۵ دلیل ریزش فالوئرها در اینستاگرام

طبق تحقیقات وبلاگ هاب‌اسپات، ۱۴ درصد بازاریابان اینستاگرام گزارش کرده‌اند که از سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ تعداد زیادی از فالوئرهای خود را از دست داده‌اند. اگر شما هم جزء آن ۱۴ درصد هستید، شاید بخواهید دلیل این ریزش را بدانید. نگران نباشید. ما در این مقاله مهم‌ترین دلایل ریزش فالوئرها در اینستاگرام و روش بازیابی آن‌ها را به شما نشان می‌دهیم.

چرا این همه فالوئر را در اینستاگرام از دست می‌دهم؟

۱. به اندازه کافی پست نمی‌گذارید یا زیادی پست می‌گذارید

وقتی از بازاریابان اینستاگرام نظرسنجی کردیم، ۴۰ درصد گفتند که نگذاشتن پست‌های کافی دلیل شماره یک از دست دادن فالوئر است، اما ۳۳ درصد گفتند که زیاد از حد پست گذاشتن هم اثر مشابهی دارد. باید در پست گذاشتن تعادل را رعایت کنید. باید به اندازه کافی پست بگذارید تا مخاطبان هدف شما را ببینند و در

دریای پست‌های اینستاگرام گم نشوید. همچنین، نباید آن‌قدر پست بگذارید که مخاطب در سیل پست‌های شما غرق شود.

حداقل یک بار در روز پست بگذارید که می‌تواند در قالب استوری، ریلز یا فید باشد. اگر مجبور به انتخاب هستید، استوری‌ها بهترین گزینه هستند، زیرا بررسی بازاریابان نشان می‌دهد که استوری پس از لایو دومین راه محبوب جذب فالوئر در اینستاگرام است. در هفته ۲ تا ۳ پست در فید خود بگذارید. می‌توانید این تعداد را بر اساس واکنش مخاطبان افزایش دهید، اما بهتر است آن را کاهش ندهید.

۲. بیش‌ازحد دنبال فروش هستید

۳۹ درصد بازاریابان اینستاگرام معتقدند دومین دلیل از دست دادن فالوئرها تمرکز بیش‌ازحد محتوای صفحه بر فروش است. اکثر بازاریابان اینستاگرام محتوایی درباره محصولات/خدمات برندشان پست می‌کنند و این نوع محتوا دومین بازده سرمایه را دارد. بااین‌وجود، اگر شما هم فقط این نوع محتوا را پست می‌کنید، احتمال دارد مخاطبانتان را از دست بدهید. دوباره تاکید می‌کنم که تعادل، کلید موفقیت است.

علاوه بر پست‌هایی که محصولات/یا خدماتتان را معرفی می‌کنند، باید محتوایی پست کنید که:

- بازتابی از ارزش‌های برندتان باشد.
- مخاطبان را به گفتگو تشویق کند.
- گروه‌ها و مجمع‌هایی در اینستاگرام بسازد.

یکی دیگر از استراتژی‌های موثر برای تولید محتوا چیست؟ خنداندن مخاطبان. نظرسنجی ما نشان داد که محتوای خنده‌دار موثرترین روش برای جذب فالوئر، اشتراک‌گذاری دوباره پست‌ها و تعامل در اینستاگرام است.

۳. فالوئر خریده‌اید

اگر فالوئرهای رباتی خریده‌اید، ناگهان همه با هم ناپدید می‌شوند و فهرست فالوئرهایتان خالی می‌شود. ۳۹ درصد بازاریابان اینستاگرام فالوئر خریدنی را سومین

دلیل ریزش تعداد فالوئرها می‌دانند. با این‌که خرید فالوئر رباتی وسوسه‌انگیز است و همه دوست دارند تعداد زیادی فالوئر داشته باشند، این روش در بلندمدت به شما آسیب می‌رساند. در عوض، با یک برنامه منظم پست‌گذاری، ارائه محتوای ارزشمند، دنبال کردن روندهای رایج و بررسی اطلاعات و داده‌ها، فالوئرهای واقعی جذب کنید.

البته این کار هم نباید خیلی طول بکشد. فقط ۱ درصد بازاریابان این نظرسنجی گفتند که جذب ۱۰۰۰ فالوئر برای برندشان یک سال طول کشیده است. اکثر این بازاریابان (۶۵ درصد) گفتند که این کار بین یک تا شش ماه طول می‌کشد. ۱۳ درصد هم این کار را در کمتر از یک ماه انجام داده‌اند. همه این داده‌ها نشان می‌دهد که باید از ریزش فالوئرها به‌عنوان فرصتی برای بازسازی صفحه خود و دریافت اطلاعات معتبرتر درباره مخاطبان استفاده کنید.

۴. صفحه‌تان زیبا نیست و روند ثابتی ندارید

مخاطبان ثبات را دوست دارند. ثبات در برندسازی و خلاقیت عامل شهرت برند است. به‌علاوه، ثبات کمک می‌کند که یک پروفایل جذاب برای برندتان بسازید. اگر کاربری از صفحه شما بازدید کند و فکر کند هر پست مربوط به برند متفاوتی است، نمی‌توانند هدف برندتان را درک کنند و در نتیجه شما را آنفالو می‌کند.

خود من اگر برند جدیدی را در فید ببینم، وارد صفحه آن برند می‌شوم و اگر با چند پست آخر صفحه ارتباط برقرار نکنم، آن را آنفالو می‌کنم. فکر می‌کنم اکثر کاربران همین کار را می‌کنند. پس یادتان باشد که برای برندسازی اول باید بر هویت برندتان و زیبایی بصری آن تاکید کنید. می‌توانید با ابزارهایی مانند Canva یک پروفایل جذاب درست کنید که در همه پلتفرم‌ها قابل‌استفاده باشد.

۵. مخاطبانتان متحول شده‌اند، اما شما تغییر نکرده‌اید

اگر علایق و رفتارهای مخاطبان همیشه ثابت بماند، بازاریابی آن‌ها بسیار آسان است، اما متاسفانه این‌طور نیست. پس بازاریابان باید مدام ترفندهای جدید جذب و حفظ مخاطبان را یاد بگیرند. یکی از موثرترین راه‌ها برای انجام این کار، تکیه‌بر داده‌ها و اطلاعات است. این داده‌ها چه می‌گویند؟

مثلا فکر کنید صفحه شما شامل داستان‌های موفقیت مشتری، نکات برجسته محصول، ارزش‌های شرکت و روندهای صنعت است. شاید تولید محتوا درباره روندهای صنعت قبلا نتیجه خوبی داشته، اما در شش ماه گذشته شاهد کاهش آهسته تعداد مخاطبان بوده‌اید. شاید مخاطبان دیگر علاقه چندانی به این نوع محتوا یا شکل و شمایل آن نداشته باشند. پس اگر قبلا از عکس استفاده می‌کردید، حالا بهتر است ویدیو را جایگزین کنید.

استراتژی اینستاگرام شما باید بر اساس داده‌هایتان باشد. اگر از این اطلاعات استفاده نکنید، خیلی زود ارتباط خود با مخاطبان را از دست می‌دهید و فالوئرهایتان به‌تدریج کاهش می‌یابد. از دست دادن فالوئرهای اینستاگرام واقعیت ترسناکی است، اما وقتی دلیل این ریزش را بفهمید، می‌توانید آن را اصلاح کرده و دوباره فالوئرهایتان را بازیابی کنید.