

Instagram
Report 2023
AI powered

POWDIENCE

Colorful

Neutral

High Comp. Qual.

High Lighting Qual.

Eyelevel

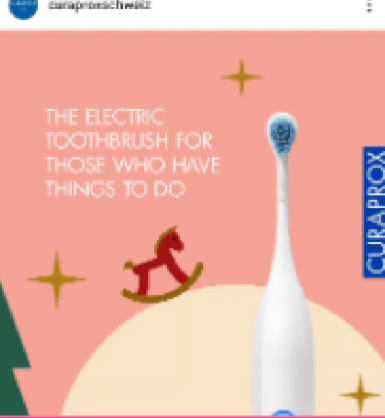
Closeup



Minimalist



Joyful



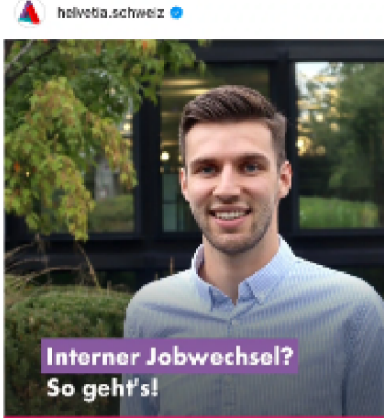
Medium Comp. Qual.



Medium Light. Qual.



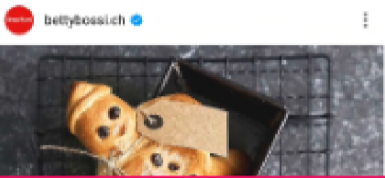
Birdseye



Neutral



Vibrant

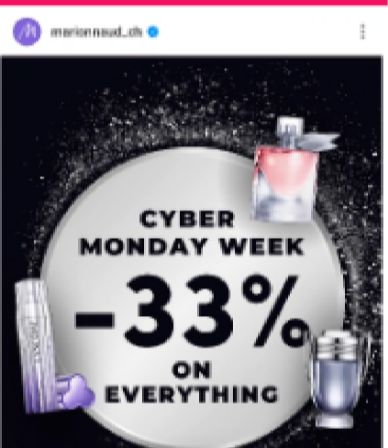


Instagram Report 2023 AI powered

POWDIENCE



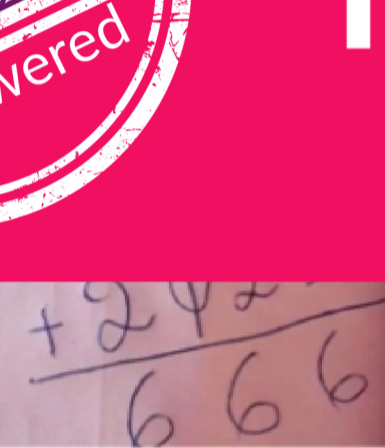
Wide



High Comp. Qual.



High Lighting Qual.



Eyelevel



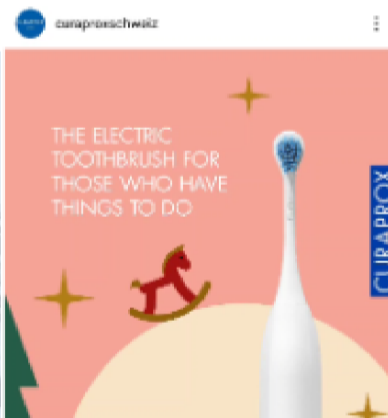
Colorful



Neutral



High Comp. Qual.



Medium Comp. Qual.



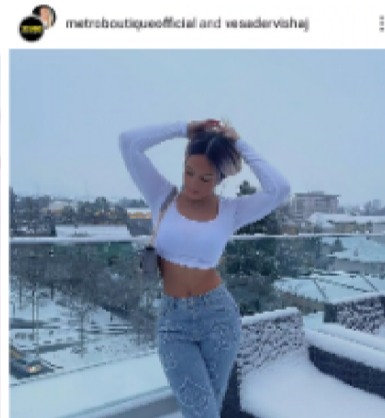
Medium Light. Qual.



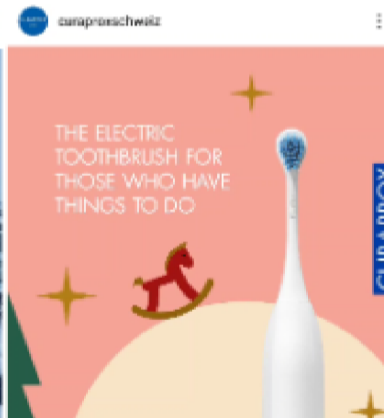
Birdseye



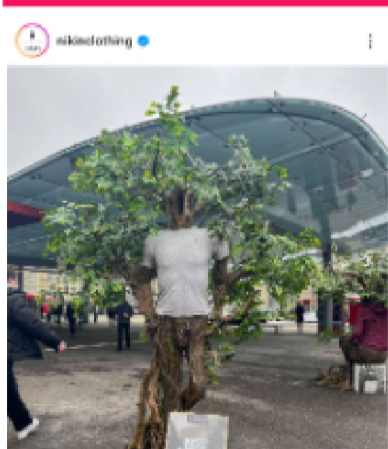
Minimalist



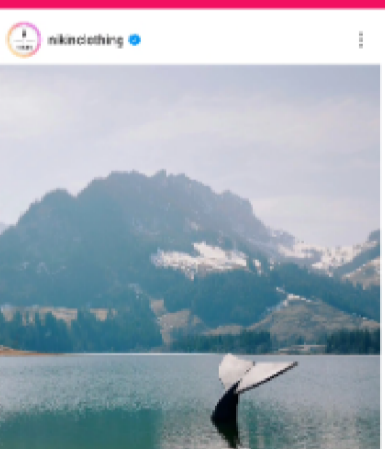
Joyful



Medium Comp. Qual.



Low Comp. Qual.



Low Lighting Qual.



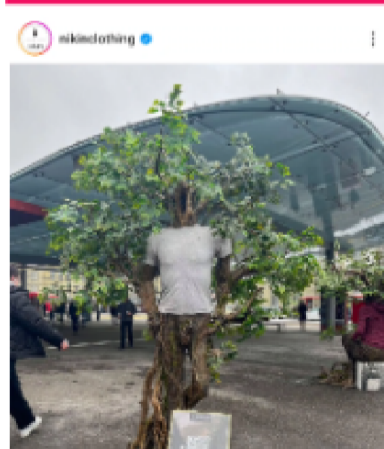
Low-angle



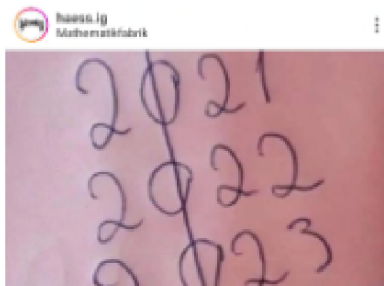
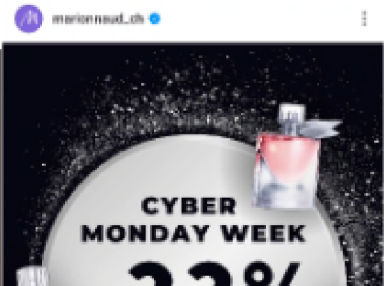
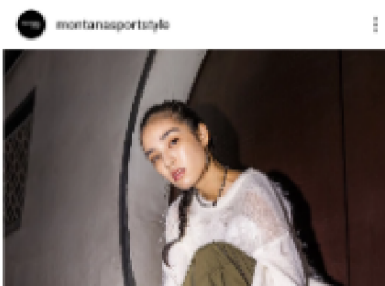
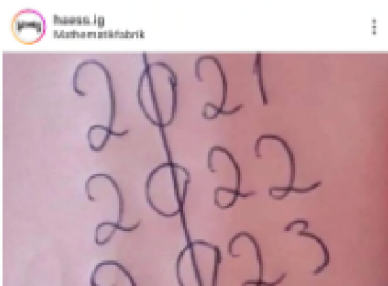
Vibrant



Serene



Low Comp. Qual.

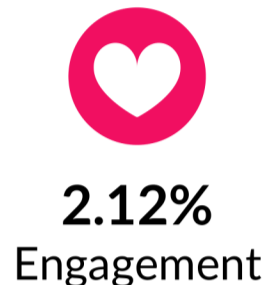
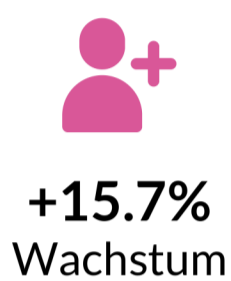
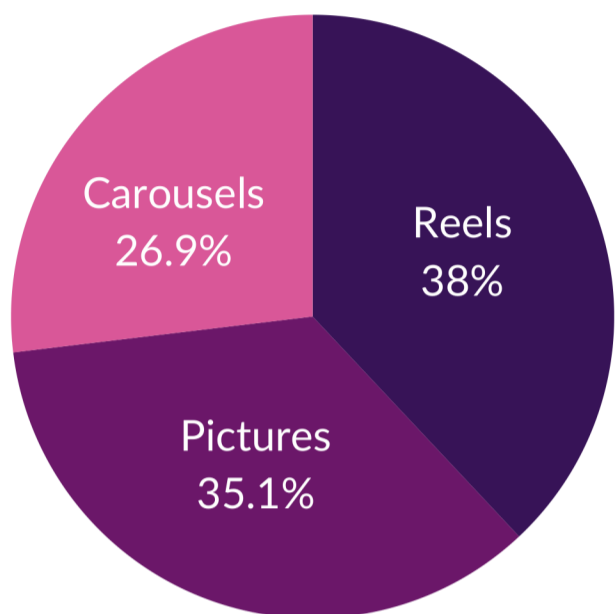




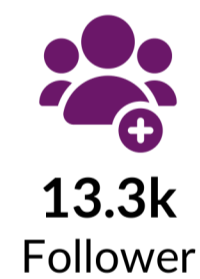
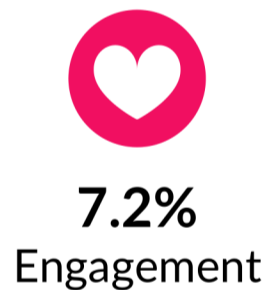
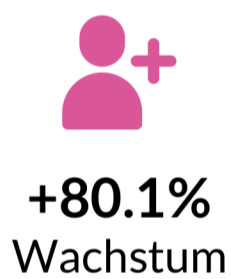
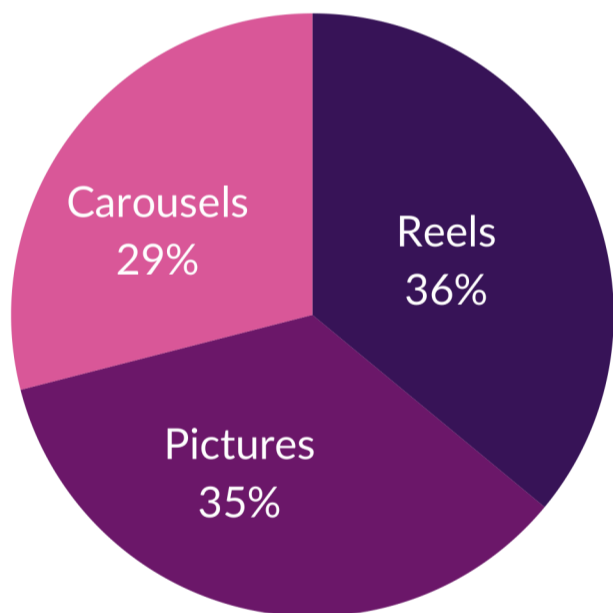
2023: die Renaissance der Bilder.

Die Jahre zuvor hatte Instagram Reels gepusht. Die letztjährige Ankündigung Bilder wieder zu fördern, hat sich bewahrheitet. Accounts mit dem meisten Engagement haben sich auf Fotos konzentriert. Nebst Engagement gab es sogar auch ein ansehnliches Wachstum. Auffällig: erfolgreiche Accounts posten weniger. Qualität statt Quantität!

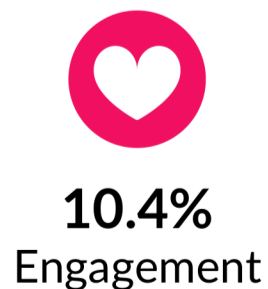
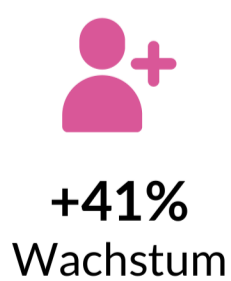
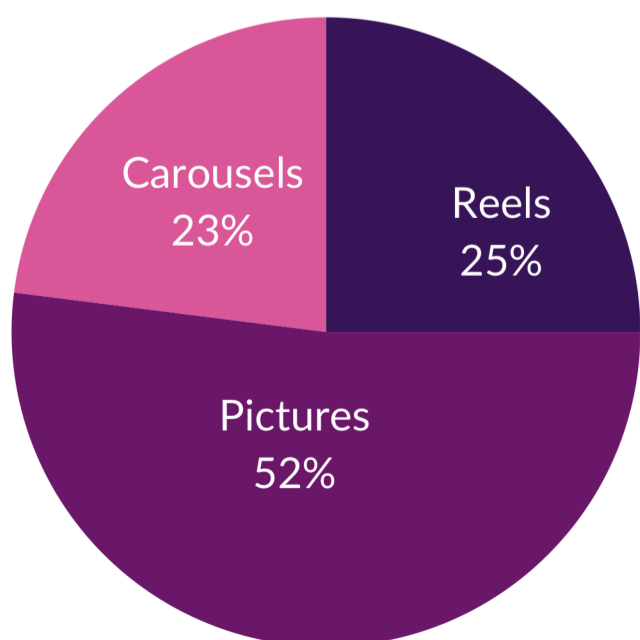
Alle Schweizer Instagram Business Accounts



Top15 Wachstums Accounts



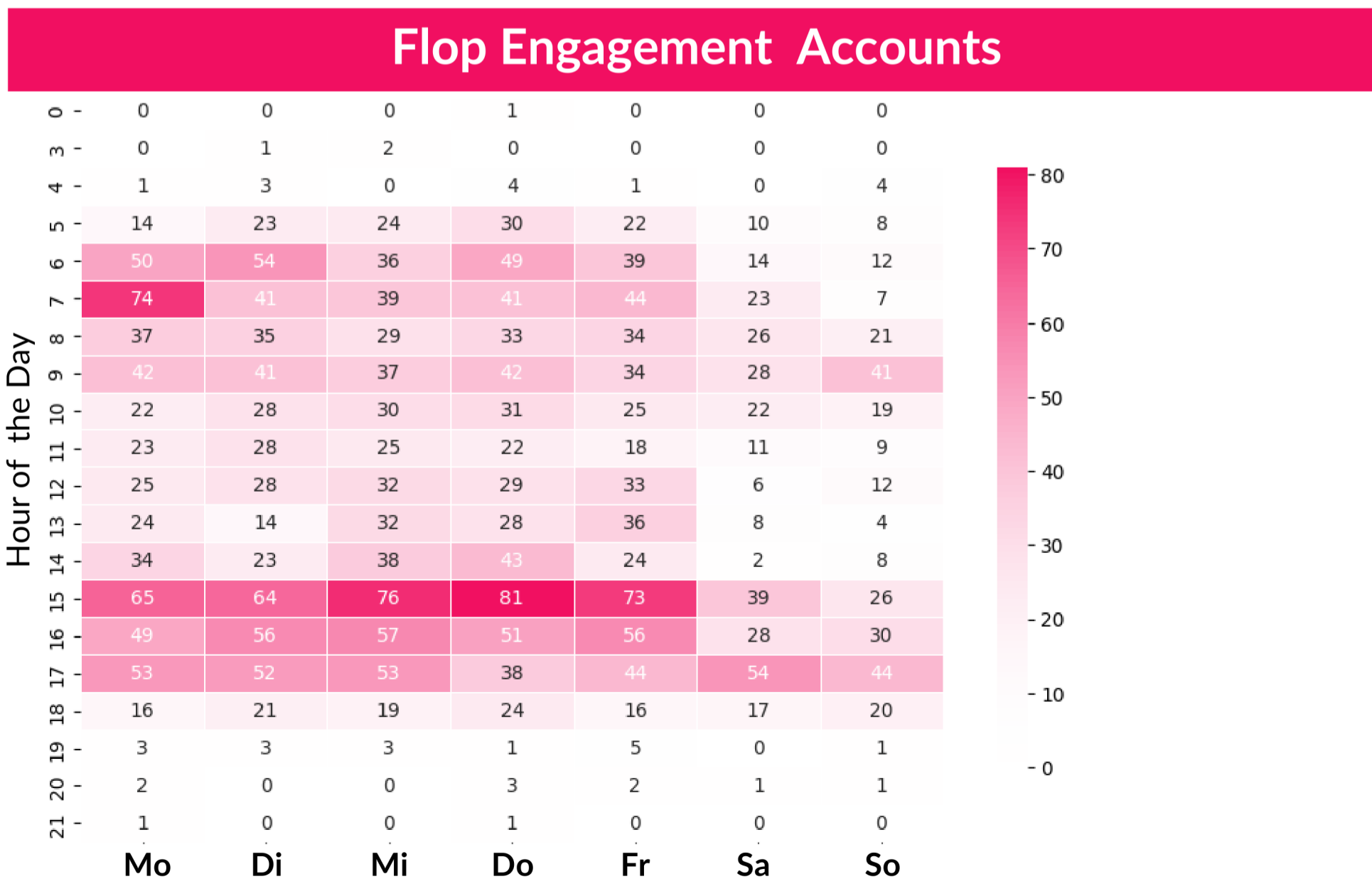
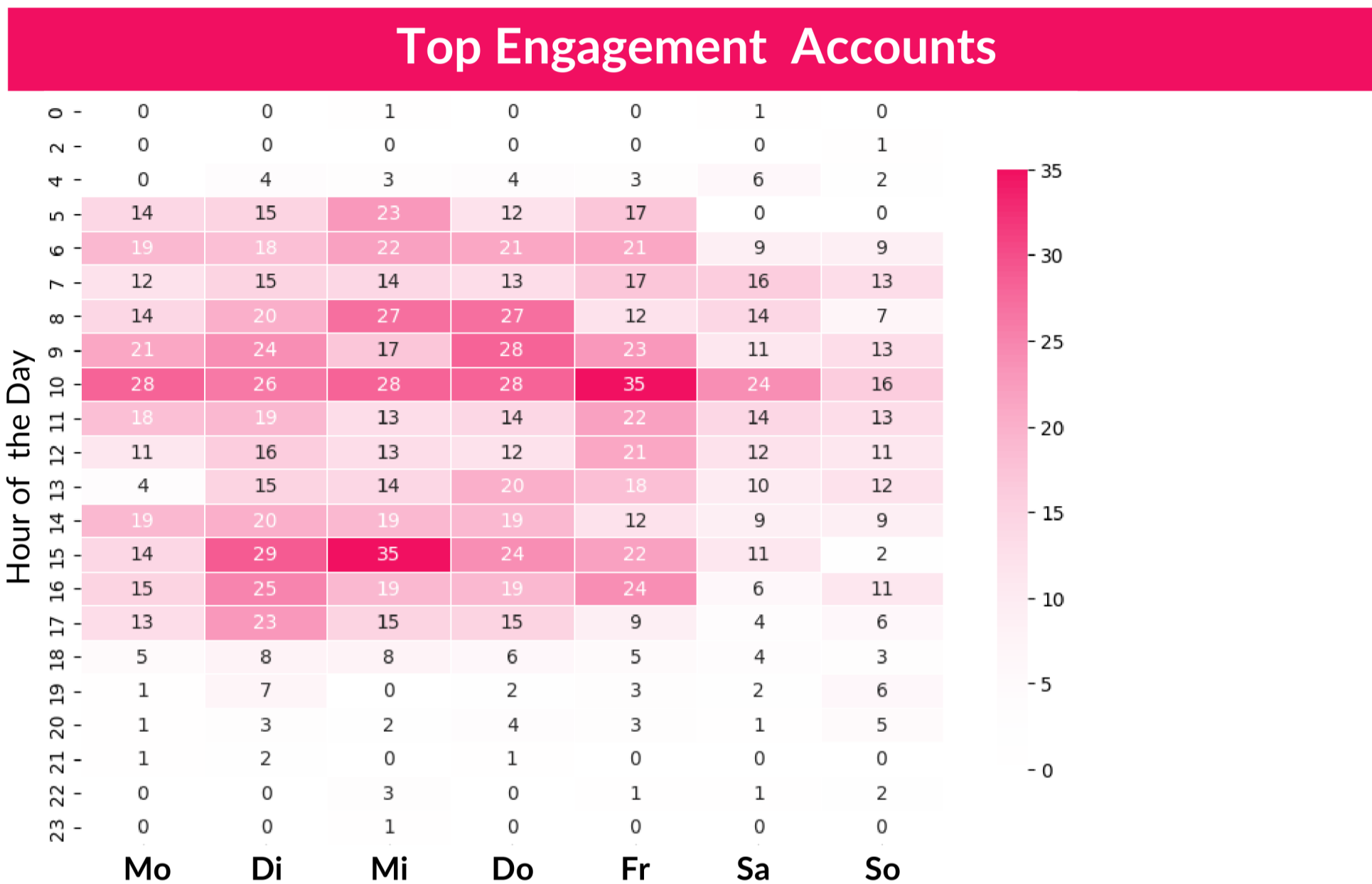
Top15 Engagement Accounts





Wann wird gepostet?

Erfolgreiche Profile posten auch viel vormittags und erhalten dann auch ein gutes Engagement.



AI Content Analysis: welche Bilder sind engaging?

Wir haben uns alle Bild- und Carousel Posts der 15 erfolgreichsten und 15 unerfolgreichsten Schweizer Instagram Accounts angeschaut - rund 3000 Bilder. Dabei hat uns die Bildanalyse der OpenAI API (ChatGPT 4 Vision Preview) tatkräftig unterstützt.

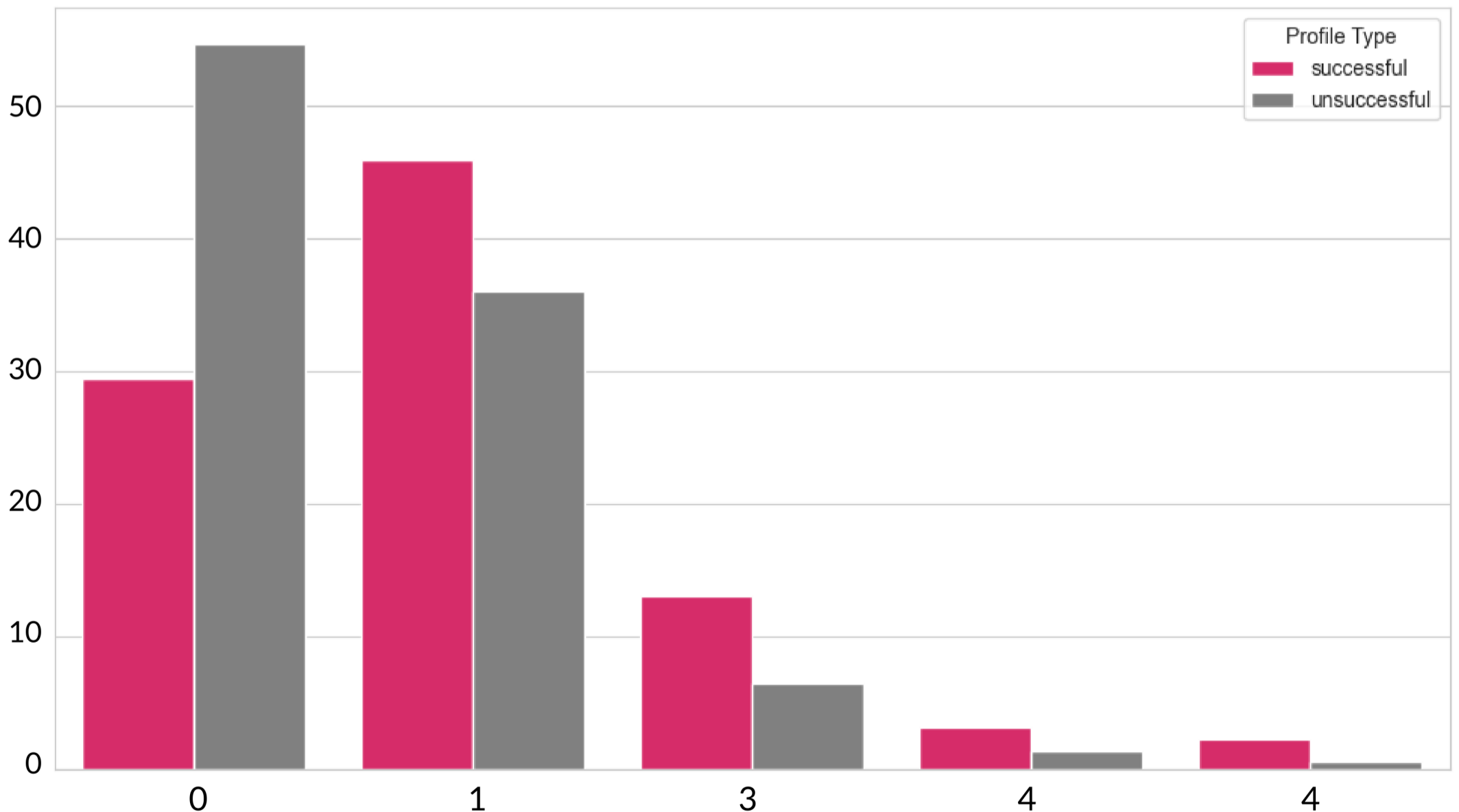


OpenAI API

Main Subject:	'Person';
Amount of People:	'1';
Emotional Tone:	'Neutral';
Visual Style:	'Colorful';
Composition Quality:	'High';
Lightning Quality:	'High';
Contextual Elements:	'Lifestyle';
Audience Appeal:	'General';
Angel Shot:	'Eye Level';
Distance:	'Neutral';

Powdience Algorithms

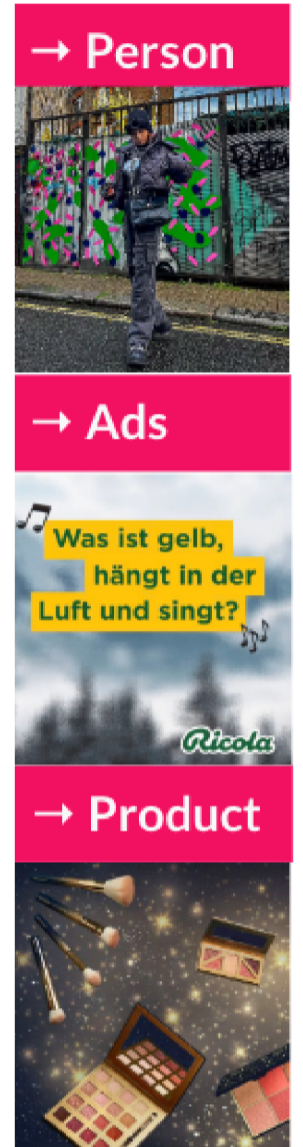
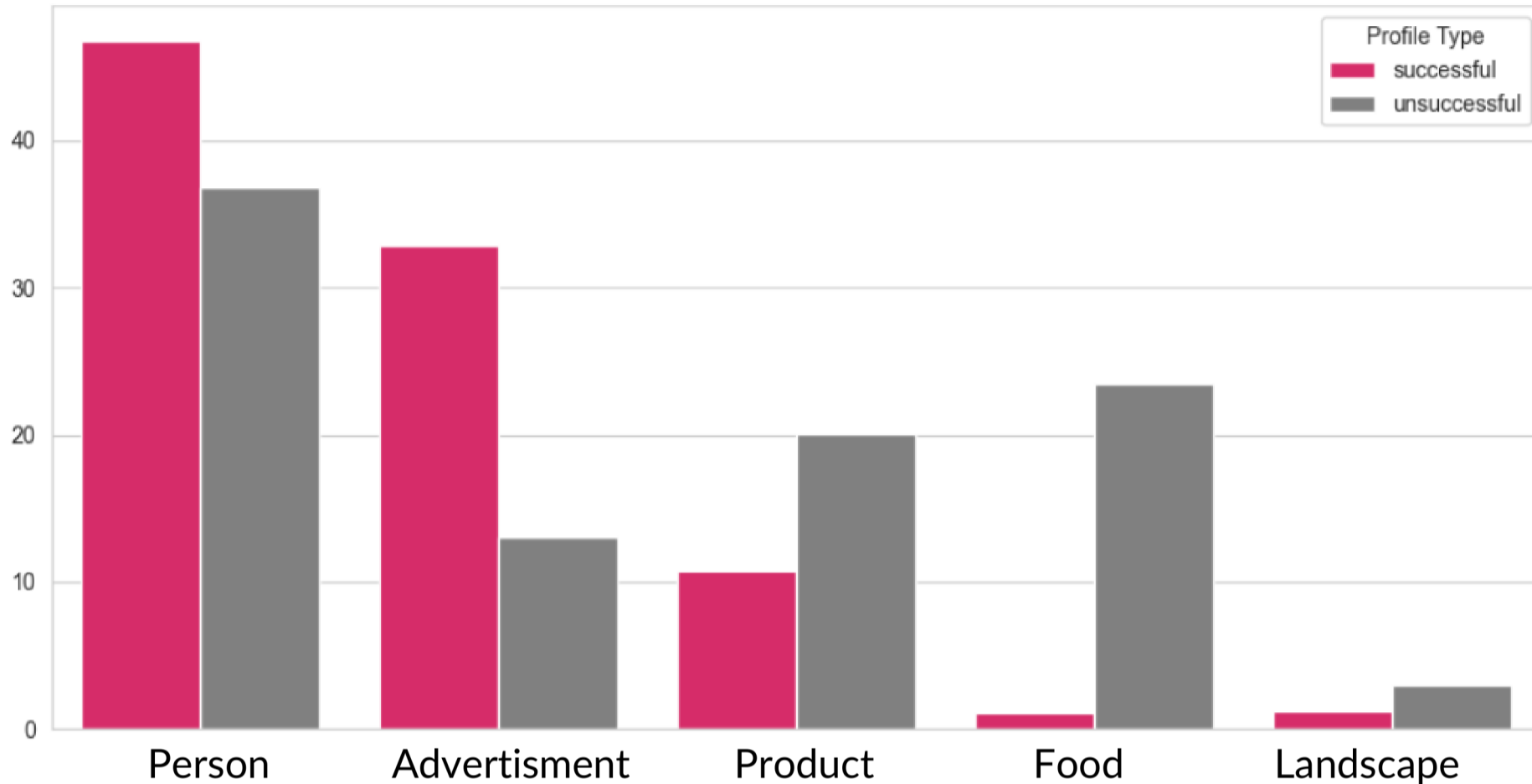
Proportion of Posts per Amount of People



1. It's all about people

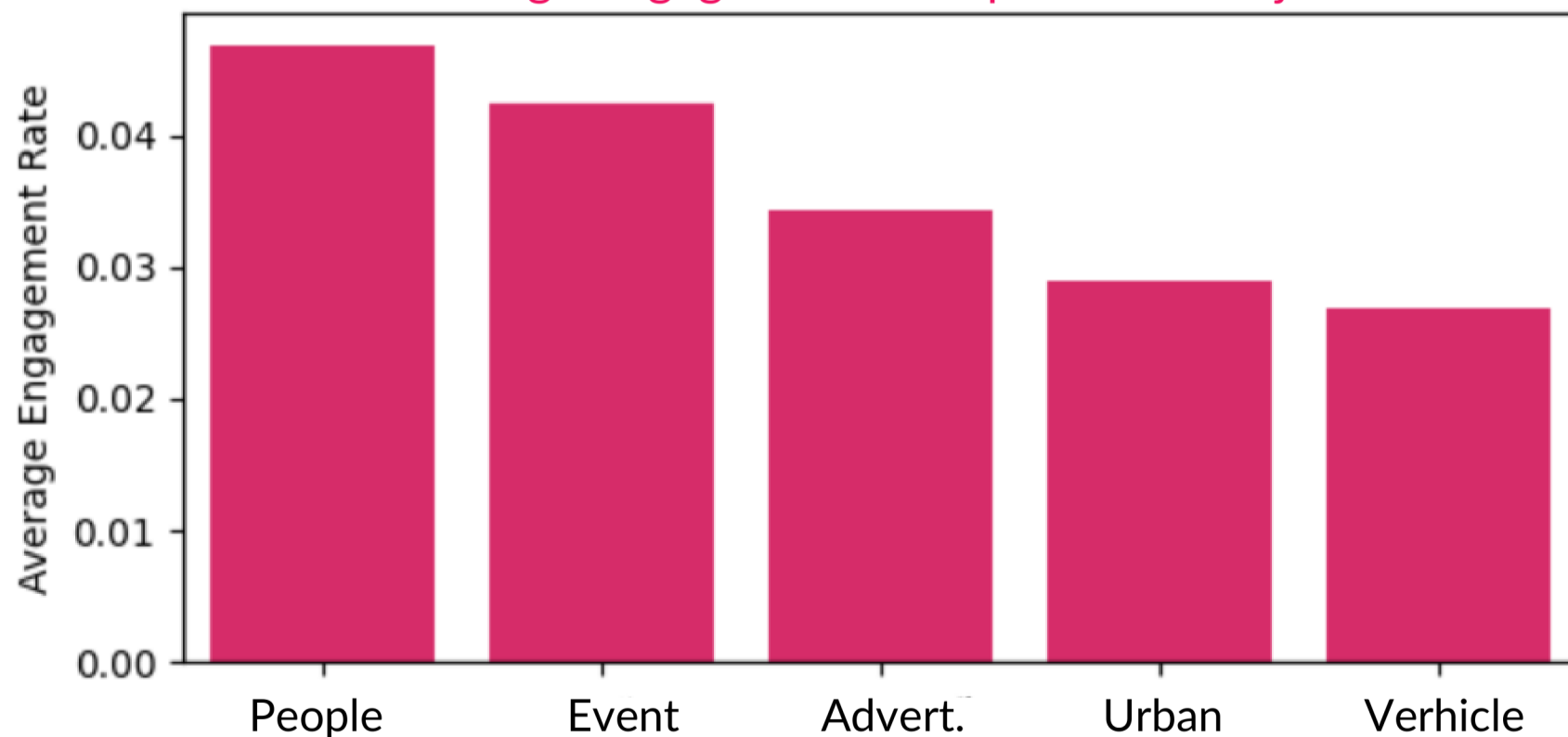
Fotos mit einer Person kreieren am meisten Engagement. Events insbesondere Sport Sujets sind auch ein wichtiger Engagement Treiber. Die gilt bei der Bildanalyse overall und auch bei den erfolgreichen Accounts.

Proportion of Posts per Main Subject



Über alle Fotos hinweg:

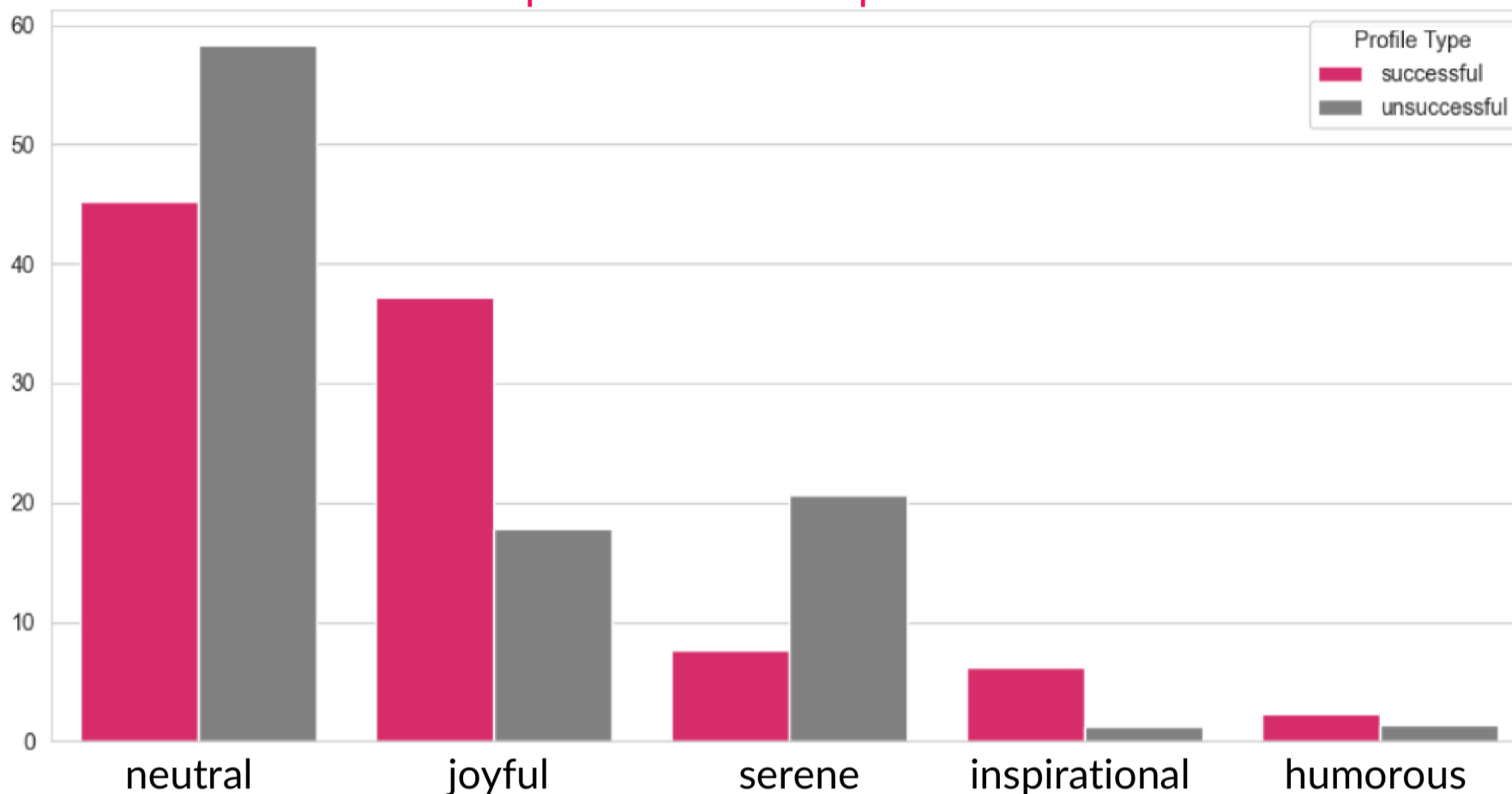
Average Engagement Rate per Main Subject



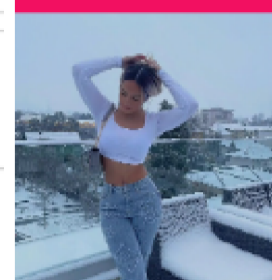
2. Emotional und farbenfroh

Bitte kein Durchschnitt! Engagement basiert auf Emotionen. Das muss in den Bildern vorhanden sein. Remember: Qualität statt Quantität. Spart nicht am Fotografen!

Proportion of Posts per Emotional Tone



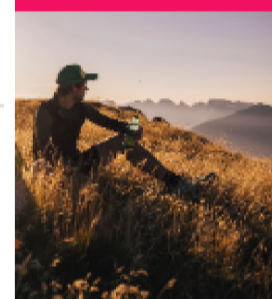
→ Neutral



→ Joyful

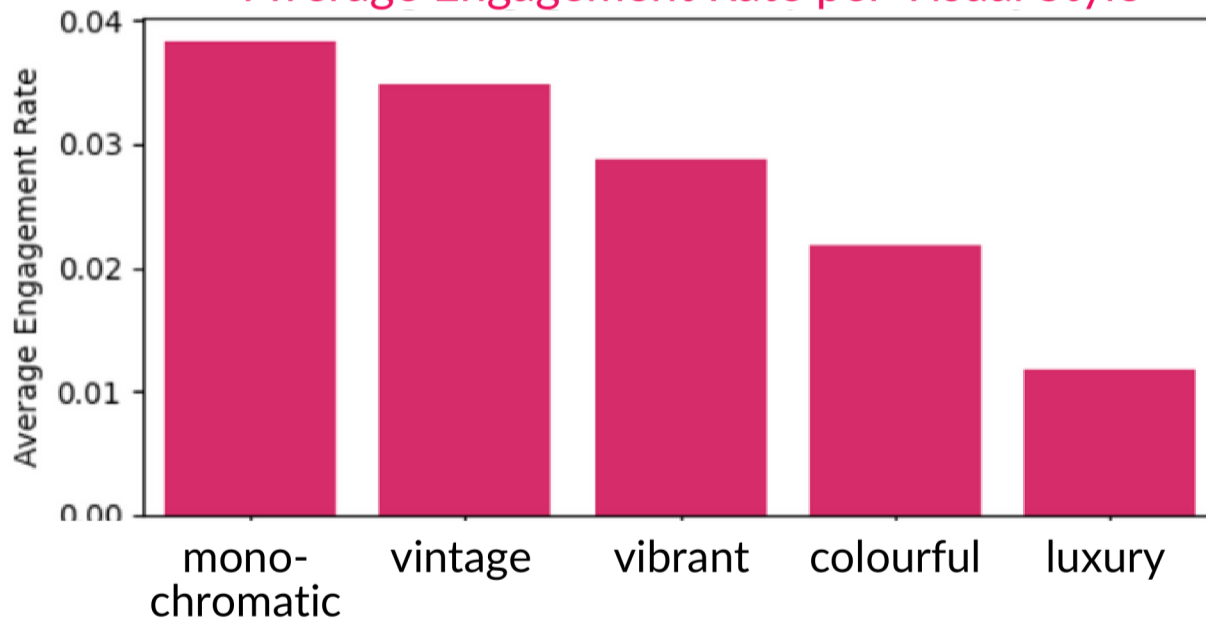


→ Serene



Über alle Fotos hinweg:

Average Engagement Rate per Visual Style



→ Colorful



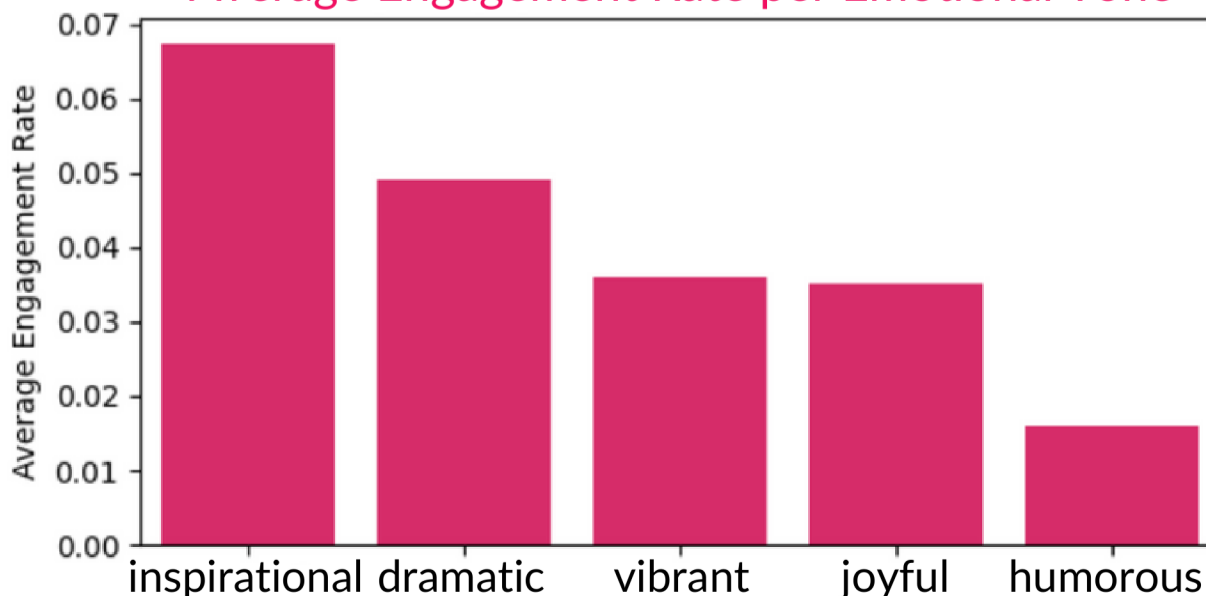
→ Minimalist



→ Vibrant



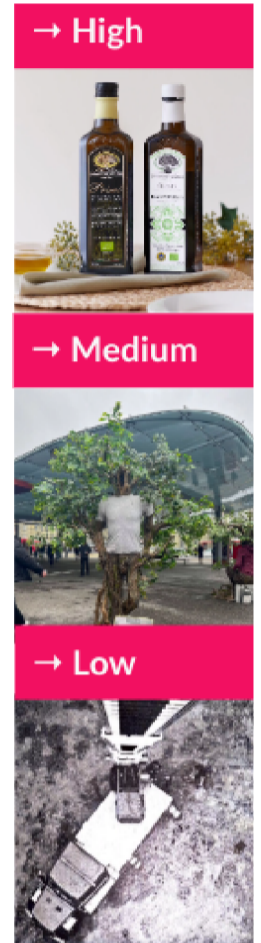
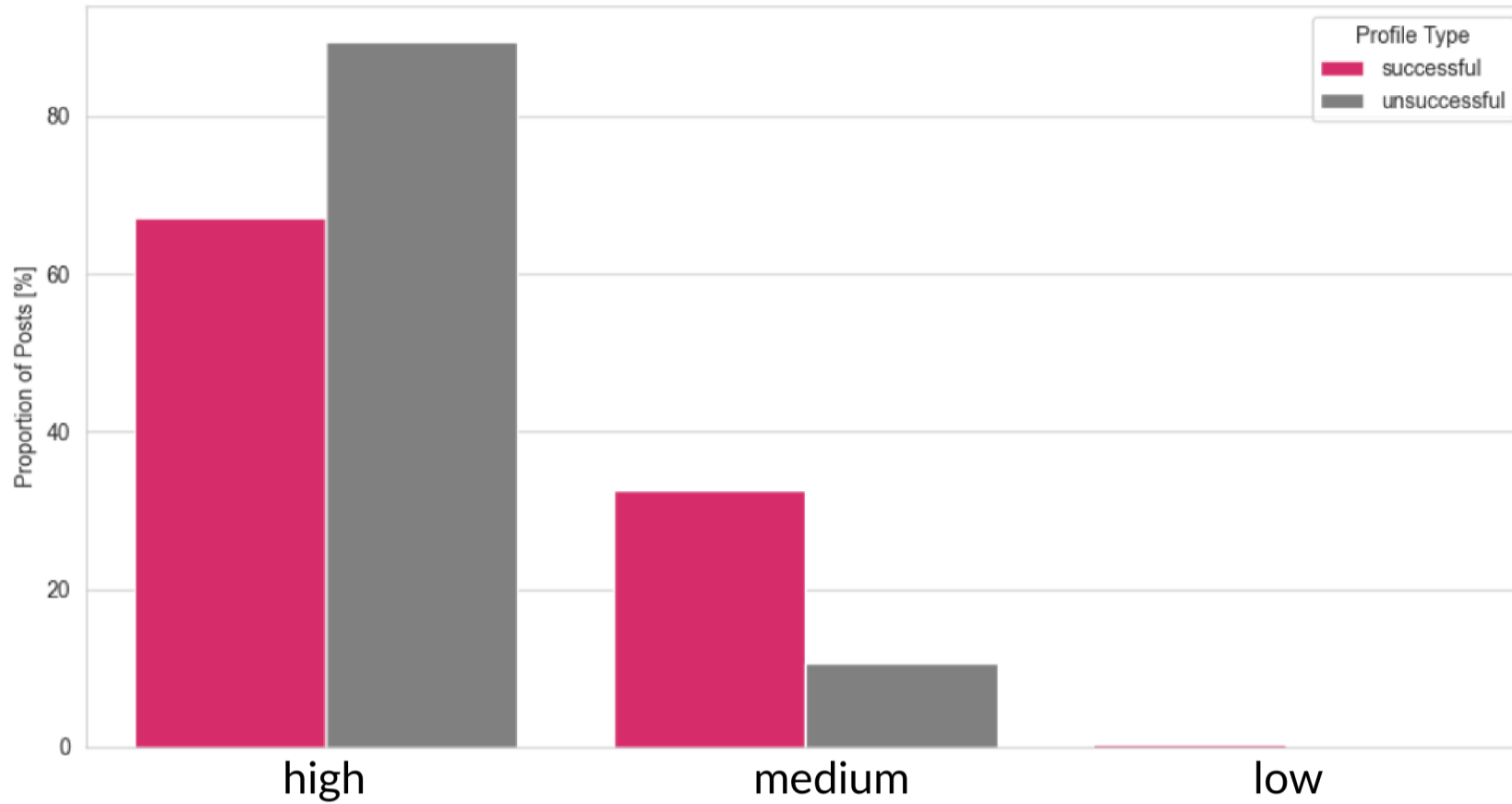
Average Engagement Rate per Emotional Tone



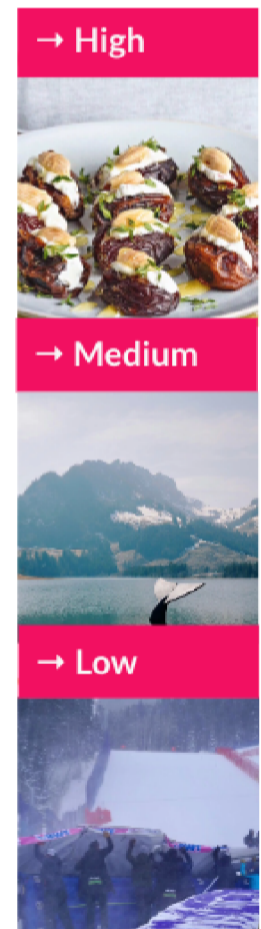
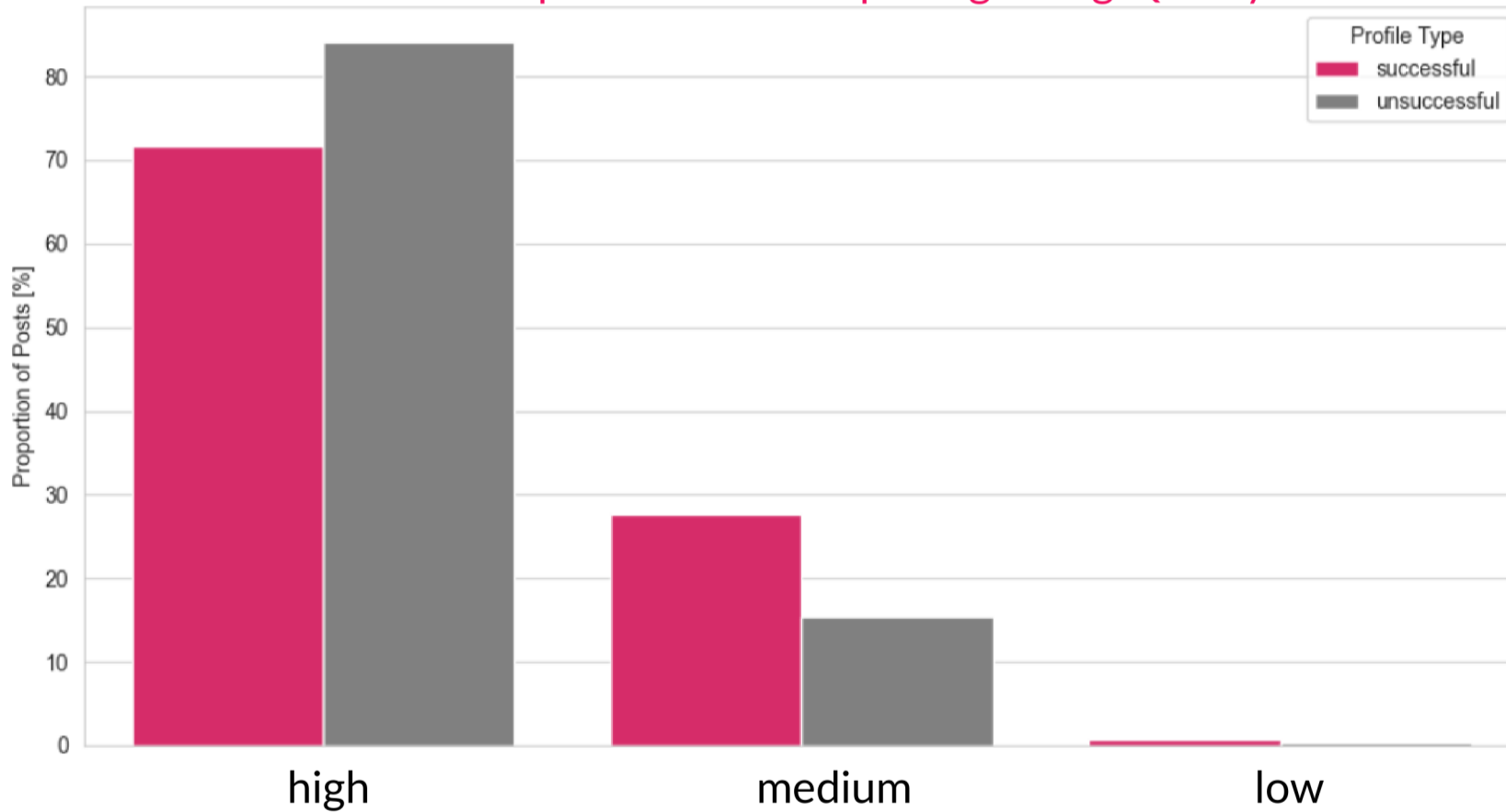
3. Bitte nicht zu rausgeputzt!

Bitte authentisch bleiben. Allzu gestellte Fotos und zu viel Post Production verringert das Engagement. Qualität in der Story Line ja, bei der Produktion ist die Devise: medium bitte!

Proportion of Posts per Composition Quality

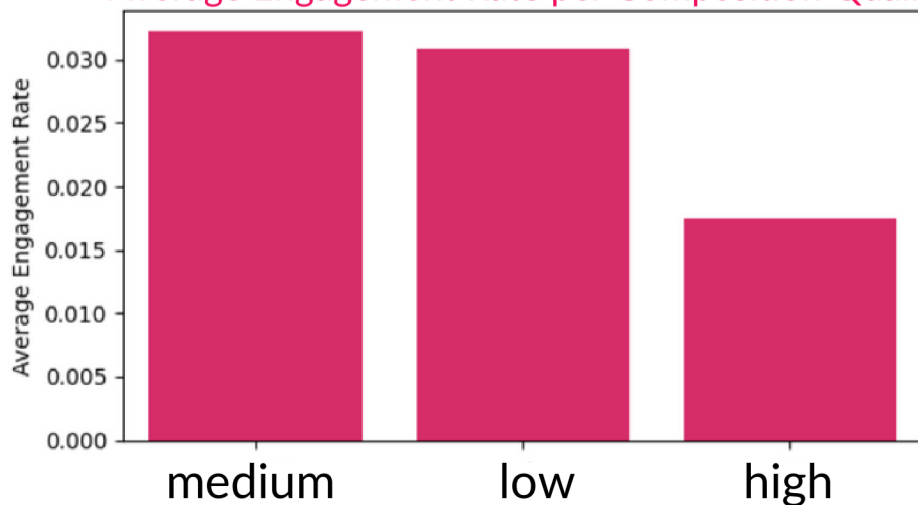


Proportion of Posts per Lightning Quality

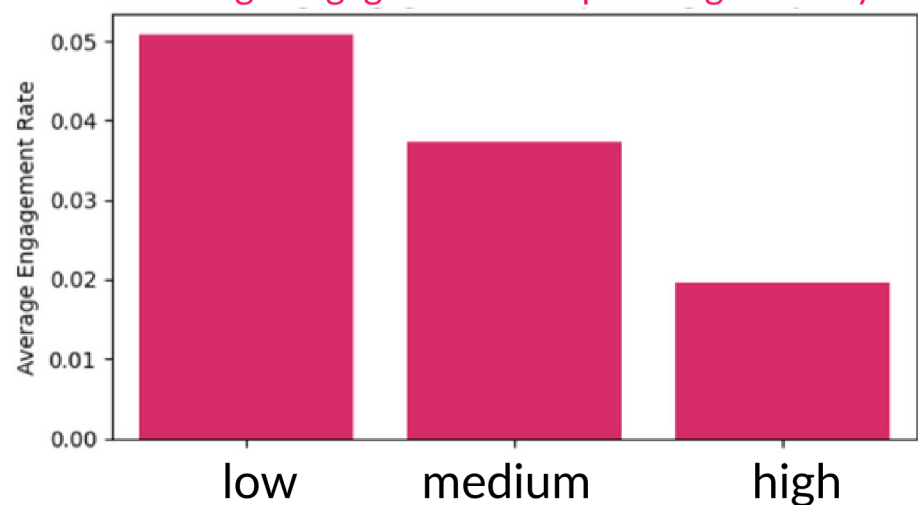


Über alle Fotos hinweg:

Average Engagement Rate per Composition Quality



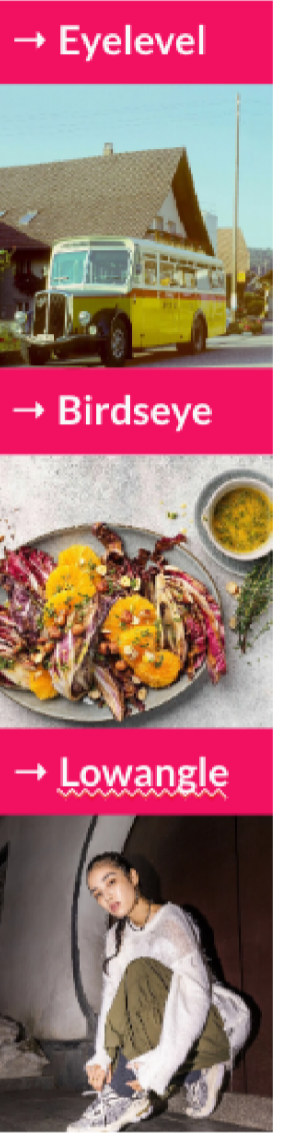
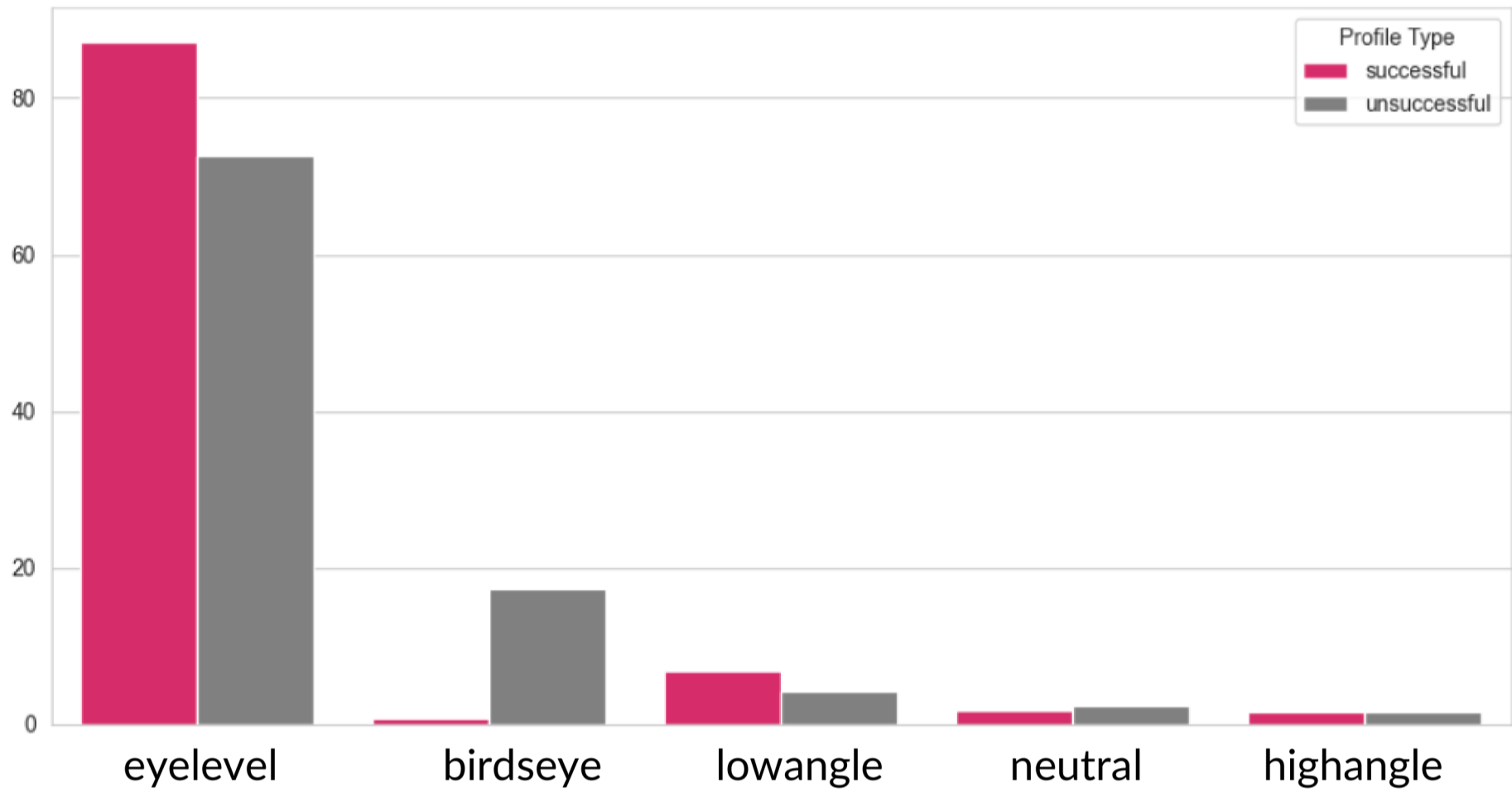
Average Engagement Rate per Image Clarity



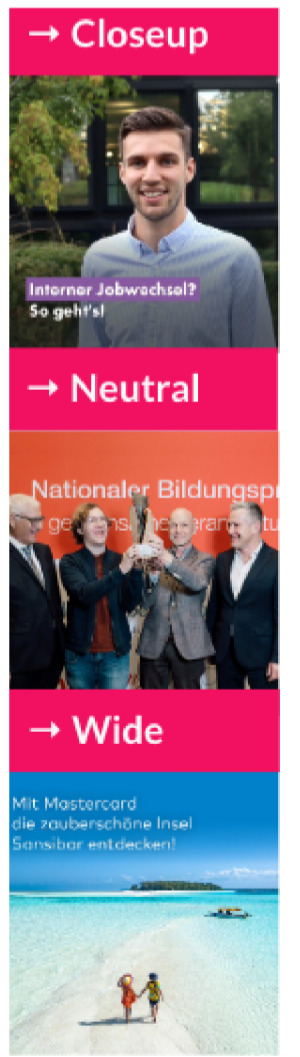
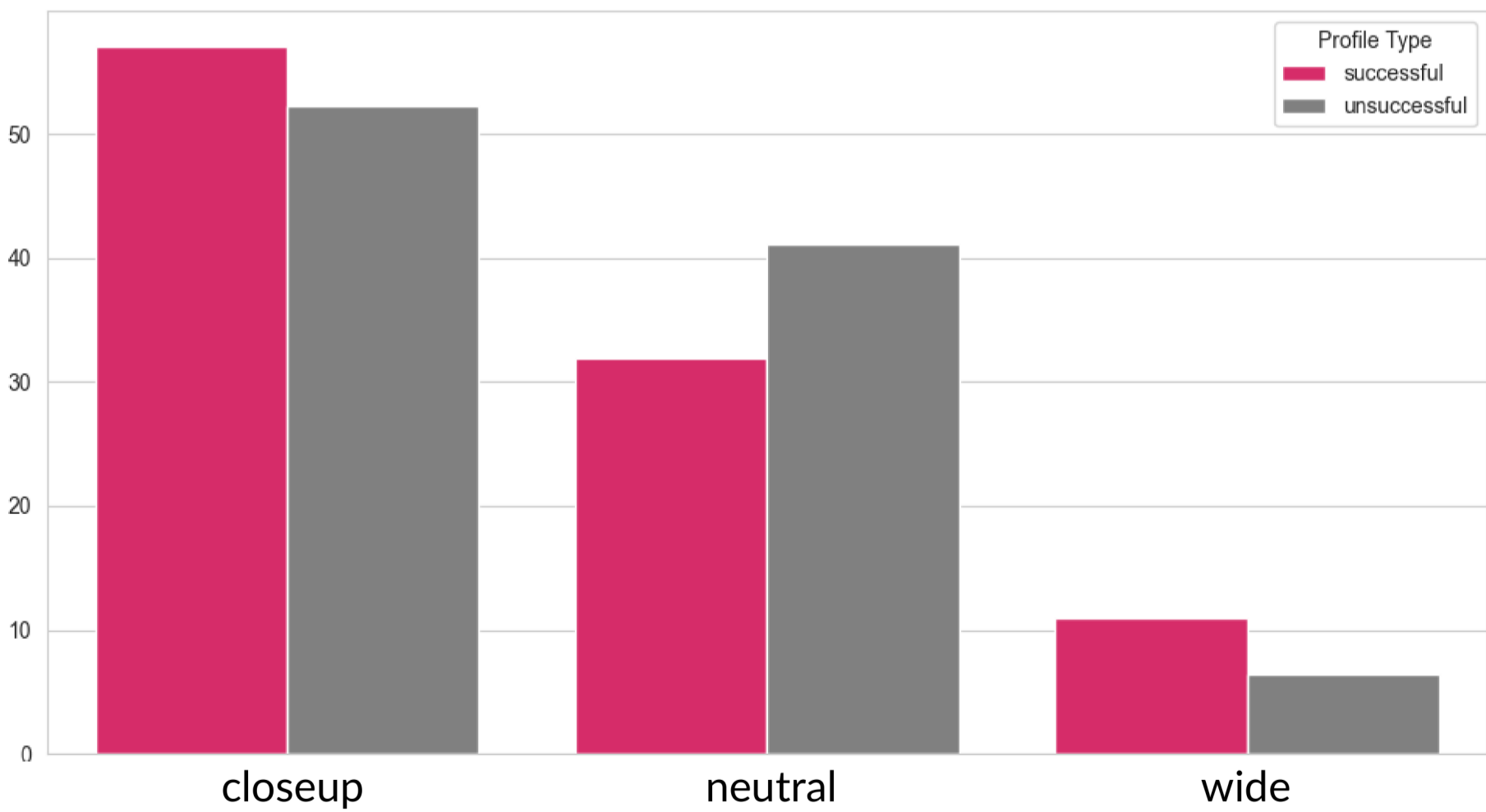
4. Auf Augenhöhe kommunizieren

Über alle Bilder hinweg generieren Bilder im Fisheye View das höchste Engagement. POV ist auch nicht zu unterschätzen. Erfolgreiche Accounts setzen auf Eye Level und Close-ups.

Proportion of Posts per Angle Shot



Proportion of Posts per Distance





Die Schweizer Marken auf Instagram mit dem meisten Wachstum 2023

Account	Wachstum rel.	Fans	Wachstum abs.
UBS Kids Cup	147.3%	10,596	6,311
Fleurop-Interflora Schweiz	121.7%	7,297	4,006
Knorr Schweiz	105.4%	4,754	2,439
Dipl. Ing. Fust	92.9%	9,286	4,473
neon	89.7%	6,549	3,096
M-Budget	82.9%	31,407	14,237
Ricola Schweiz	79.2%	9,983	4,412
SIGG Switzerland Bottles AG	76.1%	17,923	7,746
PKZ MEN&WOMEN	75.6%	41,874	18,027
melectronics	75.4%	12,423	5,339
Zweifel Chips	75.3%	18,471	7,932
Shopyland Schönbühl	73.5%	3,814	1,616
BRACK.CH	61.1%	18,203	6,903
MastercardCH	58.5%	2,720	1,004
Pro Juventute Elternwelt	57.3%	4,464	1,626



Die Schweizer Marken auf Instagram mit dem höchsten Engagement 2023

Profile	Engagement Rate	Fans
UBS Kids Cup	78.11%	10,596
welovesnow.ch	8.98%	15608
ceylor	8.44%	1831
Säntispark Freizeit	8.04%	5223
login Berufsbildung AG	7.41%	4465
hässig ODP GmbH	7.18%	20249
Durgol Schweiz	5.95%	1914
MONTANA SPORT STYLE	5.35%	1320
Fleurop-Interflora Schweiz	4.35%	7,297
Berner Kantonalbank	4.05%	2632
ELMER Citro	3.79%	2203
ASTAG Schweizer Nutzfahrzeugverband	3.74%	2255
Shopyland Schönbühl	3.49%	3,814
MastercardCH	3.32%	2,720
Ricola Schweiz	3.16%	9,983

Noch eine Special Note für Radio Energy. Diese haben es letztes Jahr geschafft, fast so viele Interaktionen zu sammeln, wie alle anderen Accounts zusammen: 10.7 Millionen Kommentare, Likes und Shares sind hier zusammengekommen.

Want to get better with data?

Gerne analysieren wir deine E-Commerce-Daten, Kampagnen oder Social Media Auftritt von dir und deinen Mitbewerbern. Mit Hilfe von Machine Learning und AI auf einem nächsten Level - weiter als klassische Reports.

LinkedIn Analysis & Benchmark Report

Verstehe, was dein Publikum wirklich anspricht und wie du dich im Wettbewerb behaupten kannst.

CHF 460.-



Instagram Analysis & Benchmark Report

Verstehe, was dein Publikum wirklich anspricht und wie du dich im Wettbewerb behaupten kannst. Inkl. AI-Bildanalyse.

CHF 560.-



E-Commerce Product Report

Erhöhe deinen Umsatz mit gezielten Produktbündelungen. Schlage deinen Kunden zur richtigen Zeit die richtigen Produkte vor.

individuelles Pricing



Customer Growth Report

Identifiziere starke Käufer und ungenutzte Potenziale. Perfekt für mittelständische Unternehmen, die wachsen wollen.

individuelles Pricing



www.powdience.com - hello@powdience.com

2024 - Sandro Gafner, Mike Schwede