

۷ ترفند بازاریابی با اینستاگرام



ترفندهایی که بسیاری از کاربران
اینستاگرام نمی‌دانند!

چگونه از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کنیم؟



۷ ترفند بازاریابی با اینستاگرام

www.modiresabz.com

مقدمه

سلام. من ژان بقوسیان هستم. شاید مرا بشناسید. شاید مقالات مرا در مجلات موفقیت یا پنجره خلاقیت خوانده باشید. با در یکی از همایش‌های قبلی ما درباره بازاریابی اینترنتی شرکت کرده باشید. شاید هم سایت مدیرسبز را بشناسید. این سایت در کمتر از دو سال به موفقیت کم‌نظیری دست یافت. اگر سایت مدیرسبز را نمی‌شناسید توصیه می‌کنم هم‌اکنون خواندن را متوقف کنید و به سایت www.modiresabz.com سری بزنید.

اگر اکانت اینستاگرام دارید، آیا اینستاگرام را بیشتر چک می‌کنید یا ایمیلتان را؟ روز به روز بازاریابی با ایمیل سخت‌تر می‌شود. البته منظورم این نیست که قدرتش را از دست داده یا باید کنار گذاشته شود. هنوز اصلی‌ترین روش ارتباط در بازاریابی اینترنتی همان ایمیل است. ولی اطلاع‌رسانی، جلب توجه مخاطب و بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی هر روز آسان‌تر می‌شود. دلیل آن است که رسانه‌های اجتماعی برای مخاطب خیلی بیشتر از سایت ما یا حتی ایمیل شخصی جذاب است.

رسانه‌های اجتماعی در حال تبدیل شدن به سریع‌ترین روش ارتباطی با مشتریان هستند!

اینکه «مردم دوست ندارند در اینستاگرام به آن‌ها محصول معرفی شود» افسانه‌ای بیش نیست!

مردم همیشه دنبال فرصت‌های خوب، محصولات خوب و پیشنهادهای ویژه هستند که یکی از بهترین مکان‌های معرفی اینستاگرام است!

لطفاً این جزوه را بارها بخوانید و تمام مطالب آن را اجرا کنید!
البته یک پیشنهاد بهتر هم دارم که در صفحه آخر آمده است!

رتبه اول را در تمام رسانه‌های اجتماعی موبایل به خود اختصاص دهد. اینستاگرام بیش از ۳۰۰ میلیون کاربر دارد که بیش از ۲۰۰ میلیون از آن‌ها کاملاً فعال هستند. یعنی مطالب جدید را می‌بینند. جالب است بدانید هم‌اکنون بیش از ۲۰ میلیارد عکس در اینستاگرام وجود دارد، یعنی تقریباً به ازای هر فردی که روی کره زمین زندگی می‌کند ۳ عکس وجود دارد!

اگر بتوانیم از اینستاگرام درست استفاده کنیم و ترندهای آن را بدانیم به راحتی می‌توانیم برندگان را محبوب‌تر کنیم و همچنین محصولات و خدمات را بفروشیم. شما حتی اگر سایت نداشته باشید باز تا حدی می‌توانید از روش‌های بازاریابی اجتماعی استفاده کنید. اگر فرصت بازاریابی با رسانه‌های اجتماعی را از دست بدهید، یک ابزار تبلیغاتی رایگان و بسیار قدرتمند را کنار گذاشته‌اید.

هنگامی که تعداد فالوورهای اینستاگرام سایت مدیرسبز حدود ۱۰۰۰ نفر بود، حدود ساعت ۸ شب پنجشنبه یک کوپن تخفیف در اینستاگرام گذاشتم و نوشتم فقط تا ۲۳:۵۹ امشب. یعنی آن کوپن فقط برای ۴ ساعت معتبر بود. فقط در آن ۴ ساعت چند میلیون تومان فروش ایجاد شد. اگر همین کار با ایمیل انجام می‌شد قطعاً به

از سال قبل آموزش بازاریابی با اینستاگرام را آغاز کرده‌ام و چندین کارگاه تخصصی در این زمینه برگزار کرده‌ایم. در این مقاله می‌خواهم چند ترند ارزشمند را با شما دوستان همیشگی مدیرسبز در میان بگذارم.



رند انفجاری اینستاگرام

اگر اکانت اینستاگرام دارید، آیا اینستاگرام را بیشتر چک می‌کنید یا ایمیلتان را؟ روز به روز بازاریابی با ایمیل سخت‌تر می‌شود. البته منظورم این نیست که قدرتش را از دست داده یا باید کنار گذاشته شود. هنوز اصلی‌ترین روش ارتباط در بازاریابی اینترنتی همان ایمیل است. ولی اطلاع‌رسانی، جلب توجه مخاطب و بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی هر روز آسان‌تر می‌شود. دلیل آن است که رسانه‌های اجتماعی برای مخاطب خیلی بیشتر از سایت ما یا حتی ایمیل شخصی جذاب است. جای هیچ‌شکی نیست که اینستاگرام توانسته



۷ ترند برای بازاریابی در اینستاگرام



این سرعت نتیجه نمی‌داد. برای دیدن این مورد واقعی می‌توانید در اینستاگرام modiresabz را جستجو کنید.

اگر میزان کل فروش را به تعداد دنبال‌کننده‌ها تقسیم کنیم می‌بینیم در این مورد خاص مالی به ازای هر فالوور حدود ۴۰۰۰ تومان می‌شود. یعنی هر دنبال‌کننده برایمان می‌تواند ۴۰۰۰ تومان فروش ایجاد کند. بنابراین حتی ارزش دارد بر تبلیغاتی سرمایه‌گذاری کنیم که نتیجه آن افزایش تعداد هواداران ما شود.

۱. استفاده بهتر از آدرس سایت در پروفایل

در اینستاگرام شما می‌توانید آدرس وبسایت را در پروفایل‌تان وارد کنید. اگر وبسایت ندارید بهتر است آن قسمت را خالی نگذارید. مثلاً می‌توانید آدرس پروفایل لینک‌دین خود را وارد کنید. اگر سایت دارید بهترین حالت آن است که به جای وارد کردن آدرس صفحه اصلی سایت، افراد را به صفحه فرود خود هدایت کنید. صفحه فرود صفحه‌ای است که در آن ایمیل مخاطب را دریافت می‌کنید و به ازای آن یک هدیه به او می‌دهید. هدیه می‌تواند یک کتاب الکترونیکی رایگان، آموزش صوتی، فیلم یا هر اطلاعات جذاب دیگر باشد.

مدل جدید بازاریابی اینترنتی که روز به روز در حال رایج شدن است، هدایت افراد سایت به رسانه‌های اجتماعی است. پس از آنکه بازدیدکننده، دنبال‌کننده یکی از رسانه‌های اجتماعی شد، به او دسترسی داریم و می‌توانید پیام‌های بازاریابی را از این طریق برایش ارسال کنیم.

در ادامه به بررسی ۷ ترند می‌پردازیم که می‌تواند عملیات بازاریابی شما را در اینستاگرام بهبود بخشد.



۲. ایجاد توقف بر عکس‌ها

از عکس‌هایی استفاده کنید که باعث کنجکاوی شود. اگر عکس‌هایی بسیار معمولی و حتی با کیفیت عالی منتشر کنید هیچ انگیزه‌ای برای توقف بر عکستان ایجاد نمی‌کنید. افراد اغلب با عکس‌های زیادی مواجه هستند و تنها چیزی که باعث توقف بر یک عکس خاص می‌شود حس کنجکاوی است. برای ایجاد کنجکاوی روش‌های زیادی وجود دارد. مثلاً می‌توانید از یک محصول از فاصله‌ای بسیار نزدیک عکس بگیرید که به راحتی قابل حدس زدن نیست. ایده دیگر گرفتن عکس از زاویه‌ای نامتداول است. کمی وقت بگذارید و بر خلاقیت عکس‌ها کار کنید و ببینید چقدر بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

کنند؟ مهم‌ترین مطلبی که باعث فالو شدن شما می‌شود ارائه دلیلی قانع‌کننده برای این کار است. در واقع خیلی واضح بگویید که با فالو کردن شما چه مزیتی به دست می‌آورند.

مثال نامناسب: بزرگترین شرکت آموزشی در زمینه بازاریابی و مدیریت

مثال مناسب: با فالو کردن این صفحه با نکات و ترندهای مدیریتی آشنا شوید و برای خرید از سایت کوپن‌های تخفیف دریافت کنید.

۴. ارائه کوپن تخفیف در اینستاگرام



در صفحه اینستاگرام مدیرسبز چند تست انجام دادیم تا ببینیم بهترین راهکار برای هدایت افراد از اینستاگرام به سایت و ایجاد فروش چیست. فرض کنیم می‌خواهید برای اعضای اینستاگرام خود یک فروش ویژه بگذارید و ۲۰ درصد



۳. نوشتن توضیحات پروفایل برای فالو شدن

در بخش توضیحات پروفایلتان که Bio نامیده می‌شود بدیهیات و موارد کلیشه‌ای ننویسید. همچنین از خودتان و کسب‌وکارتان تعریف نکنید. بلکه فقط بر پاسخ یک سوال متمرکز شوید. چرا دیگران باید شما را فالو





تخفیف بدهید. اعلام این موضوع که محصولات ۲۰ درصد تخفیف دارند جذابیت چندانی ایجاد نمی‌کند.

بهترین کار آن است که یک کوپن تخفیف ۲۰ درصدی به صورت کاملاً انحصاری در اختیار دنبال‌کنندگان شما در اینستاگرام قرار گیرد. در سایت و جاهای دیگر هیچ صحبتی از این تخفیف نکنید.

۶. تغییر ماهانه عکس پروفایل

عکس پروفایلتان را ماهی یک بار عوض کنید! شاید این مورد کمی عجیب به نظر برسد، ولی این کار باعث می‌شود از دید اینستاگرام کاربر فعال‌تری محسوب شوید. هرچه کاربر فعال‌تری باشید، عکس‌های شما در نتایج جستجوی اینستاگرام جایگاه بهتری خواهد داشت و احتمال دیده شدن عکس‌هایتان و فالو شدن شما بیشتر می‌شود.

شاید فکر کنید اکانت من کاملاً تجاری است و مثلاً لوگوی شرکت را به عنوان عکس پروفایل قرار داده‌ام. چگونه می‌توانم هر ماه آن را عوض کنم؟ با کمی خلاقیت این کار انجام‌پذیر است.

می‌توانید به مناسبت‌های مختلف لوگو را کمی تغییر دهید. مثلاً با شروع زمستان می‌توانید چند

۵. ارائه مطالب انحصاری

یکی از کارهای بسیار اشتباه که توسط بسیاری از بازاریابان اینترنتی انجام می‌شود، انتشار تمامی پست‌ها در تمام رسانه‌های اجتماعی و شبکه‌های اجتماعی است.

فرض کنید شما یک فروش ویژه دارید. این مطلب را در فیس‌بوک، اینستاگرام، لینکدین و ... اعلام می‌کنید. پس از مدتی کاربران می‌بینند که رسانه‌های اجتماعی شما کپی هم‌دیگر هستند. بنابراین به این نتیجه می‌رسند که لزومی ندارد تمام آن‌ها را دنبال کنند.

کافی است گاهی به یکی از آن‌ها نگاهی بیندازند. البته گاهی لازم است مطالبی را در تمام رسانه‌ها منتشر کنید، ولی در هر رسانه مطالب اختصاصی هم داشته باشید.



دانه برف به لوگو اضافه کنید. یا با شروع بهار زمینه لوگوی شما گل و گیاه باشد. حتی گاهی می‌توانید بر عکس پروفایل‌تان بنویسید: فروش ویژه!

۷. اول آموزش، سپس فروش

در اینستاگرام به آموزش بپردازید. شاید بلافاصله بگویید کار من آموزش نیست. مثلاً فروشگاه لوازم اتومبیل دارم. حتی اگر لوازم اتومبیل می‌فروشید کار اصلی شما آموزش است. البته منظور از آموزش ارائه نکات و ترفندهایی درباره لوازم اتومبیل است. همچنین می‌توانید نکاتی را بگویید تا مخاطب با خواندن آن بتواند خرید بهتری انجام دهد. در آموزش‌ها توضیح دهید چگونه می‌توان تشخیص داد محصول کیفیت مناسبی دارد یا خیر. در واقع اغلب خریداران به کمک و آموزش نیاز دارند و ترجیح می‌دهند محصول را از کسی بخرند که آموزش بهتری می‌دهد. یکی از دلایل موفقیت دیجی‌کالا همین است. بیشتر افراد برای کسب اطلاعات درباره محصول و مقایسه محصولات به سایت مراجعه می‌کنند، سپس به خریدار تبدیل می‌شوند.



آیا دنبال ترندهای حرفه‌ای تر هستید؟

۵ نکته درباره نام کاربری و عکس پروفایل بهتر
نکاتی درباره داشتن چند اکانت
ارسال عکس اینستاگرام به توییت، فیس بوک و ...
بازاریابی با اینستاگرام بدون موبایل و تبلت
ساخت اکانت اینستاگرام و ارسال پست با کامپیوتر
۵ محدودیت اینستاگرام که بسیاری از کاربران مطلع
نیستند و در صورت رعایت نشدن اکانت غیرفعال می‌شود
۵ نکته برای ساخت عکس‌های بهتر
استفاده حرفه‌ای از هشتگ‌ها برای پیدا شدن عکس در
جستجوها
ممنوعیت‌هایی که باید در نوشتن هشتگ رعایت کنیم
یافتن عکس‌های باکیفیت با موبایل یا تبلت
افزودن نوشته فارسی روی عکس‌ها و ساخت عکس‌نوشته
تئوری گیمیفیکیشن و استفاده از آن در اینستاگرام
۵ روش بازاریابی با اینستاگرام



نکاتی برای برندسازی با اینستاگرام

تحلیل اکانت اینستاگرام برای یافتن محبوب‌ترین عکس‌ها، زمان‌های پست، مناسب‌ترین فیلترها و ...
و نکات کاربردی دیگر برای بازاریابی با اینستاگرام

همین الان می‌توانید این محصول را دانلود کنید!

<http://modiresabz.com/product/instagram>

