

## ۲۵ روش افزایش لایک و تعداد فالوئر در شبکه‌های اجتماعی



منبع: [www.modiresabz.com](http://www.modiresabz.com)

نویسنده: مجله خلاقیت  
موضوع: بازاریابی اینترنتی، بازاریابی رسانه‌های اجتماعی  
برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!  
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو سایت مدیر سبز شوید!

### ۱. دکمه لایک و به اشتراک‌گذاری (share) صفحه شبکه اجتماعی خود را در وبسایتان بگنجانید

برای اینکه گزینه لایک شبکه اجتماعی‌تان را در وبسایت خود قرار دهید، نیازی نیست که برنامه‌نویس ماهری باشید. احتمال دارد شخصی که از وبسایت شما بازدید می‌کند، یکی از آن چند صد میلیون نفری باشد که در روز وارد حساب شبکه اجتماعی خود شده است و بدین طریق شما یک فالوئر را به آسانی به‌دست آورید.

### ۲. شبکه‌های اجتماعی خود را با هم همگام کنید

تمام حساب‌های کاربری خود در شبکه‌های اجتماعی مختلف را با انتخاب گزینه integration همگام کنید. این کار به شما اجازه می‌دهد تا پستی را که به عنوان مثال در اینستاگرام می‌گذارید، به‌طور همزمان در سایر شبکه‌ها نیز قرار دهید. بدین شکل زحمت شما کمتر می‌شود و به‌طور مرتب همه شبکه‌های اجتماعی‌تان فعال باقی می‌مانند.

### ۳. از گراف جست‌وجوی شبکه اجتماعی استفاده کنید (این سلاح پنهان شماست)

یکی از فالوئرهای خود را در مرکز شبکه‌ای تار عنکبوتی تصور کنید. جستجو بر مبنای گراف به شما اجازه می‌دهد تا از طریق شناخت دیگر پیج‌های لایک شده توسط آن فرد، او را بهتر بشناسید. این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا دریایی از افراد با ذهنیت مشابه را پیدا کنید. این روشی جالب و نبوغ آمیز برای گسترده‌تر کردن شبکه اجتماعی‌تان است.



## ۴. خدمات اختصاصی ارائه دهید

با پاداش‌هایی واقعی مسیرتان به سوی لایک بیشتر را هموارتر کنید. یک رستوران مکزیکی زنجیره‌ای فقط و فقط در صفحه شبکه اجتماعی خود اعلام کرد که در یکی از شعبات، بوریتوی (یک نوع ساندویچ) رایگان عرضه می‌شود. با این کار سیل فالوئر و لایک به سوی این صفحه جاری شد. چه کسی یک بوریتوی رایگان را نادیده می‌گیرد؟

## ۵. همکار پیدا کنید

کسب‌وکارهایی را پیدا کنید که خدماتی مکمل خدمات شما را انجام می‌دهند. به عنوان مثال، یک فروشنده لوازم اصلاح صورت می‌تواند با صفحه اختصاصی یک آرایشگاه همکاری کند. کسب‌وکارهایی با تعداد فالوئر مشابه پیدا کنید و با پیشنهاد تبادل تبلیغاتی، مسابقه و اسپانسرینگ به آن‌ها نزدیک شوید. این کار آسان‌ترین کار ممکن برای دو برابر کردن تعداد فالوئرهایتان است.

## ۶. لینک پیج کاری‌تان را در صفحه‌ی خصوصی خود نشر دهید

می‌توانید مطالبی را از پیج کاری خود به صفحه خصوصی‌تان بفرستید تا دوستانتان از آن پیج با خبر شوند. ضمناً از تمامی کارکنان بخواهید که در بخش مشخصات شغلی صفحه اجتماعی خود، لینک پروفایل شما را قرار دهند.

## ۷. محتوای جدید و مرتبط قرار دهید

این کار نیازمند کمی تفکر است. شاید به اشتراک‌گذاری محتوای ایجاد شده توسط افراد دیگر بخشی از استراتژی ارزشمند شما باشد؛ اما مطمئن شوید که دانش و نگرش خود را نیز با دیگران به اشتراک می‌گذارید. ضمناً محتوای جالب، از قبیل متن‌ها و عکس‌های سرگرم‌کننده خیلی بیشتر از محتوای تبلیغاتی به اشتراک گذاشته می‌شود. از این ویژگی خاص بهره ببرید.

## ۸. به طور مرتب ایمیل‌ها و شماره تلفن‌های مشترکین شرکتان را با شبکه مجازی خود همگام کنید

با توجه به ضروری بودن ارائه ایمیل به شبکه‌های اجتماعی می‌توانید با همگام‌سازی لیست ایمیل‌های مشترکین شرکت با صفحه مجازی‌تان، آن‌ها را در شبکه بیابید. همچنین برخی از افراد شماره تلفنشان را نیز در پروفایل خود قرار می‌دهند؛ بنابراین با همگام‌سازی لیست ایمیل‌ها و شماره تلفن‌های مشترکین می‌توانید فالوئرهای زیادی به دست آورید.



## ۹. در بخش «تماس با ما»ی وبسایت، صفحات اجتماعی تان را نیز معرفی کنید

بازدیدکنندگان سایت از این طریق به شما دسترسی دارند؛ بهتر است روش‌های دیگر ارتباطی را نیز به آن‌ها معرفی کنید. لیست کامل و لینک تمام شبکه‌های اجتماعی را که در آن فعال هستید، در بخش «تماس با ما» قرار دهید.

## ۱۰. پاسخگو باشید

ارسال محتوای جالب فقط بخشی از ماجراست. شما باید به شکلی منظم به سؤالات، نظرات و شکایات پاسخ دهید.

## ۱۱. مسابقه برگزار کنید

برگزاری مسابقات یکی از بهترین روش‌های ایجاد انگیزه در فالوورها، جذب فالوئر و افزایش تعداد لایک است.

## ۱۲. دیگران را پیدا و دنبال کنید

فقط منتظر نباشید که مردم به سراغ شما بیایند؛ به صفحات مشابه بروید و افرادی که پست‌های نظیر پست‌های شما را لایک کرده‌اند، پیدا کنید و دنبال کنید.

## ۱۳. از هشتگ‌های مرتبط استفاده کنید

سعی کنید تا حد ممکن از هشتگ‌های مرتبط استفاده کنید. یکی از بهترین راه‌های موجود برای جذب فالوئرهای متعهد این است که آن‌ها را با هشتگ‌های جستجو شده‌شان به پیج خود بکشانید.

## ۱۴. روی شبکه‌های معدودی متعهد شوید

بهتر است به جای آنکه در چندین شبکه اجتماعی عضو شوید و حضور کم‌رنگی داشته باشید. در یک یا دو شبکه حضور مفید و فعالانه‌تری داشته باشید، متمرکز باشید.

## ۱۵. حضور مداوم داشته باشید

به تناوب مطالبی را پست کنید اما اجازه ندهید که این کار باعث ارسال مطالب بی‌کیفیت شود. مطالب جالب و مفیدی را ارسال کنید که مخاطبیتان دوست دارند.

## ۱۶. مشتریان حضوری خود را تشویق به دنبال کردن شما در شبکه‌های اجتماعی کنید

به مشتریانتان انگیزه بدهید تا عضو شبکه اجتماعی شما بشوند و بدین شکل از تخفیفات یا مزایای ویژه آن بهره ببرند.



## ۱۷. شوخ‌طبع باشید

برانگیختن احساسات (مثبت یا منفی) از طریق پست‌های ارسالی روشی عالی برای افزایش به اشتراک‌گذاری است؛ اما ارسال پست‌های طنزآمیز و شاد تعداد اشتراک‌گذاری بالاتری را برایتان به ارمغان خواهد آورد.

## ۱۸. مطالب افراد دیگر را به اشتراک بگذارید

پست‌ها، عکس‌ها و توییت‌های افراد دیگر را به اشتراک بگذارید تا آن‌ها نیز مایل به share کردن محتوای شما شوند.

## ۱۹. شخص باارزشی در شبکه لینک‌دین باشید

اگر نظرات مفیدی در این شبکه ارائه دهید، اعضای آن علاقه‌مند می‌شوند تا بیشتر از شما بشنوند و بدین طریق به دیگر صفحات اجتماعی شما سر می‌زنند.

## ۲۰. هدفمند باشید

اهداف مشخص و کوتاه مدتی را برای خود تعیین کنید تا بدانید که در طی یک بازه زمانی مشخص می‌خواهید به چه تعداد فالوئر برسید. بدین گونه تمرکز خود را از دست نمی‌دهید و شانس رسیدن به هدف مورد نظر را خواهید داشت.

## ۲۱. بهترین عکس‌هایتان را در اینستاگرام بگذارید

تا امروز مردم بیش از بیست میلیارد عکس در صفحات اینستاگرام‌شان گذاشته‌اند. به همین دلیل ارسال حجم زیادی از عکس‌های بی‌کیفیت راه به جایی نمی‌برد. ۴ تا ۶ عکس برتر خود را انتخاب و طی روز ارسال کنید.

## ۲۲. به سؤالات مردم در صفحات دیگر پاسخ دهید

بسیاری از برندهای بزرگ و شناخته شده سؤالات فالوئرهای خود را بی‌پاسخ می‌گذارند. شما می‌توانید با پاسخی صادقانه و مفید به آن‌ها کمک کنید. فراموش نکنید برای این کار با صفحه اجتماعی شغلی‌تان پیام بگذارید تا فالوئرهای بیشتری را جذب کنید.

## ۲۳. نام کاربری خود را تغییر ندهید

اگر می‌خواهید مردم با جستجوی نام کاربری‌تان شما را پیدا کنند، مطمئن شوید که نام کاربری‌تان با نام برندتان همسو و یکسان باشد. از مخفف سازی نام کاربری‌تان جدا خودداری کنید و از تغییر گاه‌به‌گاه آن نیز بپرهیزید.



## ۲۴. از فیلترهای تصویری مناسب استفاده کنید

برخی از فیلترهای محبوب نقش بیشتری در دیده شدن عکس‌های شما دارند. محبوب‌ترین فیلترهای عکس عبارت است از: حالت نرمال (بدون فیلتر)..(earlybird,x-proll,riss.amaro,Hudson,myfair, valencia,inkwell).

## ۲۵. در زمان مناسبی از روز مطالبتان را ارسال کنید

شما باید زمان ارسال مناسب پست را در نظر داشته باشید. بررسی کنید و ببینید چه زمانی بیشترین لایک را دریافت کرده‌اید. معمولاً مردم در زمان تعطیلات و استراحت بیشتر به سمت گوشی‌های هوشمند خود کشیده می‌شوند و به چک کردن شبکه‌های اجتماعی می‌پردازند. این موضوع برای دیده شدن عکس‌هایتان اهمیت زیادی دارد.

