



## ۱۱ نکته برای افزایش فروش در اینستاگرام

برندها و کسب‌وکارها می‌توانند با افزایش فروش در اینستاگرام درآمد بالایی کسب کنند. آیا در بازاریابی اینستاگرام تازه‌کار هستید؟ یا برای جذب فالوئر و فروش تلاش می‌کنید؟ پس این مقاله برای شما است.

### چرا فروش در اینستاگرام؟

هیچ شکی نیست که اینستاگرام پلتفرم عظیمی است و در واقع بیش از ۱ میلیارد کاربر فعال در سراسر جهان دارد؛ اما می‌دانستید این پلتفرم عظیم اشتراک‌گذاری عکس فقط مخصوص هنرمندان، عکاسان و علاقه‌مندان به هنر دیجیتال نیست؟ اینستاگرام یک بستر عالی بازاریابی برای همه کسب‌وکارها است. اصلاً هم جای تعجب ندارد! زیرا:

• ۹۰ درصد کاربران اینستاگرام حداقل یک برند را فالو کرده‌اند.

• ۸۳ درصد کاربران اینستاگرام برندها یا محصولات جدیدی در این پلتفرم پیدا می‌کنند.

• ۸۰ درصد کاربران معتقدند اینستاگرام هنگام تصمیم‌گیری برای خرید محصول یا خدمت به آن‌ها کمک می‌کند.

ویژگی‌های مثبت اینستاگرام به همین‌جا ختم نمی‌شود. در سال ۲۰۱۶، اینستاگرام الگوریتم‌هایش را تغییر داد تا پست‌ها به‌جای ترتیب زمانی بر اساس محبوبیت در فیدها ظاهر شوند؛ یعنی پست‌های جذاب با مشارکت بالا اول نمایش داده می‌شوند و پست‌های غیر جذاب هرگز دیده نمی‌شوند. پس اگر برندگان جدید است و فالوئر زیادی ندارید، چگونه می‌توانید فروش خود در اینستاگرام را افزایش دهید؟

در این قسمت به ۱۱ نکته برای شاخص شدن و افزایش فروش در اینستاگرام اشاره می‌کنیم.

## ۱. تهیه عکس‌های خیره‌کننده

فرض کنید یک کاربر معمولی اینستاگرام در فیدهای خود می‌چرخد و از یک پست معمولی به پست معمولی و خسته‌کننده دیگر می‌رسد. ناگهان یک پست خاص مثل پستی از نشنال جئوگرافیک توجهش را جلب می‌کند. نیازی نیست خودتان به یونان سفر کنید و از ماه کاملی که پشت معبد پوزیدون سر برمی‌آورد، عکس بگیرید. فقط کافی است صفحه اینستاگرام را ثابت نگه دارید و این عکس زیبا، منحصر به فرد و باکیفیت نشنال جئوگرافیک را تماشا کنید.

سه نکته مهم برای جذاب‌تر کردن عکس‌ها عبارت‌اند از:

**تصاویری پست کنید که با مخاطب حرف بزنند.** مثلا، اگر می‌دانید مخاطبان به فرهنگ‌های مختلف سراسر جهان علاقه دارند، چنین تصویری حتما توجهشان را جلب می‌کند.

**به قوانین عکاسی حرفه‌ای پایبند باشید.** خبر خوب این‌که برای گرفتن عکس‌های

خیره‌کننده نیازی به دوربین DSLR و تجهیزات حرفه‌ای گران‌قیمت ندارید. فقط برای عکاسی با موبایل از اصول زیر پیروی کنید و نتیجه فوق‌العاده‌اش را ببینید.

- هر وقت می‌توانید از نور طبیعی استفاده کنید.
- از قرار گرفتن در معرض نور زیاد اجتناب کنید (یعنی قبل از گرفتن عکس، روشن‌ترین قسمت کادرتان را مشخص کنید).
- از طلوع، غروب یا یک روز ابری عکس بگیرید.
- با زوایای مختلف و جذاب عکس بگیرید. (بله درست شنیدید! مثلاً خم شوید، دراز بکشید و حتی اگر خیلی هیجان‌زده هستید از دیواری بالا بروید.)
- از قاب‌های منحصربه‌فرد مثلاً یک پرچین، دو آسمان‌خراش یا کمی فضای بیشتر استفاده کنید.

**عکس‌هایتان را با ابزار مناسب ارتقا دهید.** سه اپلیکشین برتر زیر که مخصوص ویرایش عکس هستند، کیفیت عکس‌هایتان را به‌شدت ارتقا می‌دهند:

- **VSCO.** عکاسان این برنامه را بهترین برنامه ویرایش عکس برای اینستاگرام می‌دانند.
- **Canva.** این اپ، ابزارهای زیادی دارد که امکان شخصی‌سازی عکس را در اختیارتان قرار می‌دهد.
- **A Color Story.** این اپ با ارائه فیلترهای قابل تنظیم کمک می‌کند همیشه در محدوده رنگ‌های اختصاصی خود بمانید.

## ۲. برگزاری مسابقات

اجرای مسابقات اینستاگرامی به شما کمک می‌کند تا با افراد ارتباط برقرار کرده و هزاران فالوئر جدید جذب کنید. می‌توانید از این سه ایده عالی برای مسابقات اینستاگرامی استفاده کنید:

- **لایک، کامنت و فالو.** کاربران پست شما را لایک می‌کنند و برای شرکت در مسابقه صفحه شما را فالو می‌کنند.
- **تگ کردن یک دوست.** کاربران به ازای هر فردی که زیر پست شما تگ کنند، یک امتیاز در مسابقه کسب می‌کنند.
- **محتوای تولیدشده توسط کاربر (UGC).** مخاطبان شما، پست‌های منحصر به فرد خود را تولید می‌کنند و کسب‌وکار شما را روی آن تگ می‌کنند یا از **هشتگ** ایجادشده توسط شما استفاده می‌کنند.

UGC بهترین نوع مسابقه است. چرا؟ زیرا افراد دوست دارند استوری‌های خودشان را به اشتراک بگذارند، از خلاقیت خود استفاده کنند و فالوئرهای خود را تحت‌تاثیر قرار دهند. (همچنین نیازی به گفتن نیست که بردن جوایز جذاب را هم دوست دارند!)

### ۳. استفاده از ویدیو

آیا می‌دانید ویدیوهای اینستاگرام، ۲ برابر بیشتر از سایر پست‌ها باعث برقراری ارتباط می‌شوند؟ پس اگر می‌خواهید توجه فالوئرهای خود را جلب کنید، وقت آن است که از قابلیت ویدیوها بهره‌برداری کنید.

#### اصول ویدیوهای اینستاگرام:

- ویدیوها را کوتاه کنید و سعی کنید با حرکات چند ثانیه اول کلیپ، توجه بینندگان را جلب کنید.
- زیرنویس اضافه کنید (ویدیوهای اینستاگرام به‌طور پیش‌فرض بی‌صدا هستند).
- ویدیوهایتان را بر اساس هدف خاصی برنامه‌ریزی کنید (مثلاً هدف‌تان این است که ترافیک را به وبلاگ خود هدایت کنید، ارتباط ایجاد کنید، فالوئر جدید جذب کنید یا به مخاطبان آموزش دهید).
- تصاویر پشت‌صحنه برندگان را نمایش دهید تا رابطه‌ای انسانی با مخاطبان برقرار کنید.

- از نوع کاربری محصولاتتان فیلم و عکس تهیه کنید (مثلا، ویدیویی از مشتریان در حال استفاده از محصولاتتان تهیه کنید).
- هنگام فیلمبرداری ویدیو از قوانین عکاسی حرفه‌ای پیروی کنید.

#### ۴. ارائه محتوای اختصاصی در استوری‌ها

برای نمایش کارهای پشت‌صحنه از استوری اینستاگرام استفاده کنید و بینندگان را در جریان فعالیت‌های برندتان قرار دهید. شرکت باکسی‌چارم و استوری‌هایش مثالی فوق‌العاده از این ترفند است. همان‌طور که می‌دانید، این شرکت جعبه‌های سفارشی لوازم‌آرایش تولید می‌کند و همه برندهای محبوبتان را در یک جعبه ارائه می‌دهد. آن‌ها برای جلب‌توجه تماشاگران، استفاده افراد عادی از این جعبه‌ها را استوری می‌کنند. این روش باعث افزایش فروش در اینستاگرام می‌شود.

#### ۵. پاسخ دادن به کامنت‌ها

کاربران اینستاگرام در حجم انبوهی از محتوا غرق شده‌اند. پس چطور وقت می‌کنند زیر پست شما کامنت بگذارند و نظر دهند؟ درست است که شما دستاورد فوق‌العاده‌ای داشته‌اید و آن را در پست نمایش داده‌اید؛ اما در این نقطه متوقف نشوید. با پاسخ دادن به نظردهندگان، به آن‌ها احساس خاص بودن بدهید. کامنت‌هایشان را لایک کنید، از آن‌ها تشکر کنید و به سوال‌هایشان پاسخ دهید. نگران نباشید! اگر هزاران کامنت دارید (خوش به حالتان!) و وقت ندارید به همه آن‌ها پاسخ دهید، می‌توانید یک ادمین رسانه اجتماعی استخدام کنید تا این کار را برایتان انجام دهد.

#### ۶. پیوستن به پادها یا گروه‌های اینستاگرام (Pod)

در بازاریابی اینستاگرام تازه‌کار هستید و فالوئر زیادی ندارید؟ پس با استفاده از پادها

یا گروه‌های باکیفیت اینستاگرام، افراد بیشتری را به برندگان جذب کنید.

- یک پاد کوچک اینستاگرام پیدا کنید. پادها گروه‌هایی از کاربران اینستاگرام هستند که برای افزایش فالوئرهای یکدیگر و فعالیت بیشتر هر یک از اعضا با هم متحد می‌شوند.
- از قوانین برقراری ارتباط در پاد پیروی کنید. معمولاً باید پست‌های سایر اعضای پاد را لایک کنید، درباره آنها نظر دهید و آن‌ها را به اشتراک بگذارید.
- در عوض، سایر اعضا هم پست‌های شما را لایک می‌کنند، زیر آن نظر می‌دهند و آن‌ها را به اشتراک می‌گذارند.

یادتان باشد:

- سراغ پادهای کوچک با ۱۵ تا ۲۰ عضو بروید.
- از عضویت در پادهای بزرگ و اسپمی با هزاران کاربر خودداری کنید.
- به مسئولیت‌های خود عمل کنید! لایک نکردن، کامنت نگذاشتن و به اشتراک نگذاشتن پست‌های سایر اعضا باعث اخراجتان از پاد می‌شود.
- پادها فقط برای شروع کار عالی هستند. وقتی برندگان به بلوغ کافی رسید، دلتان می‌خواهد لایک‌ها، کامنت‌ها و اشتراک‌گذاری‌های مخصوص خود را داشته باشید، نه مواردی که با کمک سایر اعضای پاد به دست آمده است.

## ۷. استفاده از هشتگ‌های بیشتر

استفاده از هشتگ‌ها روشی عالی برای افزایش مخاطبان در اینستاگرام است؛ زیرا پست‌هایتان در صفحات مربوط به آن هشتگ دیده می‌شود. از آنجاکه اینستاگرام به شما اجازه می‌دهد در هر پست حداکثر از ۳۰ هشتگ استفاده کنید، می‌توانید از این قابلیت نهایت بهره را ببرید! اول باید از محبوب‌ترین هشتگ‌های اینستاگرام استفاده کنید. این هشتگ‌ها شما را در معرض دید میلیون‌ها کاربر قرار می‌دهد. سپس،

هشتگ‌های اختصاصی خود را ایجاد کنید. این مرحله برای وقتی است که برندگان را ایجاد کرده‌اید و فالوئرهای زیادی دارید.

باید همه این موارد را با هم رعایت کنید! در همه پست‌هایتان از هشتگ‌های یکسان استفاده نکنید تا پست‌هایتان اسپمی نشود.

## ۸. استفاده هوشمندانه از لینک‌ها

برخلاف سایر رسانه‌های اجتماعی، اینستاگرام اجازه نمی‌دهد در پست‌هایتان لینک بگذارید. اما نگران نباشید. با دو روش لینک دهی می‌توانید کاربران را به فروشگاهتان بکشانید.

**لینک موردنظران را در قسمت «بایو» بگذارید.** اینستاگرام به شما اجازه می‌دهد فقط یک لینک را در بیوگرافی صفحه خود بگذارید. از آن هوشمندانه استفاده کنید و کاربران را به وبسایت فوق‌العاده خود هدایت کنید.

**لینک‌ها را در استوری‌های اینستاگرام قرار دهید.** وقتی تعداد فالوئرهایتان به ۱۰ هزار نفر می‌رسد، اینستاگرام گزینه «به سمت بالا بکشید» استوری را در اختیارتان قرار می‌دهد و بازدیدکنندگان می‌توانند لینک‌ها یا سایر اطلاعات مربوط به شما را آنجا ببینند.

## ۹. برقراری ارتباط با اینفلوئنسرهای آینده

یک واقعیت حیرت‌انگیز این است که ۸۰ درصد بازاریابان، بازاریابی اینفلوئنسری را موثر می‌دانند؛ یعنی ارتباط با اینفلوئنسرهای واقعی می‌تواند شما را به موفقیت برساند؛ اما باید اینفلوئنسرها را به‌دقت انتخاب کنید. باید سراغ افرادی بروید که:

- در حوزه کاری خود واقعا اثرگذار هستند
- کارشان به محصول شما مربوط است

• فالوئرهایی دارند که محصول شما به دردشان می‌خورد

## ۱۰. استفاده از ایموجی‌ها: زبان جدید اینترنت

پست‌های اینستاگرامتان را با استفاده سخاوتمندانه از اموجی‌های قلب و رنگین‌کمان و لبخند درخشان کنید. این شکلک‌ها حس خوبی به بینندگان می‌دهند و خیلی محبوب هستند. در واقع، در ۵۰ درصد پست‌های اینستاگرام از شکلک استفاده می‌شود! شکلک‌ها فقط مخصوص برندهای تفریح و سرگرمی نیستند و اگر از آن‌ها درست استفاده شود، برای برندهای جدی و تخصصی هم مناسب هستند.

## ۱۱. اجرای تبلیغات جذاب اینستاگرامی

۶۹ درصد بازاریابان ایالات متحده بودجه خود را صرف تبلیغات در اینستاگرام می‌کنند. به‌علاوه، تبلیغات اینستاگرام این قابلیت را دارند که در معرض دید ۸۴۹.۳ میلیون کاربر باشند. پس اگر هنوز یک کمپین تبلیغاتی اینستاگرام راه‌اندازی نکرده‌اید، همین امروز سراغش بروید. هنگام طراحی تبلیغات اینستاگرام از نکات حرفه‌ای زیر پیروی کنید:

- مشخص کنید که مخاطب دوست دارد چه چیزی ببیند.
- پیامتان را کوتاه کنید؛ زیرا متن **کپشن اینستاگرام** شما بعد از دو خط قطع می‌شود. پس هرچه سریع‌تر مخاطب را ترغیب کرده و او را به اقدام دعوت کنید.
- با کاربران ارتباط برقرار کنید. همان اصول پست‌های معمولی را در تبلیغات پولی هم رعایت کنید تا بتوانید با مخاطبان ارتباط برقرار کنید.

## روش تعامل با کاربران و افزایش فروش در اینستاگرام

اینستاگرام با بیش از یک میلیارد کاربر، مکان شلوغی است؛ اما معنی‌اش این نیست



که نمی‌توانید از آن برای ارتباط با مخاطبان و فروش بیشتر استفاده کنید. کاملاً برعکس! وقتی یاد بگیرید سروصدا و شلوغی مطلوب مخاطبان را ایجاد کنید، از دیدن قابلیت‌های اینستاگرام برای رشد برندتان شگفت‌زده خواهید شد.