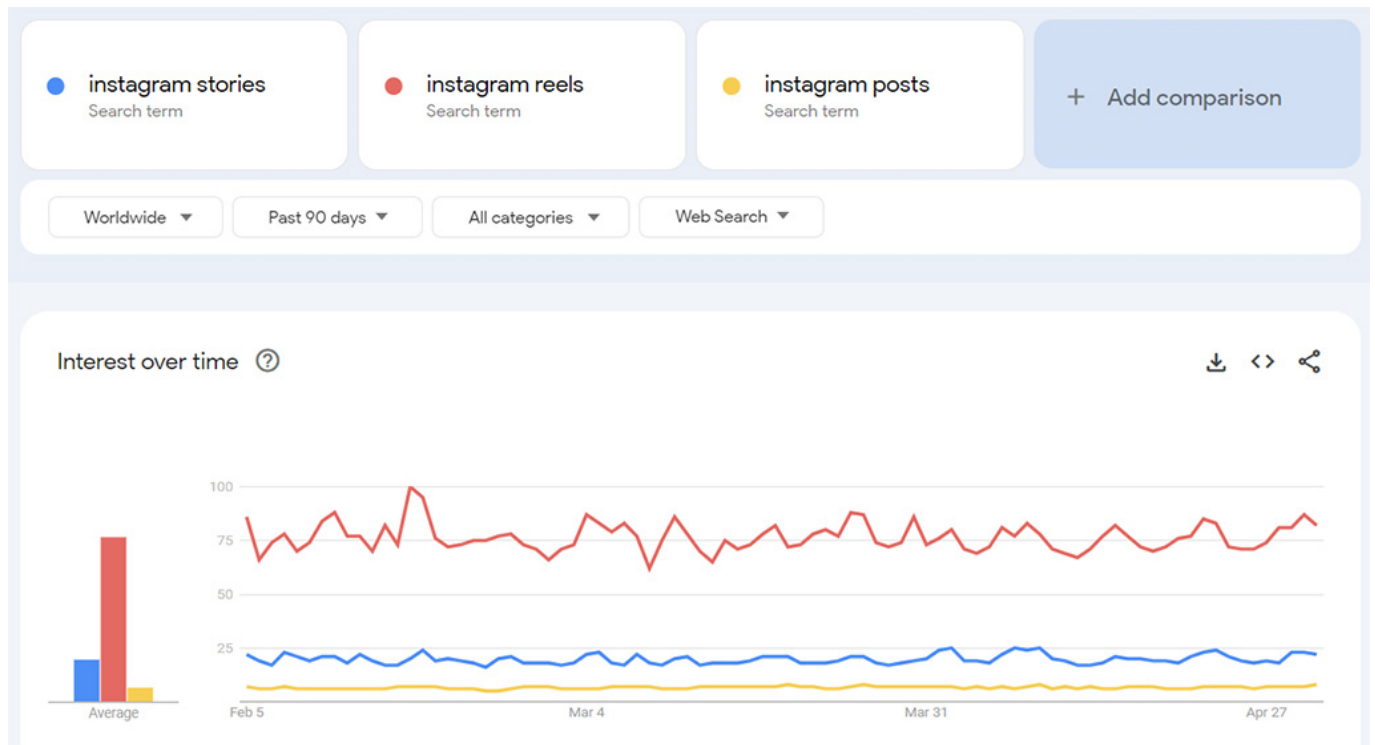




۱۰ کاربرد ریلز اینستاگرام در کسب و کار

دیدن ریلز اینستاگرام برای کسب و کار در اکسپلور دیگر هیچ کس را متعجب نمی کند؛ چون به یک روش بسیار رایج تبدیل شده است. موفقیت بی نظیری که ریلز در مدت کوتاهی از زمان حضورش در سال ۲۰۲۰ داشته کم نظیر است. با وجود تنوع محتوایی موجود در اینستاگرام، ریلز در مقایسه با استوری و پست بیشترین رشد را نشان داده است. چیزی که گوگل ترندز در مورد ریلز می گوید:



ریلز برای رقابت با محتوایی که تیک‌تاک تولید می‌کرد ساخته شد، ولی نحوه استفاده مردم از اینستاگرام را تغییر داد. به خاطر همین، مخاطبان مدت خیلی بیشتری را صرف اینستاگرام می‌کنند، یک ریلز را بعد از دیگری می‌بینند و در ضمن با آن‌ها تعامل می‌کنند.

پس به جرات می‌توان گفت ریلز یکی از بهترین روش‌ها برای دسترسی و ارتباط با مخاطبان موردنظر شماست. به همین خاطر است که برندها و کسب‌وکارها بیشترین استفاده را از این قابلیت می‌کنند! بازاریابی از طریق ریلز اینستاگرام روشی بسیار موثر است؛ چون هم اهداف بازاریابی را پیش می‌برد و هم مردم را سرگرم می‌کند که عاشق این موضوع هستند.

مزایای استفاده از ریلز اینستاگرام برای کسب‌وکار

امروزه دیگر نمی‌توانید یک پروفایل کسب‌وکار اینستاگرامی را بدون بخش ریلز پیدا کنید. پیش از آن‌که گوشی خود را بردارید و شروع به تولید محتوا کنید، باید متوجه

شوید استفاده از ریلز اینستاگرام چگونه می‌تواند برای برند شما سودمند باشد.

ریلز باعث افزایش دسترسی و تعامل می‌شود

ممکن است تکراری به نظر برسد، ولی نمی‌توانیم به اندازه کافی روی آن تاکید کنیم؛ ریلز اینستاگرام ابزار فوق‌العاده‌ای برای افزایش دسترسی و تعامل شما هستند. الگوریتم اینستاگرام طرفدار ریلز است و باعث می‌شود آن‌ها در اکسپلور افراد زیادی ظاهر شوند و از آنجا که ریلز بسیار راحت مورد استفاده قرار می‌گیرد، واکنش زیادی از سوی مردم دریافت می‌کند.

ریلز اینستاگرام را به راحتی می‌توان ساخت

چیزی که تولید ریلز را برای همه دست‌یافتنی می‌کند این است که به پول زیاد یا تجهیزات حرفه‌ای نیاز ندارد. فقط یک گوشی هوشمند با دوربین مناسب کافی است تا کار را شروع کنید و یک فضای با نور کافی می‌تواند معجزه کند. ماهیت کمتر حرفه‌ای بودن ریلز، چیزی است که باعث می‌شود مخاطبان آن را دوست داشته باشند.

شرکت در ترندها واقعا مهم است، به خصوص برای کسب‌وکارهایی که می‌خواهند برای خودشان برندسازی کنند. ولی بمباران کردن مخاطبان با تبلیغات محصول هیچ تغییر چندانی در نرخ بازگشت سرمایه شما نمی‌دهد.

ریلز اینستاگرام روش بسیار خوبی برای نمایش غیرمستقیم محصولات شما به مخاطبان هستند. بازاریابی با ریلز آزادی عملی خلاقانه‌ای به شما می‌دهد که ابزارهای دیگر کمتر می‌توانند آن را ممکن کنند. تولید ریلز DIY (خودت انجامش بده) با استفاده از یک موسیقی ترند به عنوان آهنگ پس‌زمینه، روش مورد علاقه بسیاری از برندها به شمار می‌رود و سرگرمی، یکی از بهترین راه‌های جذب مخاطبان هدف‌تان است.

این موارد تنها شمار اندکی از مزایا بودند تا شما را در انتخاب ریلز به عنوان یک ابزار

بازاریابی ترغیب کنند. ولی اگر به ایده نیاز دارید، نگران نباشید، ما کلی ایده برایتان داریم. در ادامه این مقاله چند نکته در مورد ریلز اینستاگرام آورده شده تا در شروع به شما کمک کنند.

۱۰ نکته برای استفاده موثر از ریلز برای کسب و کار شما

۱. خودتان و برندتان را معرفی کنید

در مسیر تولید ریلز در ابتدای راه هستید؟ با اصول اولیه شروع کنید! یک ریلز بسازید که شما و برندتان را به دنبال کنندگان معرفی کند. جزئیات مهم مثل ارزش‌های برند، کارهایی که می‌کنید و محل استقرارتان را به اشتراک بگذارید. مقداری موسیقی ترند را هم با آن مخلوط کنید تا جذابیت ویدیو را بیشتر کند.

۲. اعضای تیمتان را معرفی کنید

بعد از معرفی برندتان، مهم است که اعضای تیم خود را معرفی کنید. اجازه بدهید آن‌ها هم در ریلزی که در مورد ارزش‌افزوده‌شان برای تیم، نقش‌هایشان و ویژگی‌های خاصشان صحبت می‌کنند در مرکز توجه قرار بگیرند.

فایده‌اش چیست؟ کارکنان حس همبستگی پیدا می‌کنند و دنبال کنندگان شما خواهند دانست چقدر برای تیمتان ارزش قائل هستید.



۳. نگاهی به پشت صحنه بیندازید

اشتراک‌گذاری محتوای پشت‌صحنه، دنبال‌کنندگان شما را از اتفاقات جاری در کسب‌وکارشان مطلع نگه می‌دارد و راهی ساده برای نمایش شخصیت برندتان است. می‌توانید ریلزهایی با موضوعاتی مثل پروژه‌های جاری، اینکه یک روز معمول شما به چه شکل است ایجاد کنید، یا به‌سادگی یک ویدیوی معرفی‌کننده را بگذارید تا هرگونه کار آینده برندتان را معرفی کند.

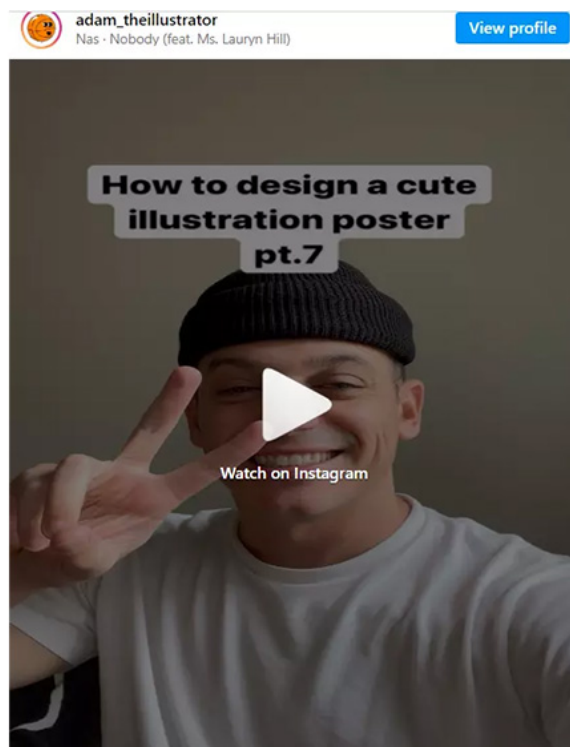
این ریلز چطور کمک می‌کند؟

مردم دوست دارند روند واقعی کارها را ببینند، پس یک ریلز پشت‌صحنه در صفحه اینستاگرامتان واجب است! به لطف این ریلزها، مشتریان شما درک بهتری از کسب‌وکارشان، تعهدتان به کار و نظام ارزشی که بر اساس آن کار می‌کنید پیدا می‌کنند.

امروزه ریلزهای پشت‌صحنه از محبوب‌ترین نوع ریلز در میان کاربران اینستاگرام هستند. علتش این است که بین شما و مشتریان‌تان پیوندی شخصی ایجاد می‌کند؛ قصه‌گویی ناب در بهترین حالت ممکن.

بیایید اهمیت ریلزهای پشت‌صحنه را با نگاهی به پست‌های طراح گرافیک، آدام ایلاستریاتور، بررسی کنیم. او ریلزهای پشت‌صحنه متعددی از روند کار آفرینش طراحی‌های تازه‌اش پست کرده است.

نتیجه؟ او مجموعه‌ای کامل از ریلزهایی دارد که در کل بیش از ۱۰۰ هزار بازدید خورده‌اند.



مثال دیگری از این نوع ریلز شامل یک ریلز پشت‌صحنه از برند Anima Iris است که نحوه ساخته شدن کیف‌های آن‌ها را به نمایش می‌گذارد.



۴. در بهترین زمان‌ها برای تعامل پست بگذارید

باید بفهمید مخاطبان هدف شما چه زمانی در اینستاگرام بیشترین فعالیت را دارند تا تعامل با ریلز را به حداکثر برسانید. چون ممکن است مدتی طول بکشد تا این موضوع را متوجه شوید، بهتر است با داده‌های موجود در مورد بهترین زمان برای پست کردن ریلز اینستاگرام شروع کنید.

یک ابزار قدرتمند مدیریت شبکه‌های اجتماعی به شما این امکان را می‌دهد تا ریلز را مستقیماً از همان ابزار در اینستاگرام پست کنید. می‌توانید ریلزها را با استفاده از داشبورد آن در بهترین زمان برای مخاطبان خود زمان‌بندی کنید و در زمانی که بیشترین احتمال تعامل را دارد منتشر کنید.

۵. محصولات خود را به نمایش بگذارید

راه دیگر برای استفاده موثر از ریلز برای کسب‌وکارتان این است که محصولات خود را به شکلی بامزه و جذاب و البته با حفظ کیفیت ویدیو به نمایش بگذارید. این استراتژی برای برندهای زیادی مثل لویی ویتون کارساز بوده است. (این برند به طور میانگین برای هر ریلز چهار میلیون بازدیدکننده دارد)

مطمئن هستیم که ویدیوهای کدر، تار و با تدوین بی‌کیفیت هم شما را آزار خواهد داد، مگر نه؟

پس حتما ویدیوهایی باکیفیت و جذاب بگیرید. همچنین مطمئن شوید ویدیوها در نور مناسب فیلم‌برداری شده باشند، کاربرد محصول را نشان بدهند و موسیقی و جلوه‌های صوتی خوبی داشته باشند. در آخر هم یک دعوت به اقدام را اضافه کنید.

۶. از قالب‌ها و موسیقی‌های ترند استفاده کنید

دلیل عمیق‌تری پشت استفاده از موسیقی و قالب‌های ترند در ریلز شما هست. وقتی از آهنگی استفاده می‌کنید که در حال حاضر در پلتفرم ترند است، می‌توانید از طریق صفحه آن آهنگ میزان نمایش ویدیوی خود را بالا ببرید. همین موضوع برای قالب‌ها هم صدق می‌کند. وقتی از قالب‌های ترند استفاده می‌کنید، ریلز شما جلوی کاربرانی ظاهر می‌شود که با آن قالب‌ها آشنا هستند.

۷. از بهترین هشتک‌ها استفاده کنید

بعد از انتخاب قالب و محتوا برای ریلز اینستاگرام‌تان، یک قدم نهایی و بسیار مهم را فراموش نکنید: بهینه‌سازی هشتک‌های ریلز.

۸. میم بسازید!

همه ما گاهی نیاز به یک خنده حسابی داریم و میم‌ها راهی عالی برای خنداندن مردم هستند. خبر خوب این است که می‌توانید میم‌ها را هم به ریلز تبدیل کنید. برای این کار می‌توانید یک GIF، ویدیو یا عکس را روی یک پس‌زمینه ۹:۱۶ قرار بدهید.

نکته: برای جذاب‌تر کردن چنین ریلزی، از قابلیت تبدیل متن به گفتار و اضافه‌کردن یک موسیقی‌ترند استفاده کنید.

۹. یک مهارت جدید به مخاطبان خود بیاموزید

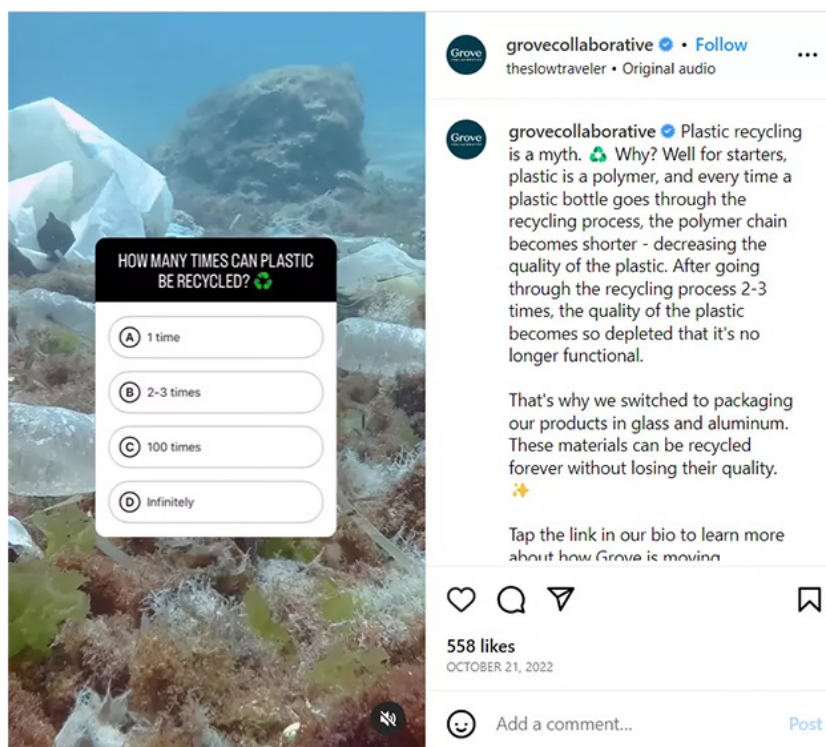
از کمک به افراد برای یادگیری طرز تهیه پنکیک شکلاتی تا ارائه توصیه‌هایی در مورد نحوه ایجاد موج‌های ساحلی عالی در مو. مردم هر روز از اینستاگرام برای آموزش مهارتی جدید به دنبال‌کنندگان خود استفاده می‌کنند.

به‌عنوان یک متخصص، بر اساس دانش و اطلاعات خودتان هیچ محدودیتی در مورد آنچه می‌توانید به اشتراک بگذارید ندارید؛ بنابراین از ریلز برای اشتراک‌گذاری این دانسته‌ها با مخاطبان خود استفاده کنید. کمی وقت بگذارید، برای طوفان فکری و لیست کردن چند ایده برای آموزش یک مهارت؛ بعد از آن فقط باید شروع کنید.

۱۰. نکته‌ای به اشتراک بگذارید که ارزش‌هایتان را نشان دهد

به این موضوع فکر کنید: آیا برندی که با ارزش‌های شخصی شما همسو است را ترجیح نمی‌دهید؟ مطمئناً خواهید داد، مگر نه؟

به همین دلیل، به اشتراک‌گذاری نکاتی در اینستاگرام که ارزش‌های شما را برای مخاطبان‌تان به تصویر می‌کشد، مهم‌تر از همیشه شده است. نکاتی را در ریلز به اشتراک بگذارید که درباره مسائلی صحبت می‌کنند که برای برند شما اهمیت دارند. این کار را به نحوی ساده اما موثر انجام دهید.



ریلز اینستاگرام بخش جدایی‌ناپذیر محتوای هر تولیدکننده‌ای شده و هیچ دلیلی ندارد کسب‌وکارها از استفاده از آن خودداری کنند. ممکن است این مسئله برای بسیاری از

بازاریابان تازگی داشته باشد و درباره نحوه استفاده از ریلز اینستاگرام برای کسب و کارشان دچار سردرگمی شوند. ولی قابل انکار نیست که این قابلیت هنگام تولید محتوا، انعطاف زیادی به همراه می‌آورد.

از سرگرمی و محتوای «خودت انجام بده» تا محتوای آموزشی، هر سبکی را می‌توانید انتخاب کنید. فقط بعد از شروع کار منظم باشید. ممکن است کمی طول بکشد تا الگوریتم محتوای شما را نشان دهد. می‌توانید از ابزارهای بازاریابی اینستاگرام هم در این راه کمک بگیرید. زمانی که محتوای شما به دست افراد مناسب برسد، دیگر هیچ چیز نمی‌تواند جلوی پیشرفت‌تان را بگیرد.

["message_box text_color="light]

سوالات متداول

۱. آیا ریلز اینستاگرام برای کسب و کارها خوب است؟

ریلز اینستاگرام می‌تواند برای کسب و کارهایی که می‌خواهند برندسازی کنند واقعا موثر باشد. دیده شده است که ریلز در مقایسه با استوری‌ها و پست‌های اینستاگرام دسترسی و تعامل بهتری در میان مخاطبان دارد.

۲. ریلز اینستاگرام چگونه به کسب و کارها کمک می‌کند؟

گذشته از اینکه ریلز اینستاگرام می‌تواند به منبع درآمد بسیاری از تولیدکنندگان محتوا تبدیل شود، روشی آسان برای کسب و کارهاست تا محتوای موثر تولید کنند و با مخاطبان هدفشان ارتباط برقرار کنند. ثابت شده است که ریلز در مقایسه با سایر شبکه‌های اجتماعی باعث افزایش تعامل صفحه‌ها می‌شوند.

۳. آیا برای کسب درآمد از ریلز باید حساب کاربری کسب و کار در اینستاگرام داشته باشیم؟

برای اینکه واجد شرایط برنامه پاداش ریلز اینستاگرام شوید، باید یک حساب کاربری سازنده محتوا (Creator) یا تجاری (Business) داشته باشید.

۴. معایب ریلز اینستاگرام برای کسب و کار چیست؟

۱. قابلیت‌های مشارکتی در مقایسه با تیک‌تاک محدود است.
۲. برای کسب‌وکارهایی که جنبه بصری قوی ندارند به اندازه کافی مفید نیست.
۳. محدودیت‌های مربوط به نسبت ابعاد تصویر و مدت زمان ویدیو.
۴. حساب‌های کسب‌وکاری نمی‌توانند به ریلز موسیقی اضافه کنند.
۵. الگوریتم تعیین‌کننده دسترسی ریلز واضح نیست.

[message_box/]