



Meny

WEBGRUPPEN

≡ Meny



Du er her: [Forsiden](#) > 5 grunner til at bedrifter bør bruke Instagram Stories

5 grunner til at bedrifter bør bruke Instagram Stories

13. oktober 2017

Instagram Stories har tatt helt av. Her har du fem grunner til at også bedrifter bør bruke Instagram Stories som markedsføringskanal.



Har du noen gang lurt på hvorfor du skal bruke dyrebar arbeidstid på Instagram Stories? Har du problemer med å se noen åpenbare fordeler som gjør at bedrifter bør bruke stories-funksjonen i Instagram?

– Jeg kan trygt si at jeg vet hvordan du har det. En liten periode etter at Stories ble tilgjengelig, droppet jeg å ta i bruk det jeg først oppfattet som en Snapchat-blåkopi.

Dette endret seg fort da jeg fikk erfare hvor bra Instagram Stories faktisk kan funke for både små og store bedrifter.

Jeg har lyst til å dele mine erfaringer med deg, så vær så god: **her har du fem grunner til hvorfor bedrifter bør bruke Instagram Stories.**

1. Du kan nå ut til veldig mange

Instagram Stories har tatt helt av etter at det ble lansert seinsommeren 2016.

Knappe åtte måneder etter lanseringen hadde Instagram Stories alene **mer enn 200 millioner brukere hver dag.**

For å prøve å få deg til å forstå hvor mange dette faktisk er, kan jeg si såpass som at **denne ene funksjonen i Instagram alene har flere daglige brukere enn Snapchat har totalt.**

Det tok faktisk Instagram Stories bare et halvår å få like mange brukere som det Snapchat brukte seks år på å få!

Du har altså mulighet til å **nå ut til veldig mange potensielle kunder**

2. Du kan få flere følgere

En ny følger kan bli en ny kunde. Derfor er det smart å jobbe for å få flere relevante følgere på Instagram.

Instagram Stories kan fungere til det også. En av måtene du kan få nye følgere på, er ved å **bruke hashtags bevisst.**

En viktig grunn til at bevisst bruk av hashtags fungerer så bra i Instagram Stories, er at **hashtagger som er brukt i stories har et eget, stort visningsfelt helt øverst i søkeresultatene i Instagram.**

Det er rett og slett **lettere for bedriften din å bli oppdaget.**

3. Du kan bli mer synlig

Den tredje grunnen til at bedriften din bør bruke Instagram Stories til markedsføring, er at du lettere kan få oppmerksomhet fra kunder og potensielle kunder.

Tall fra Instagram viser at så mange som **en tredjedel av de mest sette storyene i Instagram Stories er fra bedriftskontoer**. Dette betyr at dersom du har noe vettug å vise fram, så er sannsynligheten for at målgruppa di får med seg budskapet ditt stor.

4. Du kan få mer engasjerte følgere

Flere av bedriftene jeg jobber med, forteller at det er flere følgere som tar kontakt med de direkte i Instagram etter at de begynte å bruke stories aktivt.

Dette stemmer også med statistikk fra Instagram, som viser at **hver femte story resulterer i engasjement i form av en direkte melding**. Og som du sikkert vet: når en kunde eller potensiell kunde tar direkte kontakt med deg, da har du en **gyllen mulighet til å få et salg**.

5. Du kan bruke klikkbare lenker

Den femte grunnen til hvorfor bedrifter bør bruke Instagram Stories til markedsføring, er at du har mulighet til å legge til en klikkbar lenke i storyen din. Du må riktignok ha minst 10 000 følgere. Men dersom du først har såpass mange følgere, bør du gripe muligheten med begge hender.

Disse fem punktene jeg har nevnt nå, kan også sammenfattes i en skikkelig god grunn til å bruke Instagram Stories: **du kan få flere kunder og økt salg**.

Har du lyst til å lære hvordan du kan bruke Instagram Stories og de andre funksjonene i Instagram til å markedsføre en bedrift? Webgruppen har kurs i Instagram for bedrifter:

Mer om kurs i Instagram og andre sosiale medier

Les også: [Tre tips til hvordan du kan bruke Instagram Stories til markedsføring](#)



Om Tormod Sperstad

Tormod er utdannet digital markedsfører og gammel journalist. Til daglig arbeider han i reklamebyrået DMT AS, der han har ansvar for å ta byrået og dens kunder fra tradisjonell outbound til den digitale virkeligheten. I det daglige jobber han mest med content marketing, SEO, PPC og markedsføring i sosiale medier på vegne av kunder, foruten å være foredragsholder og kursleder.

[Se alle artikler skrevet av Tormod Sperstad →](#)

< Tradisjonell markedsfører blir digital – og får ny jobb

Hva er push-markedsføring og pull-markedsføring på nett? >



Kommende kurs

4. desember

[GDPR i Praksis, kurs 4. desember 2018](#)

6. desember

[Teknisk søkemotoroptimalisering \(SEO\), kurs 6. desember 2018](#)

11. desember

[Slik skriver du godt for nett, kurs 11. desember 2018](#)

12. desember

[Google analytics, grunnleggende kurs, 12. desember 2018](#)

8. januar - 5. februar

[Sertifisering i Sosiale Medier, oppstart 8. januar 2019](#)

10. januar

[Livesendinger i Sosiale Medier, kurs 10. januar 2019](#)

17. januar

[Digital strategi, kurs 17. januar 2019](#)

23. januar

[Effektiv markedsføring med Facebook, kurs 23. januar 2019](#)

25. januar - 22. februar

[Digital Marketing Sertifiseringskurs, oppstart 25. januar 2019](#)

30. januar

[Markedsføring med Stories, kurs 30. januar 2019](#)

VIS ALLE KURS



Om kursdagen

Få mest mulig ut av kursdagen hos Webgruppen

[Se tipsene her](#)



Her finner du oss

Vi har egne kurslokaler i hjertet av Oslo. Du når oss lett med tog, buss, trikk og bil.

[Finn oss på kartet](#)

Få kursvarsel

La oss tipse deg om nye kurs

FÅ KURSTIPS

Webgruppen AS • Strandgaten 19 • 0152 Oslo • Tlf. 454 75 000 •

Epost: post@webgruppen.no

Denne siden benytter informasjonskapsler (cookies). [Les mer om informasjonskapsler og personvern her.](#)

Vi er på [Google+](#)