

راهین وب



نویسنده : علیرضا عزیزی

www.rahinweb.com

اینستاگرام یکی از بهترین شبکه های اجتماعی می باشد که محبوبیت و جذابیت فوق العاده ای را در میان مردم پیدا کرده است.

از دلایل محبوبیت این شبکه اجتماعی میان مردم سهولت استفاده از آن ، در دسترس بودن روی گوشی های هوشمند و جذابیت ذاتی تماشای عکسهای مختلف و همچنین عکس گرفتن از سوژه های مختلف و انتشار آن در شبکه های اجتماعی و دریافت لایک از سوی بازدیدکنندگان می باشد که دیده شدن و لایک خوردن عکس ها از طرف دوستان و آشنایان و سایر افراد به منزله تأیید گسترده از جانب دیگران است که در نهایت منجر به افزایش حس اعتماد به نفس و لذت دوچندان انتشار دهنده عکس هم می شود.

حالا ما می خواهیم از پتانسیل قدرتمند این شبکه اجتماعی در جهت توسعه کسب و کارمانو در نتیجه افزایش درآمدزایی و کسب منافع مادی استفاده کنیم.

برای موفقیت در شبکه اجتماعی اینستاگرام فاکتورهای مختلفی وجود دارد که با رعایت یکایک این موارد با هم در طی مدت زمان مشخصی می توانیم بازخورد کاملاً مثبت و خوبی از انتشار عکسهای محصولات و خدماتمان با دریافت لایک بالا روی عکسها و افزایش دنبال کنندگان مان دریافت کنیم.

جهت افزایش دنبال کنندگان follower در صفحه اینستاگرام مان دقیقاً چه کارهایی را باید انجام دهیم؟

۱. انتشار منظم محتوا

اگر روزانه رأس ساعت مشخصی پست های باکیفیت و جذابی منتشر کنید با یک تیر دو هدف را نشانه گرفته اید. در درجه اول با انتشار پست های با کیفیت ، مخاطبها به شما علاقه مند می شوند تا همیشه پست های شما را ببینند و در درجه دوم با انتشار پست رأس ساعت مشخص مخاطبها عادت می کنند تا هر روز در همان ساعت وارد پروفایل شما شوند تا پست های جدید را ببینند با این روش شما مخاطبهای ثابتی را بدست می آورید که هر روز رأس ساعت مشخصی وارد صفحه شما می شوند با این روش علاوه بر اینکه مخاطبها هیچ پستی را از دست نمی دهند بلکه به شرط حفظ کیفیت، پستها هم مرتباً لایک می خورند.

۲. دوری از درج مطالب بی ارزش (spam)

هیچ کس علاقه ای به خواندن مطالب کپی شده و تکراری ندارد. شما باید با ارسال پست های اختصاصی و جدید همیشه به عنوان یک منبع منحصر بفرد و متفاوت در نظر مخاطبهایتان باشید. کاربران شبکه اینستاگرام سریعاً متوجه مطالب اِپِم انتشار یافته می شوند و در چنین حالتی علاوه بر اینکه شما را **unfollow** خواهند کرد بلکه این موضوع را به دوستانشان هم اطلاع رسانی خواهند کرد.

۳. ارائه پیشنهادهای خاص فقط در شبکه اینستاگرام

شما می توانید با ارائه پیشنهادهای خاص مثل کوپن تخفیف در صفحه اینستاگرامتان کاربرها را تشویق کنید تا برای اینکه چنین فرصتهایی را از دست ندهند همیشه دنبال رو صفحه اینستاگرام شما باشند به این ترتیب شما می توانید پس از جذب فالوور آنها را حفظ کنید.

۴. تگ کردن

یکی از روشهای بسیار خوبی که به شما کمک خواهد کرد تا بازدید کنندگان تان افزایش پیدا کند اینست که شما دوستانتان را در عکسها تگ کنید با انجام این کار در واقع عکس را به پروفایل دوستانتان اضافه کرده و در قسمت عکس های تگ شده آنها قرار می دهید با انجام این کار دوستان آن ها هم عکسی که شما منتشر کرده اید را می بینند.

۵. استفاده از هشتگ

هشتگهای ابزار بسیار قدرتمندی هستند که شما می توانید با استفاده از آن مخاطبهای بیشتری را به صفحه تان هدایت کنید برای انجام این کار لازم است تا معروفترین و بهترین هشتگ های مرتبط با حوزه کاریتان را شناسایی کرده و در زمان انتشار پست جدید از هشتگ مناسبی استفاده کنید به هر میزان هشتگ انتخابی شما بیشتر سرچ شود تعداد مخاطبی که وارد صفحه شما خواهد شد بیشتر شده و شما می بایست با انتشار پست های جذاب و با کیفیت

کاری کنید تا بازدیدکنندگانی که وارد صفحه شما می شوند تبدیل به فالوورهایتان شوند.

۶. انتشار عکسهای با کیفیت

شبکه اینستاگرام بر پایه انتشار عکس شکل گرفته و دلیل استفاده مخاطبها از این شبکه تماشای عکسهای مختلف و برقراری ارتباط می باشد بنابراین به وضوح می توان دریافت که انتشار عکسهای بی کیفیت در این شبکه می تواند تأثیر منفی بر روی فعالیت های ما بگذارد. شما می توانید با انتشار عکسهای با کیفیت ، جذابیت صفحه خود را دو چندان کرده و در جهت تبدیل بازدید کننده اولیه از صفحه اینستاگرامتان به فالوور گامی مؤثر بردارید.

۷. تداوم در برقراری ارتباط اجتماعی با مردم

برای اینکه بتوانید فالوور جذب کرده و آن را حفظ کنید بسیار ضروری است تا با مردم مرادده داشته باشید اگر کاربری نظرش را زیر پست شما گذاشت به این معنی است که شما توانسته اید نظر او را جلب کنید در این مرحله جواب دادن به نظر کاربرو یا حتی استفاده از یک کلمه کوتاه برای تشکر تأثیر بسزایی در ذهن مخاطب گذاشته و حس رضایت را در او ایجاد می کند و از طرفی با این کار شما به کاربرهایتان نشان می دهید که خواهان برقراری تعامل هستید و ارتباط دو طرفه می باشد.

۸. افرادی را دنبال کنید که حوزه فعالیتشان با شما یکی است

با انجام این کار شما به افراد علاقه مند به حوزه کاریتان کمک خواهید کرد تا راحت تر بتوانند شما را پیدا کنند. بنابراین کاملاً ضروری است تا دنباله رو افرادی شوید که با شما وجه اشتراک داشته و حوزه فعالیت یکسانی با شما دارند.

۹. یادآوری مناسبها

یکی دیگر از مسائل بسیار حائز اهمیت از سوی مردم توجه به مراسم های مهم مذهبی و اعیاد می باشد شما می توانید با انتشار پست های مناسب رخدادهای مهم که توجه اکثریت

جامعه به سمت آن مسئله می باشد ارتباط بسیار خوب و قوی تری با فالوورهایتان برقرار کنید.

۱۰. تنظیم حرفه ای محتوای پروفایلتان

شما باید از این قسمت به صورت کاملاً حرفه ای استفاده کنید به این ترتیب که می بایست به مزایایی اشاره کنید که کاربر با دنبال کردن شما عایدش خواهد شد هرگز در این قسمت از خودتان و دستاوردهایتان نگوئید چون هیچ بازخورد مثبتی برای شما نخواهد داشت. به عنوان مثال اگر حوزه کاری شما آموزش زبان انگلیسی می باشد می توانید به جای استفاده از جمله معتبرترین مرکز آموزش زبان انگلیسیاز جمله با دنبال کردن ما می توانید با جدیدترین روشهای آموزش زبان انگلیسی آشنا شده و راحت تر و سریعتر انگلیسی را فرا بگیرید.

۱۱. پروفایلتان را بروز نگه دارید

هدف اصلی شما از افزایش بازدیدکنندگان شبکه اینستاگرام ارتباط با جمعیت وسیعی از بازار هدفتان می باشد بنابراین بسیار ضروری است تا اطلاعات تماس مانند شماره موبایل آدرس ایمیل و وبسایتان را حتماً در پروفایل تان درج کنید و در صورت تغییر آن را بروزرسانی نمائید.

۱۲. هدایت بازدیدکنندگان به سایت از طریق درج لینک در پروفایل

یکی از روشهای دیگری که به شما کمک می کند تا با مخاطبهای صفحه اینستاگرامتان ارتباط مستحکم تری برقرار کنید هدایت آنها به سایتتان از طریق درج لینک سایت در پروفایل اینستاگرام می باشد با این روش کاربرهای اینستاگرام از طریق مطالعه مقالات سایت و یا دیدن محتوای ویدئویی و یا همچنین دریافت هدیه رایگان با شما بیشتر آشنا شده و ارتباط دوستانه و قوی تری میان مخاطب ها و شما برقرار خواهد شد.

۱۳. هدایت بازدیدکنندگان سایت به صفحه اینستاگرام از طریق درج بئر در سایت

شما می توانید با قرار دادن بئر در قسمتی از سایت که بیشتر در معرض دید مخاطبها قرار دارد

تعدادی از بازدیدکنندگان یا کاربران سایت تان را به صفحه اینستاگرام هدایت کنید تا به این ترتیب از پست های شما دیدن کرده و در صورت فراهم بودن بستر مناسب با انتشار پست های جذاب ، مفید و منحصر به فرد این بازدید کننده تبدیل به فالوور اینستاگرامتان شود.

۱۴. درج لینک صفحه اینستاگرام در ایمیل های انتشار یافته

شما می توانید با قرار دادن لینک صفحه اینستاگرامتان در انتهای ایمیل های ارسالی تعدادی از کاربران سایت تان را که با ایمیل با آنها در ارتباط هستید تبدیل به دنبال کنندگان صفحه اینستاگرام تان کنید.

۱۵. استفاده از ویدئو های تأثیرگذار

ویدئو یکی از ابزارهای قدرتمندی است که از قدرت اثرگذاری به مراتب بالاتری نسبت به عکس برخوردار می باشد بنابراین شما می توانید با انتشار ویدئوهای ۱۵ ثانیه ای در اینستاگرام علاوه بر اینکه پروفایل اینستاگرام شما جذاب تر و حرفه ای تر به نظر برسد بلکه در برقراری ارتباط با مخاطبها اثرگذارتر و حرفه ای ظاهر شوید.

۱۶. فعالیت مداوم

شما باید به عنوان یک بازاریاب حرفه ای در شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام به صورت مداوم پست گذاشته ، مخصوصاً در ساعاتی اوج ترافیک تا در نتیجه بیشتر دیده شوید برای انجام این کار شما می بایست روزانه حداقل ۲ پست با کیفیت را رأس ساعت مشخصی انتشار دهید.

۱۷. برگزاری مسابقه در اینستاگرام

برای افزایش تعداد فالوورها و همچنین ترافیک برای سایت می توانید با برگزاری مسابقه در اینستاگرام کاربرها را تشویق کنید تا برای دریافت جایزه ای ویژه به پروفایل شما سر بزنند تا بتوانند در مسابقه شرکت کنند به این ترتیب شما توانسته اید ذهنیت کاربرها را برای برنده

شدن در مسابقه درگیر نام و برند خود کنید با این ترفند می توانید به محبوب تر شدن برند خود کمک کرده و فالوورهای خود را افزایش دهید و در نهایت باعث افزایش ترافیک برای سایتتان شوید.

۱۸. قدردانی از افرادی که پست های شما را لایک یا شما را فالو کرده اند

وقتی مردم پست های شما را می خوانند ، لایک کرده و یا نظر می دهند و شما هم باید به پاس قدردانی از آنها جواب نظرهایشان را بدهید ، پست هایشان را بخوانید و یا آنها را فالو کنید. به این ترتیب نه تنها ارتباط دوستانه ای برقرار خواهد شد بلکه باعث میشود در آینده هم وقتی شما پستی منتشر کردید پست شما را لایک بزنند و یا نظرشان را بگذارند.

۱۹. تدارک و برنامه ریزی برای انتشار محتوا

تمام انسانها در زندگی روزمره شان مشغله هایی دارند که ممکن است اجازه ندهد تمام کارهایشان را طبق برنامه انجام دهند و از آنجایی که انتشار محتوا در اینستاگرام در زمان مشخص و به صورت منظم از اهمیت فوق العاده ای برخوردار می باشد بهترین روش اینست که ساعاتی را در طی هفته جهت تهیه پست هایی که قرار است در طی یک هفته منتشر شود اختصاص دهید به این ترتیب تمام پست ها آماده می باشد و شما در طول هفته دغدغه تهیه پست ندارید تنها کافیست در ساعت مشخصی از روز پست هایتان را منتشر کنید.

۲۰. اتصال پروفایل پرمخاطب سایر شبکه های اجتماعی (facebook) به اینستاگرام

فعالیت در شبکه های اجتماعی به خودی خود ، کار وقت گیری می باشد به همین جهت بسیار ضروری است برای اینکه بیشترین بازدهی را داشته باشیم بصورت حرفه ای زمان را مدیریت کنیم به همین منظور اتصال پروفایل سایر شبکه های اجتماعی مثل facebook که بازدید مناسبی دارد به اینستاگرام شما کمک می کند تا پست منتشر شده روی facebook هم زمان

روی اینستاگرام هم نمایش داده شود.

۲۱. درج نام کاربری اینستاگرام بر روی کارت تجاری

به این ترتیب شما می توانید مخاطبهای بیشتری را به صفحه اینستاگرامتان هدایت کرده و در نتیجه تعداد فالوور های شما بیشتر خواهد شد.

۲۲. قرار دادن دکمه های شبکه اجتماعی در سایت یا بلاگ

با انجام این کار شما می توانید مخاطب های سایت یا وبلاگتان را به صفحه اینستاگرام هدایت کرده و کاربرهای سایتتان را هم دنباله رو صفحه اینستاگرامتان کنید که بهترین جایگاه برای دکمه های شبکه اجتماعی در زیر مقالات می باشد.