

## 7 IDÉER FÖR PERSONLIGA POSTNINGAR PÅ DITT FÖRETAGSKONTO

1

Är du en företagsprofil, ett personlig varumärke eller lite av båda? Om ditt mål är att öka din verksamhets följarskara och fanbase kan det vara värt att fundera över att ta steget till att ha två konton, om du inte redan har det. Märker du med dig själv att du ofta faller till att posta familjebilder och många, många semesterbilder på det konto där du också visar upp ditt företag och vill få nya kunder med, så kan det vara bra att ha ett konto som privatperson och ett som företagsprofil, var och för sig.

Då kan dina vänner och din familj följa dig på det privata kontot och du kan jobba med att nå din målgrupp och visa ditt företagjarjag på den andra profilen.

Och är din målgrupp trots allt nyfiken på vem du är som privatperson, kan de följa dig på båda konton!

Det här kan vara ett sätt att få ordning på tänket och göra instagrammandet mer meningsfullt för dig och även mer effektivt för företaget och förstås först och främst, fokuserat mervärde för dina idealkunder.

- 2** Som företagare lever du sannolikt i ett högt tempo, vad är dina dagliga vanor som gör att du orkar? Har du en powersmoothie du börjar dagen med? Mediterar du? Berätta för oss vad du boostar dig med
- 3** Hur preppar du inför ett viktigt kundmöte? Tar en springruna? En tupplur? Kör din hisspitch framför spegeln? Det vill vi följare veta!
- 4** Boktips! Affärslitteratur eller personlig utveckling, det är sådant som är intressant att dela med sig av. Och vad har du för läsvanor? Schemalägger du din läsning för att hinna med? Eller läser du i tunnelbanan/bussen? Lyssnar du på böcker i lurarna? Var köper du dina böcker? Tagga din favoritbokhandel!

(Och läser du inte så mycket som du vill, så är mitt tips att börja schemalägga det. I böcker finns inte bara allt man behöver veta om ett specifikt ämne. Det är också ett utmärkt diskussionsämne (nätverkande) och något du alltid kan ta till. Att rekommendera böcker eller artiklar till andra, är också ett utmärkt sätt att visa intresse och omtanke med till exempel en branschkollega eller blivande kund. Uppskattas alltid. Och som sagt, du får massor att instagramma om!).

- 5** Och när det gäller husdjuren: Kanske kan du köra en storysekvens på en nyhet i din bransch eller något bra tips för dina följare, medan du är på hundpromenaden? Det gör dessutom din story medryckande och visuellt tilltalande. Samma sak när du gosar med katten framför öppna spisen. Du fattar. Väv alltid in ett företagarperspektiv!
- 6** Milstenar. Givetvis när du firar en framgång i företaget!
- 7** Att tagga dina favoritvarumärken är bra när du har möjlighet och det är logiskt att göra det. Vilka produkter underlättar i din företagardag och vilka är dina livsstilsfavoriter? Att tagga andra betyder att man får fler ögon på sina inlägg och sin profi.

Ett exempel kan vara:

Anta att du är yogainstruktör som åker ut till företag för att hålla lektioner på friskvårdstimmar och liknande. I ett inlägg taggar du företaget som tillverkat din ergonomiska kontorsstol.

Och där sitter företagets kommunikatör, som också är med i planeringsgruppen för säsongens företagsevent och vill ha ett mindfulness-inslag i programmet, och får en notis om att du taggat dem i ditt inlägg. Och voilà där är du med din profil, med info om yoga och mindfulness! Du förstår vart jag vill komma.

Instagram är en mycket effektiv plattform för nätverkande och en sådan här regelbunden strategi ger alltid ringar på vattnet, i form av fler följare, hängivna fans och fler kunder!

Vill du boka en gratis powerkonsultation med Centerpiece Kommunikation?  
[Klicka HÄR för en bokning!](#)