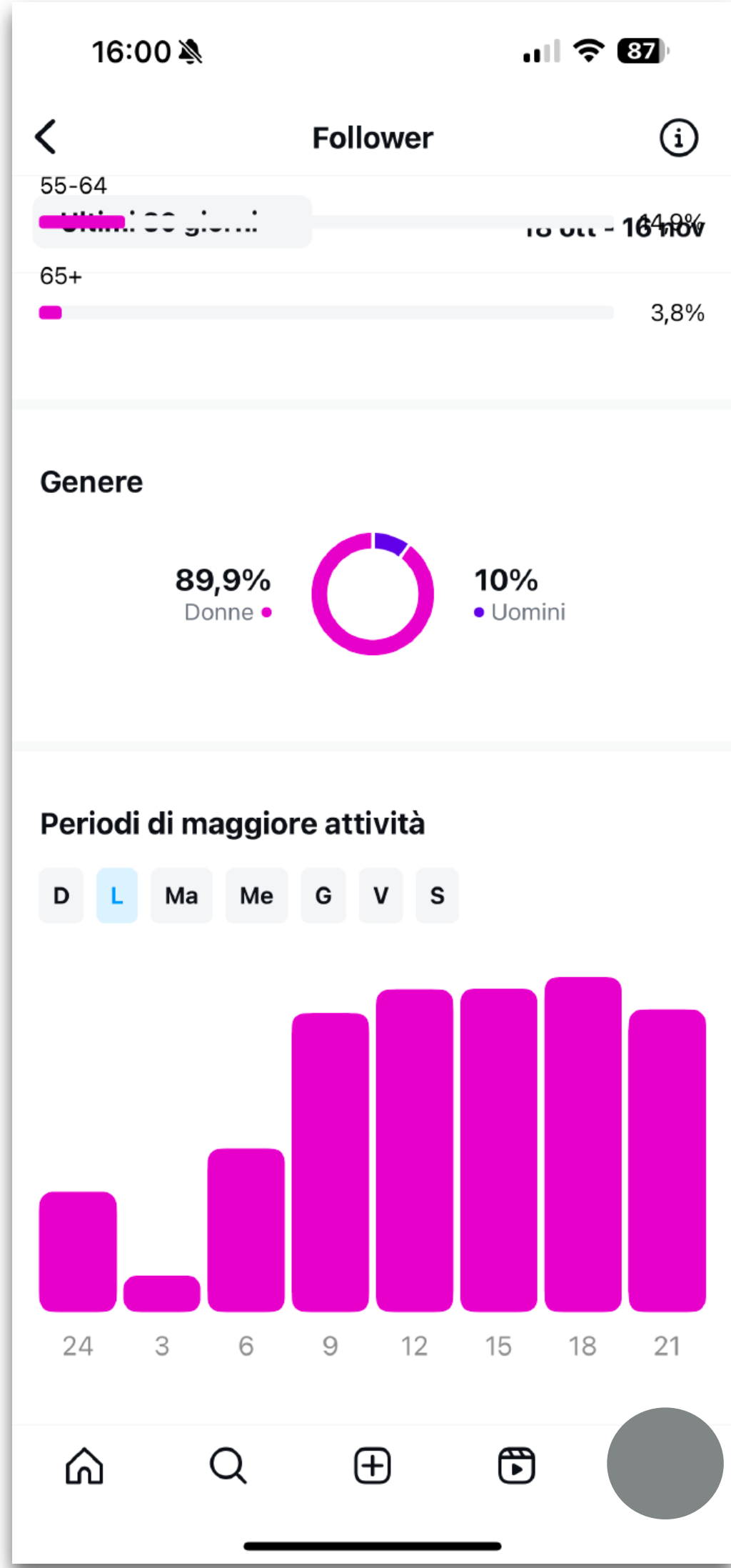
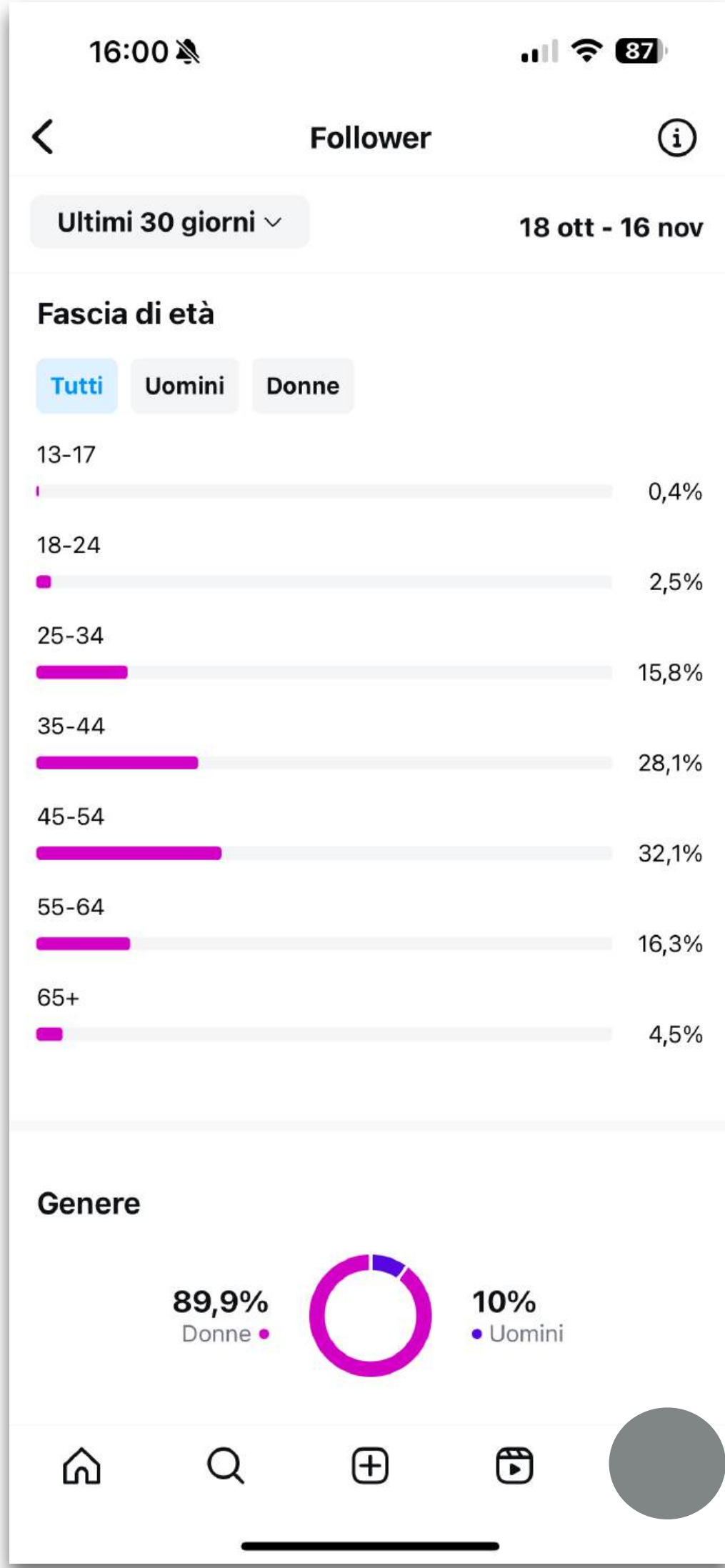
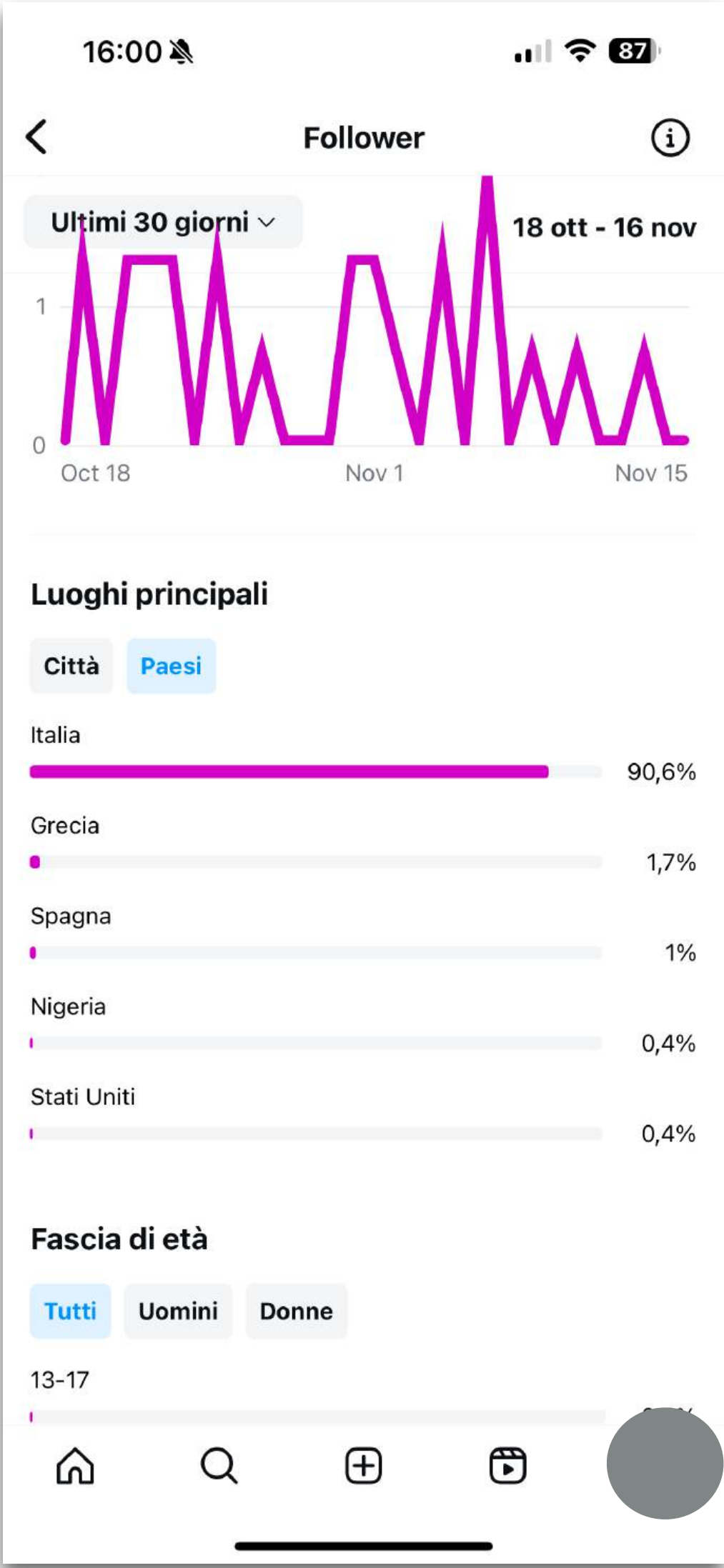














COMPITI



1. Crea il tuo PIANO EDITORIALE delle storie per la prossima settimana (meglio per le prossime due) in funzione della strategia di crescita che ti sei creata su misura per te
2. Crea un account Manychat e crea la tua prima automazione.
3. Controlla i tuoi insights e deduci l'andamento in funzione dei tuoi obiettivi di marketing

