



۲۳ ایده استوری برای اینستاگرام

استوری اینستاگرام - Instagram story بهترین راه ورود به حوزه بازاریابی ویدیویی است. ساخت استوری‌ها فقط چند دقیقه طول می‌کشد، برند را به مخاطب می‌شناساند و چون دائمی نیست می‌توانید انواع استراتژی‌های بازاریابی را رایگان در آن‌ها امتحان کنید. حالا استوری‌های اینستاگرام از همیشه محبوب‌تر هستند. بیش از ۷۰ درصد کاربران اینستاگرام روزانه استوری‌ها را تماشا می‌کنند و تماشای ویدیوهای موبایلی هر سال دو برابر می‌شود. پس اگر تاکنون از استوری اینستاگرام استفاده نکرده‌اید، باید فوراً این کار را انجام دهید. اگر ایده استوری اینستاگرام ندارید در این مطلب با همراه باشید.

در زیر ایده‌های آزمون شده و موفق برای استوری اینستاگرام آورده شده است:

با اینکه استوری‌های اینستاگرام به راحتی ساخته می‌شوند، اما انتخاب استوری

مناسب برای کسب‌وکارخان مانند پرتاب تیری در تاریکی است و نتیجه آن مشخص نیست. به همین دلیل ما ۲۳ ایده استوری اینستاگرام را گردآورده‌ایم که آزمون شده هستند و باعث افزایش فالوئرهای می‌شوند. پس تحقیق و جستجو را متوقف کنید و با استفاده از نکات زیر، استوری‌های جذاب پست کنید.

۱. به سوالات مخاطبان پاسخ دهید

با پرسیدن سوالات مربوط به کسب‌وکارخان از مخاطبان، تعامل آن‌ها را افزایش دهید. شما می‌توانید هر چیزی از آن‌ها بپرسید. بهترین روش، استفاده از استیکر «هرچه می‌خواهی بپرس» است. به این ترتیب، مخاطب با استوری شما ارتباط برقرار می‌کند و می‌توانید خود را به عنوان مرجع موضوعی معرفی کنید که درباره‌اش صحبت می‌کنید. با ساخت ویدیوی «پاسخ به سوالات» این اقدام را یک قدم فراتر برده و آن را در قسمت هایلایت‌ها ذخیره کنید.

۲. سوال بپرسید

اگر می‌خواهید از نظرات مصرف‌کنندگان درباره یک محصول یا خدمت آگاه شوید، پرسیدن سوال در استوری‌ها، ایده بسیار خوبی است. یک استیکر پاسخ در استوری بگذارید تا مخاطبان بتوانند جواب‌هایشان را برایتان ارسال کنند. اگر ایده جدیدی برای استوری بعدی ندارید، می‌توانید برای تعیین محتوای جذاب بعدی از مخاطبان سوال بپرسید و نظر بخواهید. با این روش مشارکت آن‌ها را برمی‌انگیزید و آنچه واقعا دوست دارند را برایشان پست می‌کنید. پس این یک روش بُرد-بُرد است.

۳. نظرسنجی و آزمون برگزار کنید

اگر می‌خواهید کاربران را به ارائه پاسخ تشویق کنید، به جای طرح سوال باز، نظرسنجی یا آزمون انجام دهید. برای این کار هم می‌توانید از استیکرها کمک بگیرید. یک پاسخ

چندگزینه‌ای برای کاربران قرار دهید تا با یک کلیک بتوانند با شما تعامل برقرار کنند و نیازی به تایپ کردن پاسخ نداشته باشند. واکنش راحت و سریع با کشیدن نوار اموجی هم روشی بسیار ساده و موثر برای کاربران است.

۴. لوکیشن را مشخص کنید

ایده استوری دیگر آن است که با افزودن استیکر لوکیشن در استوری اینستاگرام مخاطبان راحت‌تر می‌توانند شما را پیدا کنند. استوری‌هایی که لوکیشن دارند برای افرادی که در اطراف آن مکان هستند، نمایش داده می‌شوند و مخاطبان جدیدی را به صفحه شما می‌کشانند که در غیر این صورت به آن‌ها دسترسی نداشتید. هر وقت فکر کردید که اعلام لوکیشن مناسب است، این کار را انجام دهید و منتظر مخاطبان جدید باشید.

۵. سخنان افراد مختلف را استوری کنید

نقل قول‌ها کوتاه، واضح و مهم‌تر از همه قابل اشتراک هستند. این نقل قول‌ها می‌توانند انگیزشی، جالب، الهام‌بخش، خنده‌دار، مربوط به کسب‌وکارتان یا درباره هر موضوعی باشند. نقل قول‌های مناسب برای کسب‌وکار و برندگان را در اینترنت جستجو کنید و سپس آن را در استوری به اشتراک بگذارید.

۶. محصولی را تبلیغ کنید

تبلیغ محصول یا خدماتتان در استوری اینستاگرام راهی مطمئن برای ایجاد هیجان و شناساندن برند به مخاطبان است و به شما این امکان را می‌دهد که بدون صرف هزینه برای آگهی و تبلیغات، فالوئرهایتان را بازاریابی کنید. با استفاده از استیکرهای محصول مخاطبان خود را به یک صفحه خرید هدایت کنید. توجه داشته باشید که فقط کسب‌وکارهای تاییدشده در اینستاگرام به استیکر محصول دسترسی دارند.

همچنین می‌توانید از ویژگی قدیمی‌تر «بالا بکشید» استفاده کرده و بینندگان استوری را به سایت خود هدایت کنید.

۷. محصولی که قرار است به‌زودی توزیع شود را معرفی کنید

یک ایده استوری خوب این است که با تبلیغ گذرا و جذاب محصولی که قرار است به‌زودی توزیع شود، فالوئر‌ها را هیجان‌زده کنید. این کار نه تنها باعث ایجاد هیجان قبل از توزیع محصول می‌شود، بلکه ارائه اطلاعات زودهنگام به افراد، آن‌ها را به فالو کردنشان ترغیب می‌کند.

۸. شمارش معکوس بگذارید

همه عاشق یک شمارش معکوس خوب هستند، مثل شمارش معکوس برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار، فروش ویژه، شب سال نو، یک روز خاص مانند جمعه سیاه یا کریسمس، اگران آخرین فیلم مارول یا پرتاب سفینه ناسا. از این ایده استوری حتما استفاده کنید، یک استیکر شمارش معکوس روی ویدیوی خود بچسبانید تا فوراً توجه مخاطب را جلب کند.

۹. یک رویداد زنده را نمایش دهید

اگر در حال پخش یک رویداد زنده در اینستاگرام هستید، با گذاشتن تبلیغ در استوری از این امکان تبلیغ رایگان بهره‌مند شوید. این روشی عالی برای حفظ توجه فالوئر‌ها و تماشای لایوتان توسط افراد بیشتر است. همچنین می‌توانید بعد از تمام شدن لایو، سوالی مطرح کنید و از آن‌ها بپرسید که دوست دارند لایو بعدی درباره چه موضوعی باشد.

۱۰. وبلاگ یا پست اینستاگرامی خود را تبلیغ کنید

با نمایش یک ویدیوی تبلیغاتی جذاب در استوری آخرین پست اینستاگرام و مقاله وبلاگ خود را معرفی کنید. همچنین می‌توانید چند دلار هزینه کنید تا این ویدیو به‌عنوان یک آگهی هدفمند پخش شود، بینندگان بیشتری را جذب کند و حتی فالوئرهایتان را افزایش دهد!

۱۱. صفحه‌های دیگر را تبلیغ کنید

اگر شما و برند دیگری در اینستاگرام مخاطبان مشابهی دارید، با معرفی آن برند یک جامعه بزرگ‌تر از مخاطبان برای خود بسازید. اگر بتوانید تبلیغات متقابلی با آن برند انجام دهید، خودتان و مخاطبان نفع زیادی می‌برید. به‌این‌ترتیب، مخاطبان با محصول جالب دیگری آشنا می‌شوند و آن برند هم در معرض توجه قرار می‌گیرد و برند شما را در صفحه‌اش تبلیغ می‌کند.

۱۲. موفقیت‌های بزرگ و کوچک خود را برجسته کنید

همه عاشق داستان‌های موفقیت هستند. خیلی راحت می‌توانید ویدیویی از تعریف‌ها و تاییدهای مشتریان تهیه کنید یا مطالعات موردی کوچک را در استوری منتشر کنید. عکس‌های قبل و بعد نیز همیشه جذاب هستند و توجه مخاطبان را جلب می‌کنند. باید مزیت رقابتی و نقطه برتری برندتان را به نمایش بگذارید و به منافع آن برای مخاطبان اشاره کنید.

۱۳. مسابقه برگزار کنید

مسابقات راهی عالی برای ایجاد تعامل هستند. از فالوئرهای شما بخواهید درباره استوری نظر دهند، خودشان استوری بگذارند و صفحه شما را تگ کنند یا جدیدترین پست

شما را لایک کنند. باید حواستان به کامنت‌ها باشد و ظرف ۲۴ ساعت برنده را انتخاب کنید. اپ‌هایی وجود دارند که می‌توانند برنده را برای شما انتخاب کنند. می‌توانید هنگام استفاده از این اپ‌ها و انتخاب برندگان، از صفحه گوشی فیلم‌برداری کنید. سپس، این ویدیو را استوری کنید و برنده را تگ کنید.

۱۴. پشت‌صحنه‌ها را نشان دهید

همه عاشق دیدن ماجراهای پشت پرده هستند. اینکه چگونه محصولات را تولید می‌کنید؟ فضای شرکتتان چگونه است؟ روند خلاق شرکتتان چیست؟ جنبه اجتماعی کسب‌وکارتان را در رسانه‌های اجتماعی نمایش دهید و از افراد پشت‌صحنه ویدیو بگذارید. مثلاً اگر رستوران دارید، یک ایده استوری خوب این است که مراحل پخت غذاها را در شبکه‌های اجتماعی منتشر کنید.

۱۵. مسئولیت استوری را به کارمندان بسپارید

به یکی از کارمندان اجازه دهید که برای یک روز مسئولیت استوری گذاشتن در صفحه اینستاگرام شرکت را به عهده بگیرد. با این کار جنبه انسانی‌تری به برند خود می‌دهید و مخاطبان بیشتر با شما ارتباط برقرار می‌کنند، زیرا به‌هرحال، هر کسب‌وکاری از مجموعه‌ای از افراد تشکیل شده و باید این جنبه از کار را هم نمایش دهید. مثلاً یک ایده استوری آن است که تور بازدید از قسمت‌های مختلف شرکت برگزار کرده و آن را استوری کنید یا یک روز از زندگیتان در شرکت را با عکس‌ها و ویدیوهای سریع نشان دهید.

۱۶. به مشتریان توجه کنید

به مشتریان خود توجه کرده و آن‌ها را برجسته کنید تا افراد بیشتری از صفحه برندتان بازدید کنند. مثلاً می‌توانید تاییدیه‌های مشتریان یا نظرات آن‌ها درباره نقش

تحول‌ساز کسب‌وکار، محصول یا خدمتتان در زندگیشان را نمایش دهید. مثلاً می‌توانید محصولتان را در یک فضای طبیعی نمایش دهید، از مشتریان همراه با جعبه‌های بزرگ سفارششان از برندگان عکس بگیرید یا از مشتریانی که مدت‌ها از برندگان حمایت کرده‌اند، تشکر کنید.

۱۷. مسئولیت استوری‌ها را به مشتریان بسپارید

اگر مسئولیت تهیه استوری برای اینستاگرام شرکت را به وفادارترین مشتریان بسپارید، با این روش عالی اعتماد مخاطبان را جلب می‌کنید. با این کار نه تنها رابطه قوی خود با مشتریان را به مخاطبان نشان می‌دهید، بلکه از این ابزار عالی فروش هم بهره‌برداری می‌کنید، زیرا مشتریان بیشتر به حرف‌های مشتریان دیگر گوش می‌دهند نه به تبلیغات برند.

۱۸. پیشنهاد ویژه و تخفیف ارائه دهید

همچنین می‌توانید پیشنهادات ویژه با فرصت اقدام محدود را در استوری‌ها به نمایش بگذارید. این کار باعث افزایش بازدیدها و افزایش تعداد فالوورها می‌شود، زیرا مردم نمی‌خواهند پیشنهادهای منحصربه‌فردی که هیچ برند دیگری ارائه نمی‌دهد را از دست بدهند. کمیابی باعث فروش بیشتر می‌شود.

۱۹. یک مجموعه استوری را به اشتراک بگذارید

اگر می‌خواهید مجموعه‌ای از مطالب دنباله‌دار را با مخاطبان به اشتراک بگذارید، استوری اینستاگرام بهترین مکان برای این کار است. مثلاً می‌توانید مجموعه‌ای از دستوره‌های غذا، آموزش گام‌به‌گامی مربوط به کسب‌وکارتان یا هر چیز دیگری را به اشتراک بگذارید. به این فکر کنید که دوست دارید در صفحات مشابه صفحه خودتان چه مطالبی ببینید و سپس همان مطالب را به استوری‌های کوتاه تقسیم کرده و

منتشر کنید. می‌توانید هر نوع محتوا را به اپیزودها و بخش‌های کوچک تقسیم کنید و با انتشار آن‌ها در طول زمان، مخاطبان بیشتری جذب کنید. این مطالب مجموعه‌وار را در قسمت هایلایت‌ها ذخیره کنید تا مخاطبان بتوانند بعد از تمام شدن ۲۴ ساعت، همچنان نتیجه تلاش شما را ببینند.

۲۰. هشتگ مخصوص خود را درست کنید

هشتگ‌ها می‌توانند باعث محبوبیت کسب‌وکارها در شبکه‌های اجتماعی شوند. یکی از بهترین نمونه‌های **هشتگ اینستاگرام**، هشتگ «کلوپ ۶۰ ثانیه‌ای‌ها» بود که توسط کارآفرینی به نام گری واینرچاک ارائه شد. او به افرادی که در ۶۰ ثانیه اول زیر هر پستی کامنت می‌گذاشتند جایزه می‌داد. با این روش، نرخ تعامل صفحه‌اش به شدت افزایش یافت. هشتگی کوتاه، جذاب و به‌یادماندنی خلق کنید و آن را در استوری اینستاگرام تبلیغ کنید.

۲۱. لایو برگزار کنید

این کار بهترین روش ایجاد تعامل در صفحه است. اول، به این دلیل که اینستاگرام برای لایوها برتری قائل می‌شود و آن‌ها را قبل از مطالب دیگر برای مخاطبان نمایش می‌دهد. دوم اینکه می‌توانید بلافاصله و مستقیم با مخاطبان ارتباط برقرار کنید. همچنین، هر لایک و کامنت مخاطبان را بلافاصله می‌بینید و می‌توانید به آن واکنش نشان دهید. یک مزیت دیگر لایوها این است که بعد از تمام شدن، در قالب استوری برای مخاطبان نمایش داده می‌شوند. بیشتر ایده‌های استوری که در بالا توضیح دادیم به راحتی می‌توانند برای لایو هم استفاده شوند.

۲۲. از محتوای قدیمی دوباره و در قالب جدید استفاده کنید

فقط نباید از ویدیوهای مخصوصی که برای اینستاگرام ساخته‌اید استفاده کنید، بلکه

می‌توانید از هر اینفوگرافیک، فیلم رویدادها یا بخش‌هایی از استوری‌های قبلی که مخاطبان دوست داشته‌اند، استفاده کنید. هر آنچه در جای دیگری تولید کرده‌اید را می‌توانید دوباره در قالب یک ویدیوی جذاب برای مخاطبان اینستاگرام نمایش دهید و ساخت آن‌ها فقط چند ثانیه طول می‌کشد.

۲۳. مهارت‌های خود را نمایش دهید

به احتمال زیاد در کسب‌وکار خود خبره هستید، پس استوری‌هایی برای اینستاگرام بسازید که شما را به عنوان یک مرجع معتبر در زمینه فعالیتتان مطرح کند؛ چه پخت ساندویچ‌های خوش‌طعم باشد، چه باز کردن گرفتگی لوله یا هر مشکل دیگری که کسب‌وکارتان حل می‌کند. کسب‌وکارتان را به مخاطبان معرفی کنید تا تعامل بهتری با شما برقرار کنند، صفحه‌تان را فالو کنند و از شما خرید کنند.

["message_box text_color="light]

چند نکته مهم دیگر برای استفاده از استوری اینستاگرام

• از هایلایت‌ها استفاده کنید

هیچ دلیلی وجود ندارد که اجازه دهید بهترین استوری‌هایتان برای همیشه پاک شوند. اگر فکر می‌کنید این استوری‌ها حتی بعد از گذشت شش ماه هم برای مخاطبان مفید است، حتماً آن‌ها را در هایلایت‌ها ذخیره کنید.

• از ویژگی‌های جدید استفاده کنید

اینستاگرام همیشه چیزهای جدید مثل استیکرهای جدید، ویژگی‌های جدید و فناوری جدید را امتحان می‌کند و دوست دارد هر وقت ویژگی جدیدی ارائه کرد، مردم تا حد امکان آن را امتحان کنند. پس برای هرکسی که از این قابلیت‌های جدید استفاده کند، امکان تعامل بیشتر با مخاطبان را فراهم می‌کند. لایو یک نمونه عالی از این قانون مهم در اینستاگرام است و همان‌طور که می‌دانید

اینستاگرام لایوها را قبل از استوری‌ها نمایش می‌دهد. به‌هرحال، این پلتفرم مدام ویژگی‌های جدید برای افزایش تعامل ارائه می‌کند، پس حواستان را حسابی جمع کنید تا این فرصت‌ها را از دست ندهید.

• اصالت برندگان را حفظ کنید

اگر همیشه نگران هستید که ویدیوی شما به‌اندازه کافی عالی نیست، این وسواس را کنار بگذارید. استوری‌های اینستاگرام فقط ۲۴ ساعت نمایش داده می‌شوند، بنابراین بینندگان انتظار دارند محتوای شخصی، اصیل و بدون آمادگی قبلی از شما ببینند. ویدیوهای عالی و ویرایش شده خود را برای پست‌های اینستاگرام نگه دارید و فقط سعی کنید واقعی و باورپذیر باشید.

• از هشتک‌ها استفاده کنید

هشتک‌ها عاملی کلیدی برای دیده شدن استوری‌ها توسط افرادی است که شما را دنبال نمی‌کنند. اگر هشتکی دارید که مخاطبان احتمالی شما را جذب می‌کند، آن را در قالب استیکر به استوری اضافه کنید. همچنین از هشتک‌هایی استفاده کنید که به‌طور غیرمستقیم به کسب‌وکارتان مربوط هستند و می‌توانید آن‌ها را پشت استیکرها و گیف‌های جذاب دیگر پنهان کنید. با این کار استوری‌هایتان شلوغ نمی‌شوند، تمیز و چشم‌نواز باقی می‌مانند و هم‌زمان دسترسی آن‌ها به مخاطبان بیشتر می‌شود.

[message_box/]

اگر شما ایده استوری جذابی دارید، لطفاً با ما به اشتراک بگذارید.