



E-Ticaret işletmeleri için

**28 Instagram Story**

Fikri



G24 MEDIA

# Daha fazla takipçi kazanma ve etkileşim almanın en kolay yolu, **STORY**



Danışmak istediğin  
bir şey mi var?

Bize ulaş:  
0552-416-82-19

1. # Hikayelerine Bağlantılar ve Alışveriş Çıkartmaları Ekle
2. # Sunduğun Ürünler Hakkında Bir Hikaye Anlat
3. # Ürünü Baştan Sonuna Kadar Yapma Sürecini Paylaş
4. # Ürünlerini Kullanıcı tarafından oluşturulan içerik ile Göster
5. # Geri Sayım Etiketini Kullanarak Aciliyet Yarat
6. # Satılık Favori Öğelerinin Fotoğraflarını Yayınla

**İÇİNDEKİLER**



## Yeni Müşteriler Yaratmak ve Mevcut Müşterileri Memnun Etmek

Marka sadece bir logodan daha fazlasıdır. Güçlü bir markaya sahip olmak işletmelerin kendilerini rakiplerinden ayırmaları için çok önemlidir.

İyi geliştirilmiş bir marka kimliğinin üç bileşeni

① İşletmenin "Yüzü"

⚙️ Güvenilirlik ve Güven

🔍 Şirketinin Misyonu

Markanın kişiliğine ve müşterilere ilettiğin değerlere odaklanan markalaşma sürecinde senin yanında olalım.

**Bize Hemen Ulaş!**

**0552-416-82-19**



7. # Ürünü Sergileyen "Nasıl Yapılır?" Videoları Oluştur
8. # Müşterilerinin Üründen En İyi Şekilde Yararlanmalarını sağlayan İpuçları Ver
9. # Ürününün Neden Faydalı Olduğunu Paylaş
10. # Bir Influencer'la işbirliği yap
11. # Tekliflerinle İlgili Sık Sorulan Soruları Yanıtla
12. # Takipçilere Sırada Ne Olacağına Dair Kısa İpuçları Ver


**İÇİNDEKİLER**



## Ürün Fotoğraf ve Videoları Sosyal Medya Pazarlamasında Etkilidir.

Müşterilerin çevrimiçi alışverişte karşılaştığı ana zorluk, bir ürünü fiziksel olarak satın almadan önce inceleyememesidir. Çevrimiçi müşteriler, gördükleri ürün resimlerine ve videolara dayalı bir fikir oluşturur.

E-Ticarette kaliteli fotoğraf ve video kullanmanın faydaları;

-  Etkileşimleri Artırır
-  Beklentileri Müşterilere Dönüştürür
-  Daha Fazla Marka Bilinirliği Sağlar
-  Daha İyi Kullanıcı Deneyimini Teşvik Eder
-  Güven Oluşturur
-  Profesyonel Sunum Sağlar

**Bize Hemen Ulaş!**

**0552-416-82-19**

13. # Yaklaşan İndirimlerden  
Bahset

14. # Kupon Kodlarını ve Özel  
Promosyonları Paylaş

15. # Müşteri Görüşlerini Yayınla

16. # Hikayelerini İzleyenlere Bir  
Eşantiyon ver

17. # Genel Müşteri Deneyimini  
Geliştirmek için Geri Bildirim İste

18. # Kitleni Daha İyi Tanımak İçin  
Anket Yap

**İÇİNDEKİLER**

19. # Düzenli Bir Hikaye Dizisi

Yarat

20. # Markanın Nasıl Başladığının

Hikayesini Anlat

21. # Uzmanlığını Sergile

22. # En Son Blogunu, Podcast'ini

veya Videonu Tanıt

23. # Hikayeler için Geçmiş İçeriği

Yeniden Düzenle

24. # Gününü Vlog Yap








**İÇİNDEKİLER**





**GLY Medya Olarak, Markana Gelişmesi için ihtiyaç duyduğu özveri ve yaratıcı bakış açısını sunuyoruz.**

**Hizmetlerimize dahil önemli sosyal medya KPI'ları:**

-  Sosyal Medya Yönetimi
-  Reklam Yönetimi
-  İçerik Üretimi
-  Organik Hedef Kitle Büyütme
-  Mesaj ve Yorum Cevaplama
-  Analiz ve Raporlama
-  SEO Optimizasyonu

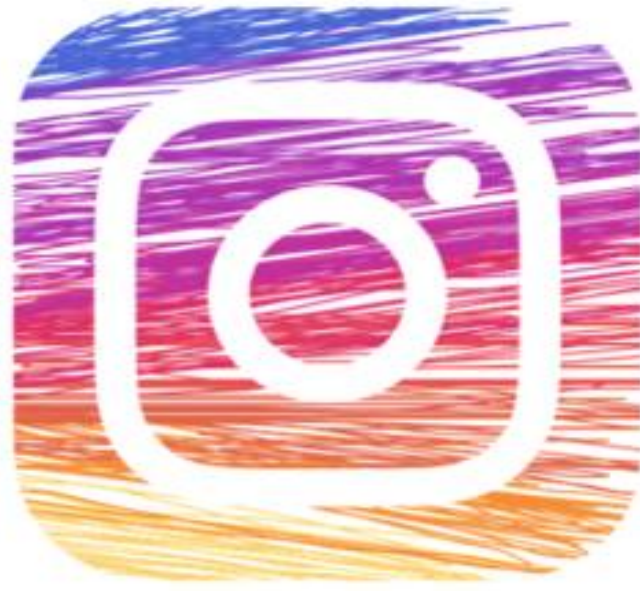


**Bize Hemen Ulaş!**

**0552-416-82-19**

25. # Müşterilerinin Seveceğini  
Bildiğin Diğer İşletmeleri Öner
26. # İş Yerinin Sahne Arkasını  
Göster
27. # Şirketinin Kültürü ve Takım  
Dinamikleri Hakkında Bilgi Sağla
28. # Bireysel Çalışanları Eğlenceli  
Şekillerde Öne Çıkar

**İÇİNDEKİLER**



## İNSTAGRAM STORY'LERİ NEDEN ÖNEMLİ?

Instagram Story'leri, görsel içerik stratejini yükseltmenin bir yoludur. Uygulamadaki araçlar, hedef kitleni 10 kat daha fazla tanımana ve anlamana olanak tanır.

Hadi, hemen E-Ticaret işletmeleri için 28 Instagram Story fikirlerini detaylı olarak inceleyelim!





### 1. # Hikayelerine Bağlantılar ve Alışveriş Çıkartmaları Ekle

Instagram'da pazarlama konusunda ciddi olmak ve onu satışları artırmak için bir araç olarak kullanmak istiyorsan, insanların satın almalarını kolaylaştırman gerekir. Alternatif olarak, Instagram'da bir mağaza oluşturabilirsin, bu da ürünleri hikayelerde ve akışta etiketleyebileceğin anlamına gelir. Bir ürün hakkında gönderi yayınladığında, insanların hızlı ve kolay bir şekilde sipariş verebilmeleri için bu çıkartmalardan birini ekle.

Instagram hikayeni izleyenler tek bir dokunuşla web sitesini ziyaret edebilir ve ödeme işlemine başlayabilir.







## 2. # Sunduğın Ürünler Hakkında Bir Hikaye Anlat

Satış oluşturmak için belirli bir ürünün nasıl ortaya çıktığının hikayesini anlat. İlk etapta onu yaratmana ne sebep oldu? Ne işe yarar ve nasıl kullanılır? Lansmanından bu yana müşterilerinin hayatında nasıl bir fark yarattı? Bu hikayeyi anlatırken bir resim çiz ve bunu yaparken, müşterilerin duygularını onların ihtiyaçlarıyla ilişkilendirerek uyandırmanın bir yolunu bul.

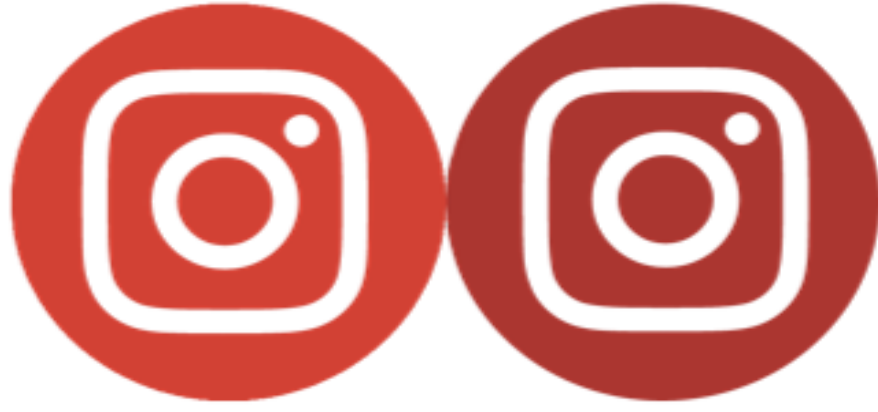




### 3. # Ürünü Baştan Sonuna Kadar Yapma Sürecini Paylaş

Kamera arkası içeriği, izleyicilerin bir ürünü hayata geçirme yolculuğuna yatırım yapmalarını sağlar. Bunu yapmanın en iyi yolu, hikayene gönderilen fotoğraflar ve videolar aracılığıyla gerçek zamanlı olarak, insanların, ürünü bir fikirden bitmiş haline getirme sürecini adım adım görmelerine izin vermektir. Bu, zaman içinde heyecan ve ilgi oluşturmana yardımcı olur, böylece insanlar hazır olduklarında satın almaya istekli olurlar.





## 4. # Ürünlerini Kullanıcı tarafından oluşturulan içerik ile Göster

Mevcut müşterilerini Instagram'da fotoğraf ve video paylaşmaya teşvik ederek içerik oluşturmaya dahil et. İşletmeni etiketlemelerini ve markalı bir hashtag eklemelerini sağla.

Bu sana daha sonra hikayelerinde yeniden gönderebileceğin çok sayıda "Kullanıcı Tarafından Oluşturulan İçerik" verecektir. Müşterilerin yalnızca gönderilerini gördüğün ve paylaştığın için takdir edilmekle kalmayacak, aynı zamanda potansiyel alıcılara, insanların sunduğun ürünleri sevdiğini de gösterecektir.





## 5. # Geri Sayım Etiketini Kullanarak Aciliyet Yarat

Instagram Story'lerde gönderi paylaşırken gönderilerine eklenebilecek çıkartmaları kullanmak akıllıca olacaktır. Yeni bir ürünün veya indirim lansmanına kadar olan günleri işaretlemek için geri sayım etiketini ekle.

## 6. # Satılık Favori Öğelerinin Fotoğraflarını Yayınla

Satışları artırmak için ürünlerinden yalnızca birini sergilediğin bir hikaye gönderisi ile pazarlamayı hızlandır. Bu, o an en sevdiğin ürün veya o hafta en çok satan ürün olabilir. Fotoğrafları, videoları ve hatta önceki bir müşteriden bu ürünün incelemesini paylaş.





## **7. # Ürünü Sergileyen Nasıl Yapılır Videoları Oluştur**

Nasıl yapılır videosu oluşturmak, takipçilerinin sahip olabileceği tüm soruları potansiyel olarak yanıtlayabilir ve onları bir satın alma işlemine daha da yaklaştırabilir. Daha sonra öne çıkanlarına kaydettiğinden emin ol, böylece ihtiyacı olanlar her zaman erişebilir.

## **8. # Müşterilerinin Üründen En İyi Şekilde Yararlanmalarını sağlayan İpuçları Ver**

Hiç kullanmamak için bir ürünü kaç kez satın aldın? Ne yazık ki, kabul etmeyi umduğumuzdan daha sık oluyor. Müşterilerine ürünlerinden tam olarak yararlanmalarına yardımcı olacak değerli ipuçları sunarak bunun olmasını önleyebilirsin.





## 9. # Ürününün Neden Faydalı Olduğunu Paylaş

Birisi bir ürünü satın alma konusunda kararsız olduğunda, çoğu zaman onun hayatlarına katacağı değeri göstererek harekete geçmelerini sağlayabilirsin. Sunduğun bir ürünü düşün ve onu satın alan bir müşteriye nasıl fayda sağlayacağını sor. Hayatlarında nasıl bir dönüşüm yaratacak? Ardından, bunun neden gerekli olduğunu tartıştığınız bir fotoğraf veya video paylaş.





## 10. # Bir Influencer'la işbirliği yap

Instagram'da pazarlamayı hızlandırmak istiyorsan, bir influencer ile işbirliği yap. Önemli olan, iş değerleriyle uyumlu ve hedeflemek istediğin mevcut bir kitleye sahip bir influencer seçmektir.

Ardından, bu kişinin hikayeleri içine, senin ürününü doğal bir şekilde dahil etmelerini sağla.





## 11. # Tekliflerinle İlgili Sık Sorulan Soruları Yanıtla

Muhtemelen Instagram takipçilerinin sana sormaktan hoşlandıkları bazı soruları vardır. Hikayelerinde sık sık bir Soru-Cevap oturumu düzenleyerek onlara bunu yapma şansı ver. Bunu, Sorular etiketini kullanarak ve işletmen, tekliflerin vb. hakkında soru sormaya teşvik ederek yap.





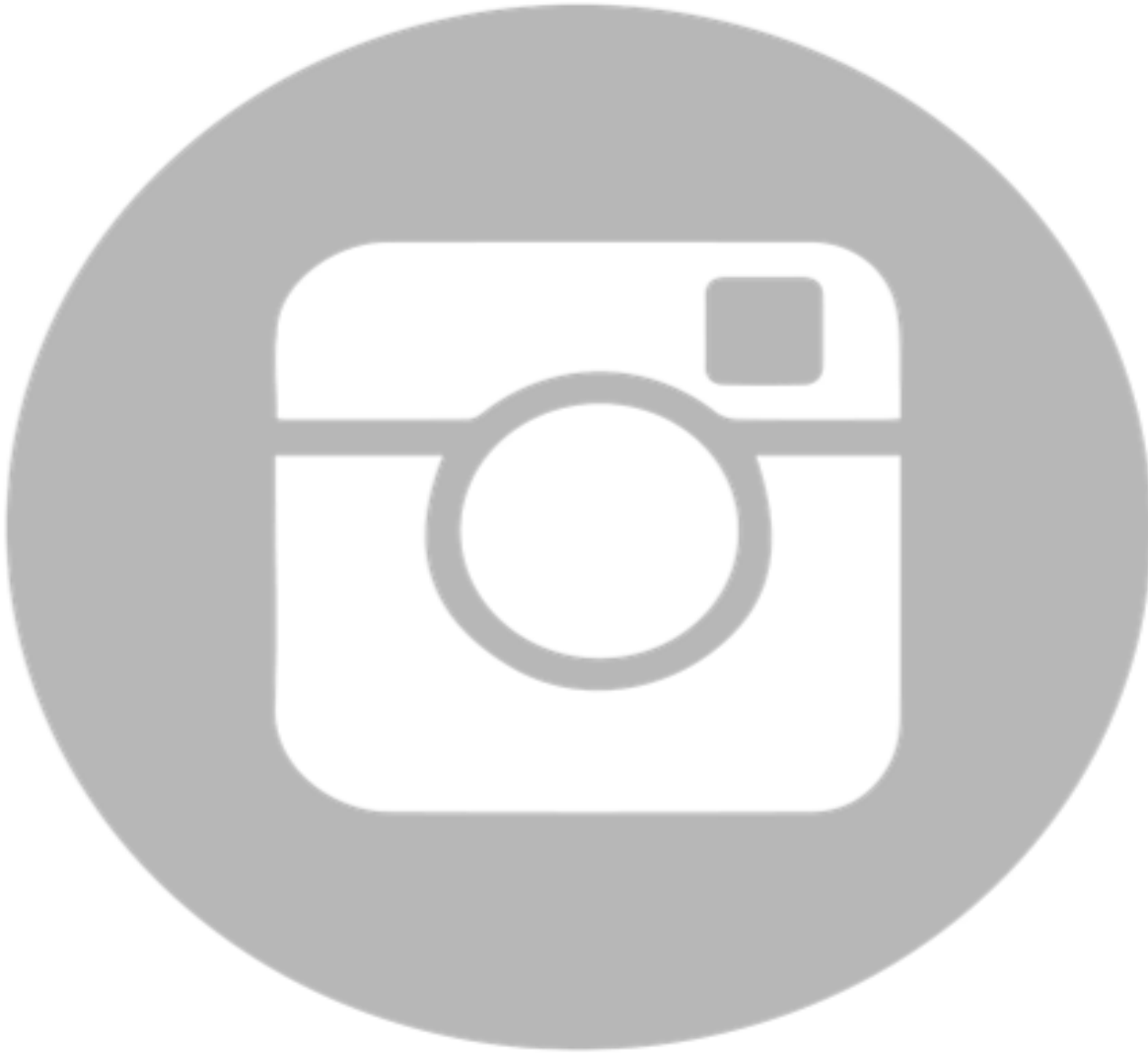
## 12. # Takipçilere Sırada Ne Olacağına Dair Kısa İpuçları Ver

Yeni bir ürün geliştirme sürecindeysen, takipçilerinin ilgilerini çekmesi için bazı pasajlar paylaş. Tüm ayrıntıları hemen vermen gerekmez. Daha fazla bilgi edinmek isteyenleri ancak resmi lansmana kadar beklemeleri gereken, fotoğraflar veya videolar gönder.

## 13. # Yaklaşan İndirimlerden Bahset

Herkes kar etmeyi sever. Önümüzdeki hafta planlanmış bir indirim varsa, insanlara Instagram Story'lerde bildir. İndirimli satışın başladığını müşterilerine hatırlatılması için geri sayım etiketini bile ekleyebilirsin.





## 14. # Kupon Kodlarını ve Özel Promosyonları Paylaş

Instagram Hikayelerini düzenli olarak izleyenlere özel kupon kodu veya özel bir promosyon paylaşarak onlara teşekkür et. Bu onlara her zaman geri gelip hikayelerini izlemeleri için bir sebep verir.





## 15. # Müşteri Görüşlerini Yayınla

Instagram'da pazarlama yapıyorsan, kesinlikle yapman gereken şeylerden biri müşterilerinden gelen referansları paylaşmaktır. Web sitende veya diğer sosyal medya platformlarda yayınlanan incelemelerin ekran görüntülerini al ve bunları Instagram hikayelerinde paylaş.





## 16. # Hikayelerini İzleyenlere Bir Eşantiyon ver

Herkes bir şeyler kazanma şansını sever. Marka takipçilerini artırmak için kura sonucu belirleyeceğin belli sayıdaki takipçine (mesela 10 kişiye) eşantiyon ver. İnsanların e-postalarını vermelerini istiyorsan, eşantiyonlar e-posta listeni oluşturmak için de mükemmeldir.







## 17. # Genel Müşteri Deneyimini Geliştirmek için Geri Bildirim İste

Instagram Stories, müşterilerinle bağlantı kurman için bir yoldur. İnsanların geri bildirimlerini seninle paylaşmaya davet ederek bundan yararlan. İşletmenin sağladığı genel müşteri deneyimi hakkındaki düşüncelerini paylaşarak sana DM göndermelerini iste. Neyi doğru yaptığını not et ve iyileştirilmesi gerektiğini düşündükleri şeyleri düzelt. Olumlu, kullanıcı dostu bir deneyim nihayetinde daha fazla satışa yol açar.



## **18. # Kitleni Daha İyi Tanımak İçin Anket Yap**

Instagram'da markanı takip edenleri daha iyi anlamak için anketleri kullan. Demografilerini, ilgi alanlarını, tercihlerini, sorunlu noktalarını ve diğer faydalı bilgileri sor. Ardından, ücretsiz içerik ve onlara hitap edecek ücretli ürünler oluşturmak için bu bilgileri kullan.

## **19. # Düzenli Bir Hikaye Dizisi Yarat**

Bazen her gün için planlanmış bir tema olduğunda içerik oluşturmak daha kolaydır. Örneğin, #pazartesimotivasyonu, takipçilerinin haftaya doğru bir başlangıç yapmasına yardımcı olacak ilham verici bir alıntıyı paylaşmak için harika bir zamandır. Belirli ürünleri, ekip üyelerini veya müşterileri vurgulamaya ayrılmış günlerin de olabilir. Haftalık bir ürün promosyonu sunmaya bile karar verebilirsin.





## 20. # Markanın Nasıl Başladığının Hikayesini Anlat

Web sitendeki “Hakkında” sayfası muhtemelen markanın nasıl ortaya çıktığının tüm ayrıntılarını paylaşıyor, ancak herkes bunu kontrol etmeyecek. İnsanların seni daha iyi tanıması ve markanla güçlü bir bağ kurması için marka hikayeni Instagram’da paylaş. Kendini ve ekibini tanıtmayı unutma!





## 21. # Uzmanlığını Sergile

İnsanlar, yaptığın işte uzman olduğunu gördüklerinde, bir otorite olarak görüleceğin için işletmenden bir şeyler satın almaya daha meyilli olacaklardır. İşletmenin yaptığı işle alakalı herhangi bir eğitim, sertifika veya deneyimi paylaşarak uzmanlığını göster.



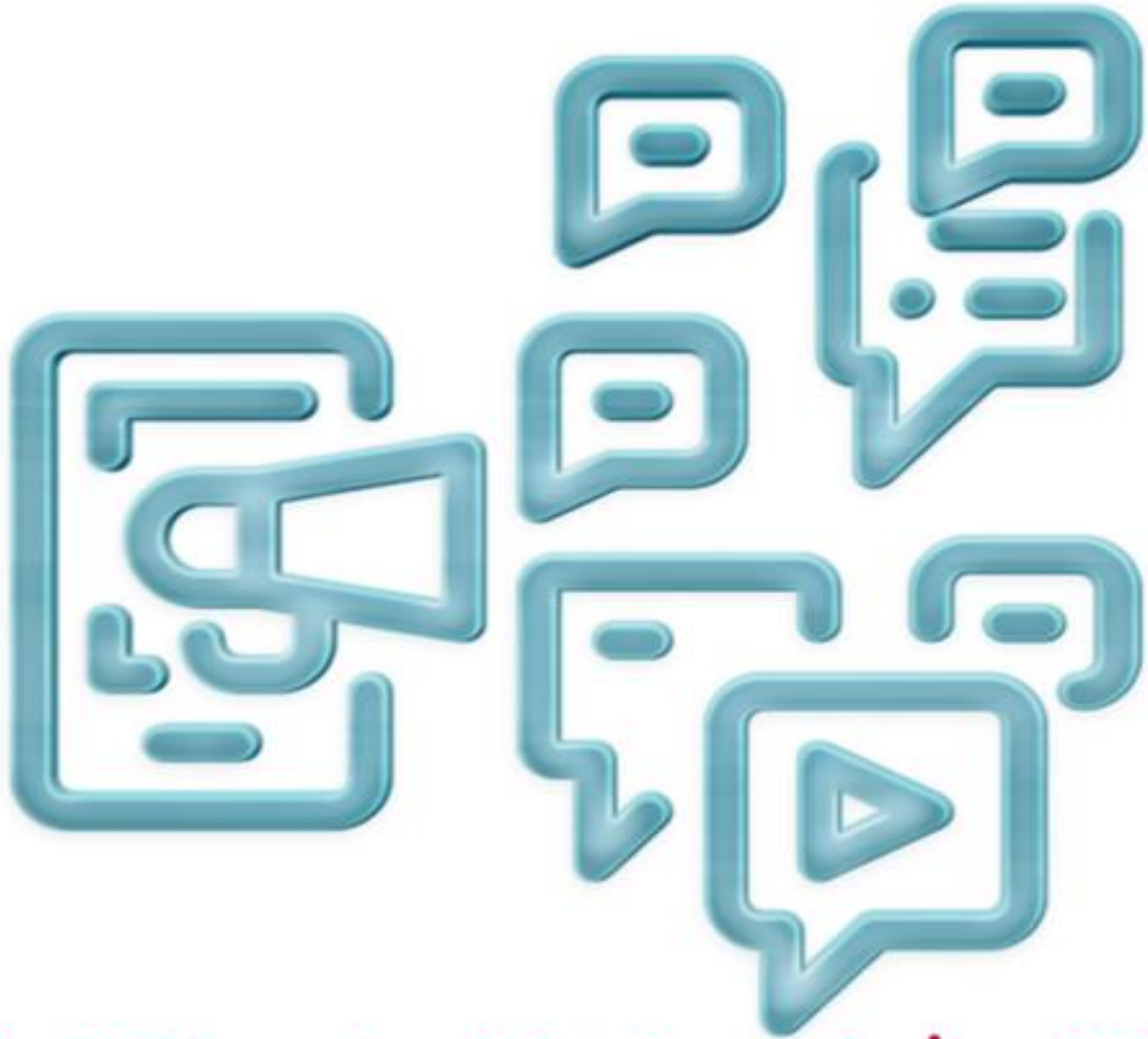




## 22. # En Son Blogunu, Podcast'ini veya Videonu Tanıt

Yepyeni bir içerik yayınladıysan, bunu Instagram Story'lerde paylaşarak Instagram'daki herkesin bilmesini sağla. Bu, sosyal medya platformlarının dışında oluşturduğun içeriğe trafik ve katılım sağlamanın harika bir yoludur. Bağlantı çıkartması eklemeyi veya insanları biyografindeki bağlantıya yönlendirmeyi unutma.





## 23. # Hikayeler için Geçmiş İçeriği Yeniden Düzenle

Gönderdiğin her içerik parçası yepyeni bir şey olmak zorunda değildir. Bugün hedef kitlen için hâlâ geçerli olan içeriği bulmak için arşivlerini incele, ardından resim veya video kullanarak yeniden bir hikaye haline getir.





### 24. # Gününü Vlog Yap

“Çarşamba Benimle Çalış”, işletme sahiplerinin hikayelerinde paylaşmayı sevdikleri popüler bir temadır. Takipçilerine senin hayatında olmalarını taahhüt et. Sabah rutinini, yapılacaklar listende neler olduğunu ve hatta ne yediğini video çekerek görmelerine izin ver.





## 25. # Müşterilerinin Seveceğini Bildiğin Diğer İşletmeleri Öner

Bazen, tıpkı senin gibi harika şeyler yapan diğer küçük işletmelere sevgiyi yaymak güzeldir. Müşterilerinin satın alma olasılığının yüksek olduğu bir işletme biliyorsan, onlara bundan bahset. Bu işletmeyi ve neyle ilgili olduklarını anlatan bir Instagram hikayesi oluştur. Takipçilerinin hesaplarını kontrol edebilmeleri için onları etiketlediğinden emin ol.







## 26. # İş Yerinin Sahne Arkasını Göster

Instagram Hikayelerin için bu fikir, özellikle bir ürünü tanıtmaya da, takipçilerin markanla bağlantı kurması için yine de harika bir yoldur. İnsanlar seninle güçlü bir ilişkiye sahip olduklarında satın almaya daha meyilli olurlar. Onlara iş yerini görme şansı vererek, kim olduğunu ve nasıl çalıştığını göster.





## 27. # Şirketinin Kültürü ve Takım Dinamikleri Hakkında Bilgi Sağla

Bu günlerde müşteriler, kendilerini daha derin bir düzeyde uyumlu hissettikleri küçük işletmeleri desteklemek istiyor. Değerlerin açısından şirketin için neyin önemli olduğunu ve kendini rahat hissediyorsan belirli sosyal konulardaki duruşunu belli et. Hatta işyeri kültürünü neyin özel kıldığını tartışabilir ve ekibin bir parçası olmanın nasıl bir şey olduğunu görmelerini sağlayabilirsin.



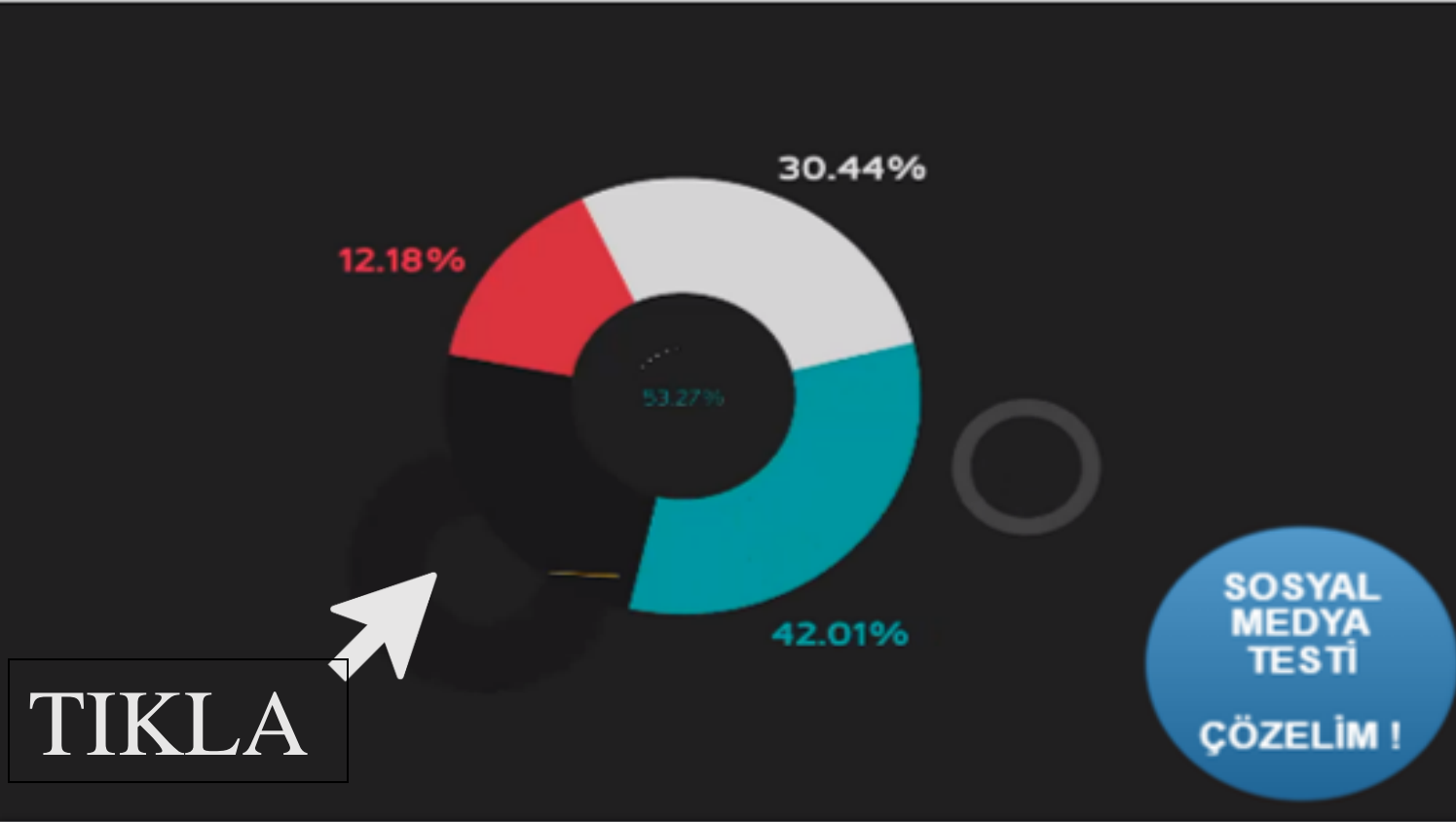


## 28. # Bireysel Çalışanları Eğlenceli Şekillerde Öne Çıkar

Müşteriler, işletme logosunun arkasındaki yüzleri bilmek ister. Çalışanlarıyla kamera önünde röportaj yap ve birkaç basit soruyu yanıtlamalarını sağla. Kendilerini tanıtabilir, işteki rolleri hakkında konuşabilirler ve insanların kişiliklerini daha iyi anlayabilmeleri için eğlenceli bir gerçek ekleyebilirler.



# Sosyal Medya Hakkında Ne Biliyorsun?



**E-Ticaretle uğraşanlar Sosyal Medya  
Testimizi mutlaka çözmeli!**

**İnternet üzerinden satış yapmayan küçük ölçekli  
işletmelere de bu testi çözmelerini tavsiye ediyoruz.**

