



۵ نکته برای افزایش فروش در اینستاگرام

در این ویدیو می‌خواهم ۵ نکته بگویم که باعث می‌شود فروشتان در اینستاگرام خیلی بیشتر شود. فرض من این است که محصول یا خدمتی دارید و می‌خواهید با مطالبی که در اینستاگرام منتشر می‌کنید، فروشتان را بیشتر کنید.

۱. شروع ویدیو

اولین نکته این است که در شروع ویدیویی که محصول را معرفی می‌کنید، خیلی سریع سر اصل مطلب بروید. مهم‌ترین چیزی که در ابتدای ویدیوی باید بگویید «چه چیزی» است. دقیقاً بگویید چه چیزی را می‌فروشید.

مثلاً ما یک روشی پیدا کردیم که به شما کمک می‌کنیم در یک ماه ۵ کیلو لاغر شوید و...؛ ولی در این توضیحات گفته نشده است که شما چه چیزی می‌فروشید. باید در همان جمله اول بگویید ما بسته قرص‌های ۳۰ تایی ارائه می‌دهیم که روزی یک عدد می‌خورید و بعد توضیحاتی که گفته شد را ارائه می‌دهید.

مخاطب اینستاگرام اصلا حوصله ندارد یک یا دو دقیقه با شما پیش برود و بعد دقیقا بفهمد شما چه چیزی می‌فروشید.

۲. طول ویدیو

دومین نکته این است که طول ویدیوهایی که می‌خواهید منجر به فروش شود، بهتر است حتما کمتر از دو دقیقه باشد و به صورت کاروسلی منتشر کنید. در واقع ویدیو دو قسمت می‌شود، قسمت اول و قسمت دوم. مخاطب با دیدن ویدیویی که طولانی‌تر است، سخت‌تر واکنش نشان می‌دهد و احتمال خرید کمتر می‌شود.

البته اگر مخاطبان شما را خیلی می‌شناسند و به شما خیلی اعتماد دارند شاید تا ۱۰ دقیقه هم نگاه کنند؛ ولی برای افراد جدید طول ویدیویتان حداکثر ۲ دقیقه باشد و در دو قسمت تقسیم کنید و در اختیار مخاطبان قرار دهید.

۳. همزمانی پست و استوری

سومین نکته این است که برای فروش بیشتر حتما پست و استوری را باهم، همراه کنید؛ یعنی یک استوری منتشر کنید و همزمان پستی هم منتشر کنید که توضیحات بیشتری می‌دهد.

درست است که بهترین جای فروش در محیط اینستاگرام استوری است، ولی خیلی از افراد استوری‌ها را نمی‌بینند. یک پست آن استوری را تقویت می‌کند و باعث می‌شود تا افراد بیشتری ببینند و احساس کنند که شما در مورد این محصول جدی‌تر هستید.

۴. استفاده از Bio

نکته چهارم این است که در روزهایی که می‌خواهید فروش خوبی داشته باشید، درست است که در استوری به محصولات لینک داده‌اید و پست هم گذاشته‌اید،

حتما توضیحات Bio را هم عوض کنید؛ لینکش را لینک محصول بگذارید و حداقل یک جمله بنویسید که فروش محصول... و این قسمت را در Bio اضافه کنید.

۵. دایرکت از طرف...

شما به محض اینکه پست را گذاشته‌اید، عده‌ای می‌آیند و نکاتی را می‌پرسند. مثلا به نظرتان قیمت زیاد نیست؟ یا قیمت چقدر است؟ و...

بهترین پیشنهاد این است که در کامنت‌ها کوتاه‌ترین پاسخ ممکن را بدهید و همزمان به دایرکت‌ها بروید و به همان فرد دایرکت بزنید، توضیحات بیشتر بدهید، لینک به صفحه محصول بدهید و...

این موضوع خیلی خسته‌کننده است که در کامنت‌ها ۲۰ خط توضیح دهیم. بنابراین در کامنت خیلی کوتاه پاسخ می‌دهیم و چون خود شخص واکنش نشان داده و کاری انجام داده، از طرف خودمان دایرکت می‌فرستیم؛ یعنی ما پیش‌قدم می‌شویم و توضیحات بیشتری را در دایرکت ارائه می‌دهیم که احتمالا منجر به ناراحتی مخاطب نخواهد شد چون خودش سوالی پرسیده و ما در دایرکت جواب او را می‌دهیم.

بنابراین برای فروش بیشتر در اینستاگرام این ۵ نکته را همزمان سعی کنید رعایت کنید و ببینید فروشتان چقدر بیشتر خواهد شد.