



# Instagram英國新推購物功能與7大圖片行銷技巧

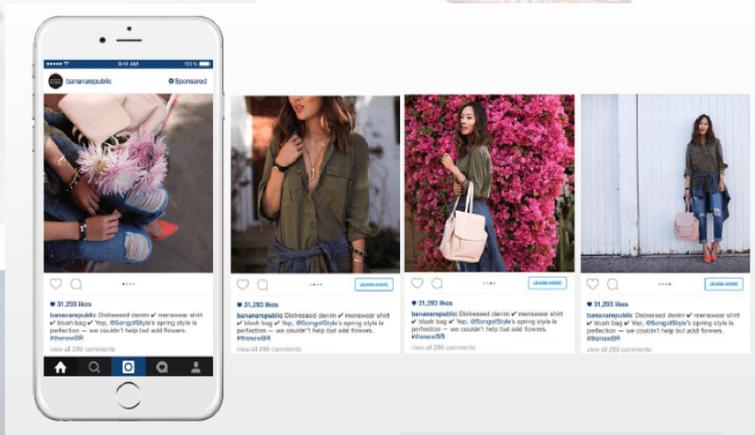
2018年03月28日

資料來源；HKJMA

繼上年與美國零售商合作後，Instagram的購物功能現已登陸英國零售市場，大型連鎖集團Mark & Spencer亦已率先使用有關功能，使用Instagram的購物功能，零售商可在每帖展示產品並加上購買連結，瀏覽者可按下相片所標籤的連結直接購買，相信圖片推銷將愈來愈普及。

## 1. 著重圖片拍攝

圖片行銷當然標榜圖片的質素，因此攝影技巧固然重要。相片除了要突出所推銷的產品外，有別於傳統的產品拍攝，Instagram用戶更重視相片的真實感，展現出產品的細節，有時候產品真實的使用情況比起專業的照片拍攝，更能讓追蹤者產生親切感，增加消費者對網上購物的信心。



## 2. 清晰的用戶資料

每個Instagram用戶頁面置頂就是用戶簡介，留下明確清晰的資料，例如留下品牌網頁、聯絡資料等，可以方便客戶聯絡，提升你的營業額。

## 3. 建立獨有風格

把品牌的用戶頁打造出統一而獨特的風格，例如運用色調相近的相片、運用4個或6個帖子組成大海報等，帶來視覺上的享受，長遠而言可累積追蹤者及粉絲，增加人流。

## 4. 使用合適的Hashtag

正確使用Hashtag可以增加追蹤者，但使用過多或不合適的hashtag，則可能引來大量廣告或垃圾評論。

## 5. 善用Instagram的最新功能

Instagram不時推出新功能，除文首提及的購物功能外，相冊功能可以讓用家一次過發佈超過10張圖片或10個短片，適合發佈同系列產品或具故事性的內容；付費廣告功能則針對指定客戶層進行推銷，用戶名稱下方就會出現「贊助」(Sponsored)的字樣，發掘更多潛在客戶。

## 6. 適當地進行互動

Instagram設有評論功能，你的客戶可能會在評論提問或留言，適當的回覆可建立正面的品牌形象。

## 7. 相片上傳時間

根據「一致性」的原則，上傳相片的時間亦應固定，以建立忠實的粉絲群。市面上亦有不少應用程式如Iconosquare等，可幫你計算出最多人觀看的時段，增加流量。

