



FREE

LIVIGRACE.CO

如何使用 INSTAGRAM 開創副業？

www.livigrace.shop

(新手入門必讀)



如果你正在看這個入門手冊，I am so proud of you!!
證明你不是「只說不做」的人，為了你的目標，你行出了一步！

你好我叫**Grace**!

>>>**按下面**了解我的創業背景>>>



不浪費時間，立馬入正題。

請大家記著，IG 本身並不賺錢。它們是一個工具
去幫你把商品／價值推廣出去，讓更多人認識從而獲利。
所以開始階段，不應該把精力投放在這些工具，而是生意的**核心價值**。

我知道標題是如利用IG 去創業，不用擔心，後面會提到的，
現在先說更重要的，
請到下頁：

Check my my  INSTAGRAM  FACEBOOK  YOUTUBE
www.livigrace.shop

1／心態

我知道大家想直接就去到核心價值的課題上或技考的課題上，
但，比此更重要的是心態 Mindset.

你也許覺得Mindset是很空乏，很廢話，但的而且確，
它是你做任何事情之首！

成功與否，都取決於你究境有沒人成功人仕的心態。

老實就不是每個人都適合做生意的。

每個人都想做有錢人，難道每個人都能成為有錢人嗎？

>>>這條片有分享到創業必有的心態>>>

大家可[按下面](#)詳細了解



2／核心價值

確定自己有創業的心態和特質，
就可以開始想想你生意的核心價值是什麼。

這題應該是最難最花時間的一環。

不用擔心，每一個人都會經歷的

下面就分享我的心得。

生意的價值，多少跟你個人的喜好和價值有關，

加上市場的喜好就更複雜了

大部份人也不清楚自己想做什麼，

或是太多喜好，每一樣都想試

此為入門手冊，所以先用基本的方式去幫大家

大家可以向這些方向思考：

Check my my



INSTAGRAM



FACEBOOK



YOUTUBE

www.livigrace.shop

2.1- 不要從錢出發，錢是價值的副制品，你能提供價值，錢就來了！

先從個人出發，了解自己的喜好，長處，你能提供什麼價值

這題難在，很多時候我們都不清楚自己真正想做的是什麼

建議大家可以問問身邊朋友的意見，了解別人對你的看法可能有意想不到的答案

2.2- 從市場出發，了解市場的動向

可利用google trend, keywords everywhere, YT FB, IG, 小紅書
等平台，看看別人都在做什麼

（有興趣了解如何使用這些工具，可以留言給我喔）

假設你想從事有關食的方面，可參考你的競爭對手在做什麼，
觀眾的反應如何？

雖然你的目標可能以亞洲為主，但個人認為，
中文搜尋結果不及英文的精彩。

搜的時候試試也用英文，會搜出不同的靈感。

2.3 定立明確的目標客群

很多人不知道賣什麼才好，知道賣什麼卻不知賣給誰。

這就是沒有定立好明確的目標客群。

當你沒目標，就好像船不知道坐標，盲目在大海航行

>>>**按下面**可詳細了解如何設立目標客群>>>



如果做完以上你還未很清楚？不要緊，一起去下步吧！

Check my my



INSTAGRAM



FACEBOOK



YOUTUBE

www.livigrace.shop

3/ 建立INSTAGRAM帳戶

大概你有了初步的概念，但無論你想清楚沒有，
我都建議可以先開這些帳戶
讀下去會解釋

「吾知改咩名好？！」

我也曾在這部步停滯不前
親愛的，帳戶名稱是可以修改的！
不用擔心客人會流失，當你建立了忠心的客群，
他們會跟著你不論你到那裡。

先開帳戶的好處是：
你不用開始賣東西，但可以將你有興趣的內容/相關產品分享，
目的是測試市場反應。其次讓你熟習如何掌控這些平台

這步對小資創業非常重要
測試你的概念對市場是否有效，才不至浪費錢和時間，另外，心力也是
你的成本。

所以先做這步，對你有莫大的好處。

4/ 成為行業的go-to-person

只貼相關的內容，例如，令別人一想起「人像攝影師」就會想起你。
胡亂發不相關的貼文，容易模糊別人對你的印象。

5/ 善用及優化所有IG的功能

- hashtags
- location
- link in bio
- alt text
- story
- lg tv
- share ,repost & tagging
- comment reply & likes etc

>>>**按下面**詳盡講解細>>>



6/ 建立真關係

跟你的目標客群有真實的對話
建立真實的關係

胡亂的like & comments 容易讓客人覺得你是Spam
回覆DM也是必要做的事



Check my my



INSTAGRAM



FACEBOOK



YOUTUBE

www.livigrace.shop

7/ 利用IG收集電話及電郵
IG是較容易接受的被動宣傳
但有些時候我們需要主動一些
和客戶建立更深入的關係
電話電郵就可以幫到我們

8/ 堅持每天做1-7，持續提供有價值的內容
吸引真實忠粉群，讓他們對你有期待
他日你的產品/線上課程推出
就能輕易大賣。

等等，為什麼沒提及廣告呢？

用最天然的方法去推廣，原因：
第一IG和Facebook的廣告費現在真是很貴
強烈不建議大家對下廣告沒有認知的時候就胡亂花錢

其次，不要低估用天然方法去推廣，因為有很多成功的帳戶其實都是用天然的方法來獲取成功，而粉絲的忠誠度亦很高

千萬千萬不要去買或用旁門左道去獲取粉絲，
IG 知道的話會讓你的帳戶很麻煩，長遠也對你的發展不太健康。



Check my my  INSTAGRAM  FACEBOOK  YOUTUBE
www.livigrace.shop

你是INSTAGRAM 小戶嗎？

(追蹤人數幾千，什至只有幾百followers)

正在困擾：因為帳戶很細，所以沒有追蹤者，
沒有客人,賺不到錢？

我就是一個活人版

規模很細，

追蹤人數不多也能賺到錢！

早在我追蹤人數只得大概千餘人

已經有人願意付費買我的課程/服務

甚至乎我的學生

追蹤人數只有幾百

已經賺到別人整個月的薪水

所以：因為追蹤人數少
而沒生意這個概念是錯的

重點是你發佈的內容

有沒有跟讀者好好溝通

讓別人有Click (共鳴)

針對網路創業初階者 / 小帳戶的問題

我設計了 **【90天打通副業路 1對1課程】**

幫助你的生意做出成果！

【按此了解】

我的IG，YOUTUBE，面書群組均有豐富教學資源

希望在各平台再跟你相遇

祝生意蒸蒸日上！

Check my my



INSTAGRAM



FACEBOOK



YOUTUBE

www.livigrace.shop