# 7 Tips Posting Konten Jualan Di Instagram

Meskipun tren jualan di Instagram sudah berlangsung cukup lama, tetapi hingga saat ini peluang untuk meraup untung di Instagram masih terbuka lebar. Hanya saja makin ke sini tantangannya makin berat. Hal ini dikarenakan sudah banyak pebisnis yang juga masuk ke Instagram untuk menjual dan mempromosikan produk atau jasanya. Sehingga persaingannya juga makin banyak. Oleh karena itu untuk bisa sukses di Instagram mau tidak mau harus benar-benar kreatif dalam membuat dan mengelola konten.

Pada prinsipnya jualan di Instagram itu tidak bergantung pada jumlah followers. Ada banyak kisah nyata pebisnis yang hanya mempunyai sedikit followers tetapi penjualannya bisa menyaingin pebisnis yang punya jumlah followersnya banyak. Karena yang dalam hal ini yang banyak berperan adalah kontennya.

Dengan konten yang menarik dan berkualitas serta menerapkan prinsip pengelolaan konten yang baik, jualan di Instagram bisa jadi sangat menyenangkan meskipun dengan sedikit followers.

Maka dari itu pada artikel ini kami ingin membahas tentang 7 tips posting konten jualan di Instagram yang diantaranya :

1. Buat profile akun Instagram Anda menarik
2. Membagikan gambar berkualitas tinggi
3. Menggunakan video secara kreatif
4. Menambahkan hashtag yang tepat dan benar
5. Jadilah aktif dan menarik
6. Posting beberapa kali dalam sehari
7. Membaca data

### [1] Buat profile akun Instagram Anda menarik

Tips posting konten jualan di Instagram yang pertama adalah membuat profile akun Instagram Anda semenarik mungkin. Ini adalah hal utama dan yang paling penting dari semua tips ini. Jika Anda adalah UKM atau bisnis kecil Anda bisa memasang logo Anda sebagai foto profile. Atau bisa juga memasang foto produk terlaris Anda sebagai foto profile.

Selain itu di bagian deskripsi Anda jangan lupa untuk menempatkan no HP dan alamat website Anda.

### [2] Membagikan gambar berkualitas tinggi

Pada dasarnya Instagram adalah platform berbagi foto. Maka untuk tips yang ke dua dalam posting konten jualan di Instagram ini adalah membagikan gambar yang berkualitas tinggi.

Maksud dari gambar berkualitas tinggi ini adalah resolusi. Karena banyak sekali orang yang jual di Instagram posting produk mereka dengan kualitas yang buruk seperti gambar terlihat ngeblur dan pecah. Maka dari itu Anda bisa menggunakan gambar dengan resolusi minimal 1200 pixel x 1200 pixel dan tidak perlu Anda kompres.

### [3] Menggunakan video secara kreatif

Video adalah jenis konten terbaik untuk engagement di platform sosial media. Karenanya Instagram mengijinkan Anda merekam dan mengupload video mulai dari 3 sampai 60 detik ke platform mereka. Sehingga dalam waktu yang sangat sebentar ini mau tidak mau Anda harus menyajikan video yang benar-benar kreatif untuk menjaring perhatian dari audience Anda.

Untuk jenis video yang bisa Anda upload di Instagram antara lain video tutorial, video promosi dan diskon, video tips dan saran, video perayaan, video inspiratif dan jenis video-video lainnya yang sesuai dengan karakteristik followers Anda di Instagram.

### [4] Menambahkan hashtag yang tepat dan benar

Hashtag yang tepat dan benar merupakan rahasia dalam jualan di Instagram. Karena hanya dengan hashtag yang benar dan tepat inilah yang bisa tetap mendatangkan pembeli biarpun followers Anda masih sedikit. Dengan menambahkan hashtag yang tepat dan benar Anda bisa mendapatkan kesempatan mendapatkan perhatian dari ribuan bahkan ratusan ribu pengguna Instagram yang mana mereka bukan followers Anda.

Tambahkan hashtag yang berhubungan dan relevan dengan gambar yang Anda posting. Gunakan 6-9 hashtag saja biarpun Instagram memperbolehkan menggunakan hashtag sampai 30. Hal ini supaya konten Anda tidak ditandai sebagai spam oleh Instagram.

### [5] Jadilah aktif dan menarik

Dalam jualan di Instagram menambahkan hashtag saja belumlah cukup. Anda perlu juga menjadi aktif dan menatik. Artinya adalah Anda bisa memfollow brand atau orang dengan minat yang sama dengan bisnis Anda. Atau bisa juga secara aktif melakukan like dan komen di akun Instagram punya orang lain sekalipun itu adalah followers Anda. Dan jangan lupa juga Anda perlu membalas setiap komentar yang ada di dalam setiap konten Anda.

### [6] Posting beberapa kali dalam sehari

Tips berikutnya dalam memposting konten jualan di Instagram adalah jangan hanya sekali posting saja dalam sehari. Tetapi lakukan posting minimal 3x dalam sehari. Anda bisa memposting pada waktu-waktu terbaik orang mengakses sosial media seperti waktu pagi, istirahat siang, waktu sahur, waktu menjelang buka puasa dan waktu sebelum tidur.

Tujuan posting beberapa kali dalam sehari ini adalah supaya konten Anda tidak tenggelam di feed Instagram dan selalu update sehingga memberikan kesan konten selalu segar dan kekinian.

### [7] Membaca data

Tips yang terakhir dalam posting konten jualan di Instagram ini adalah membaca data. Jika akun Instagram Anda adalah akun bisnis maka ada fitur analytics yang bisa Anda manfaatkan untuk membaca data. data-data yang bisa Anda dapatkan di sini antara lain data jangkauan dan data klik. Dari sini Anda bisa menentukan konten mana saja yang menjangkau lebih banyak orang, hashtag apa yang banyak mendatangkan traffic dan lain sebagainya.

Demikian 7 tips posting konten jualan di Instagram ini. Semoga bermanfaat dan sampai bertemu di artikel berikutnya.

Sumber : <https://kirim.email/7-tips-posting-konten-jualan-di-instagram/>