۲۵ ایده ریلز اینستاگرام برای کسب‌وکارها

رسانه‌های اجتماعی به بسیاری از بازاریابان و بازرگانان این فرصت را داده‌اند تا کسب‌وکار خود را جهانی کنند و به افراد بیشتری دسترسی پیدا کنند. در میان همه این وب‌سایت‌ها و شبکه‌ها، اینستاگرام به دلیل ویژگی‌های تجاری‌اش به یکی از محبوب‌ترین آن‌ها برای اینستاگرام مارکتینگ تبدیل شده است. یافتن ایده ریلز اینستاگرام برای کارآفرینان به چالش تبدیل شده است.

اکنون، با ویژگی شگفت‌انگیز ریلز، کسب‌وکارها شانس بیشتری برای جذب فالوئر و افزایش رشد خود از طریق اینستاگرام مارکتینگ دارند.

اگر به این فکر می‌کنید که به‌عنوان یک کسب‌وکار کوچک چه چیزی را در ریلز اینستاگرام به اشتراک بگذارید، جای درستی آمده‌اید!

در این مقاله، ۲۵ ایده ریلز جذاب اینستاگرام را به اشتراک می‌گذاریم تا به شما در رشد کسب‌وکار کوچکتان کمک کنیم.

۱. فضای کاری خود را نشان دهید

یکی از بهترین راه‌ها برای استفاده از ریلز اینستاگرام برای جذب بیشتر، به اشتراک گذاشتن فضای کاری شما است. این محتوا می‌تواند الهام‌بخش باشد و دیگران را تشویق کند تا کسب‌وکار خود را بدون نیاز به یک محل کار بزرگ، راه‌اندازی کرده و درآمد کسب کنند.

بنابراین، به‌سادگی تلفن خود را بردارید و یک ویدیوی ۱۵ ثانیه‌ای از استودیوی کاری خود بگیرید. به‌عنوان یک نکته حرفه‌ای، پیشنهاد می‌کنم روی قسمت‌هایی که بیشتر دوست دارید تمرکز کنید و چند استیکر اضافه کنید تا بدرخشد!

۲. تیم من را ملاقات کنید

مردم همیشه دوست دارند ببینند چه کسی پشت محصولی که دریافت می‌کنند، قرار دارد. پس بلند شوید و به همه اعضای تیم خود در دفتر یا استودیو خود سر بزنید و ویدیو را در ریلز اینستاگرام به اشتراک بگذارید.

اگر تیمی ندارید، نگران نباشید. یکی از ترندهای کسب‌وکارهای کوچک برای ریلز اینستاگرام این است که یک ویدیوی کوتاه و زیبا بگیرید و به مردم نشان دهید که چگونه همه بخش‌های کسب‌وکار خود را به‌تنهایی مدیریت می‌کنید.

۳. خودتان را معرفی کنید

یکی ایده ریلز عالی برای اینستاگرام این است که خود را به مردم معرفی کنید. به‌سادگی در مورد خود صحبت کنید و سن و مکان خود را ذکر کنید. همچنین می‌توانید در مورد کسب‌وکار خود صحبت کنید و به مردم بگویید که چه زمانی شروع کرده‌اید. به‌این‌ترتیب، طرف‌داران جدیدی را جذب خواهید کرد، اعتبار برند را افزایش می‌دهید و اعتماد بیشتری ایجاد می‌کنید. بنابراین، یک ویدیوی کوتاه بگیرید، آن را به‌دلخواه ویرایش کنید تا عالی به نظر برسد و آن را در ریلز به اشتراک بگذارید.

۴. بیایید یک محصول بسازیم

یک ایده ریلز دیگر، ویدیوهای «ساخت» است. یقین داشته باشید که همه فالوورها و مشتریان از تماشای شما در حال آماده کردن سفارش‌های خود لذت می‌برند. فرقی نمی‌کند کیک باشد یا یک گوشواره کوچک زیبا، از کل فرایند فیلم بگیرید و سپس با استفاده از یک ویرایشگر ویدیو سرعت ویدیو را افزایش دهید و آن را در ریلز خود به اشتراک بگذارید.

۵. ویدیوهای توضیحی را برای معرفی کسب‌وکار خود به اشتراک بگذارید

یک راه عالی برای توصیف کسب‌وکار کوچک خود و نشان دادن پیشنهاد به مشتریان، ایجاد و اشتراک‌گذاری ویدیوهای توضیحی است. ویدیوهای توضیحی انیمیشن، ویدیوهای کوتاه انیمیشنی هستند که به مخاطبان شما کمک می‌کنند بدون خواندن یک راهنمای کامل یا پیمایش همه پست‌های شما، هدف کسب‌وکار شما را درک کنند. با اشتراک‌گذاری یک ویدیوی توضیحی کوتاه در ریلز اینستاگرام، افراد بیشتری را جذب خواهید کرد و بدون استفاده از خدمات تبلیغاتی رشد اینستاگرام، در اینستاگرام رشد خواهید کرد.

۶. یک داستان بگویید

یک راه عالی برای جذب مخاطب با ویدیوی ریلز شما این است که داستانی در مورد برند خود به آنها بگویید. این موضوع می‌تواند داستانی در مورد یک‌زمان سخت باشد که با موفقیت بر آن غلبه کردید یا زمانی که شروع به ساخت برند خود در اینستاگرام کردید و چگونه بر همه آن ناامنی‌ها غلبه کردید. اگر می‌خواهید روی مردم تاثیر بگذارید، داستانی در مورد کاری خاص که انجام داده‌اید به اشتراک بگذارید.

۷. از خانه کار کنید

در سال ۲۰۱۹، همه ما در خانه ماندیم و سعی کردیم در طول همه‌گیری کووید-۱۹ وظایف خود را به درستی مدیریت کنیم. در این زمان، حضور در شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام و دیدن اینکه چگونه افراد دیگر کسب‌وکار خود را مدیریت می‌کنند، به ما کمک کرد تا بلند شویم و کار کنیم. بنابراین اگر شما یکی از آن مدیران کسب‌وکارهای کوچکی هستید که مجبور شدید استودیوی خود را ترک کنید و از خانه کار کنید، یک ویدیوی کوتاه از مکان کار خود بگیرید و با این کار به آنها اطلاع دهید که همه ما در یک وضعیت هستیم، به مردم انگیزه دهید.

۸. پشت‌صحنه

کنار زدن پرده و نشان دادن آنچه در پشت‌صحنه انجام می‌دهید، همیشه به شما کمک می‌کند تا تعامل بیشتری در اینستاگرام داشته باشید. مهم نیست کسب‌وکار شما چیست، یک ویدیوی کوتاه از فرایند عکاسی، بسته‌بندی محصول یا نحوه انجام کسب‌وکار خود بگیرید و آن را در ریلز اینستاگرام پست کنید.

۹. بیایید چند سفارش بسته‌بندی کنیم

یک ایده ریلز اینستاگرام که پرمخاطب است و برای کسب‌وکارهای کوچک کار می‌کند، به اشتراک گذاشتن فرایند بسته‌بندی سفارش‌ها است. برای هیجان‌انگیزتر کردن این مورد، پیشنهاد می‌کنم هنگام بسته‌بندی محصولات صداهایی ایجاد کنید و ویدیو را به ASMR بسته‌بندی تبدیل کنید.

۱۰. محصولات خود را آنباکس کنید

اگر یک کسب‌وکار کوچک را مدیریت می‌کنید، باید به طور منظم مواد اولیه خود را سفارش دهید؛ بنابراین، شما همیشه این شانس را دارید که شروع به باز کردن سفارش‌های خود کنید و از آنها فیلم بگیرید تا مواد مورداستفاده، برندها و حتی

مکانی که برای ذخیره آنها استفاده می‌کنید به فالوئرهای خود نشان دهید. هنگام به اشتراک گذاشتن ویدیوی آنباکس، محصولات مرتبط را تگ کنید و به افراد اجازه دهید محصولات را مستقیما از طریق ریلز شما خریداری کنند تا نرخ تبدیل فروش شما افزایش یابد.

۱۱. از روند پیروی کنید

حضور در اینستاگرام به‌عنوان یک کسب‌وکار کوچک مستلزم این نیست که همیشه مانند یک بازاریاب حرفه‌ای عمل کنید. در عوض، باید به مردم نشان دهید که واقعی هستید و درست مانند دیگران، از چالش‌ها و روندها لذت می‌برید. بنابراین، برای دریافت برداشت‌های بیشتر، از روند پیروی کنید و در چالش‌های پرطرف‌دار شرکت کنید. همین مورد می‌تواند یک ایده ریلز عالی برای پیج شما باشد.

۱۲. به یک سوال متداول پاسخ دهید

اگر نظرات و پیام‌های مستقیم خود را در اینستاگرام بخوانید، خواهید دید که برخی از سوالات توسط اکثر فالوئرهای شما پرسیده می‌شود. پاسخ دادن به تک‌تک آن نظرات و پیام‌ها زمان زیادی می‌برد و تنظیم پیام‌های خودکار اینستاگرام ممکن است لزوما ملاحظات مشتریان شما را برطرف نکند. پس چرا ویدیویی نمی‌گیرید و در ۱۵ ثانیه به سوالات متداول پاسخ کوتاهی نمی‌دهید؟ به‌این‌ترتیب، می‌توانید پاسخ را کاملا توضیح دهید و به مخاطبان خود نشان دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید.

۱۳. چطور شروع شد در مقابل چطور پیش می‌رود

نشان دادن تکامل کسب‌وکار کوچک شما می‌تواند یکی دیگر از ایده‌های عالی برای ریلز اینستاگرام باشد. شما قطعا چند عکس و ویدیو از زمانی که کسب‌وکار خود را شروع کردید، دارید. بنابراین، تنها کاری که باید انجام دهید این است که چند عکس از فضای کاری، محصولات و سفارش‌های خود در حال حاضر بگیرید و نشان دهید که

چگونه شروع شده و چگونه در حال حاضر پیش می‌رود!

۱۴. پست‌ها و استوری‌های خود را دوباره هدف گذاری کنید

در اینستاگرام این فرصت را دارید که محصولات و خدمات خود را از زوایای مختلف با استفاده از پست، استوری و ریلز به اشتراک بگذارید. برای افزایش شانس خود و تبدیل فالوورهای بیشتر به مشتری، پیشنهاد می‌کنیم بعد از چند روز پست‌ها و استوری‌های خود را در ریلز دوباره هدف‌گذاری کنید.

۱۵. ویدیوهای آموزشی

بسیاری از مردم ویدیوهای اینستاگرام را تماشا می‌کنند تا یاد بگیرند که چگونه یک درخت نقاشی کنند یا حتی چگونه در عرض چند دقیقه کیک بپزند. این موضوع می‌تواند یک فرصت عالی برای شما باشد تا به افراد بیشتری دسترسی پیدا کنید و مخاطبان هدف خود را جذب کنید. هر ایده ریلز که در ذهن دارید را بنویسید. هر بار که محتوا تمام شد، یک ویدیوی کوتاه ریلز ایجاد کنید و به مردم نشان دهید که چگونه از محصولات شما استفاده کنند. فقط به یاد داشته باشید که از هشتگ‌های مناسب برای به حداکثر رساندن دسترسی خود استفاده کنید.

۱۶. زندگی عادی شما

یکی دیگر از ایده‌های عالی برای ریلز اینستاگرام برای شما به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار کوچک این است که نشان دهید چگونه زندگی شخصی و حرفه‌ای شما درهم‌تنیده شده است. به‌سادگی قسمت‌های مختلف روز خود را فیلم‌برداری کنید و نشان دهید که کجا کار می‌کنید، چه کاری انجام می‌دهید و حتی چه زمانی و چگونه استراحت می‌کنید.

۱۷. واقعیت در مقابل انتظارات

وقتی در مورد یک کسب‌وکار کوچک با دوستانتان صحبت می‌کنید، می‌بینید که هر یک از شما تعریف متفاوتی دارید. این موضوع در مورد فالوئرها و مشتریان شما نیز صادق است. به‌عنوان‌مثال، اگر یک فروشگاه لوازم جانبی دارید و جواهرات دست‌ساز می‌فروشید، مردم ممکن است به‌اشتباه تصور کنند که شما یک استودیوی بزرگ با ابزارهای زیاد برای ایجاد محصولات خود دارید، درحالی‌که یک اتاق کوچک با چند ابزار ضروری دارید. بنابراین، می‌توانید از این موضوع به‌عنوان یک ایده برای ریلز اینستاگرام استفاده کنید و به فالوئرهای خود نشان دهید که انتظارات آنها کاملا با واقعیت متفاوت است.

۱۸. قبل و بعد

ویدیوهای قبل و بعد همیشه در بین کاربران رسانه‌های اجتماعی محبوب بوده‌اند و می‌توانند نظرات و دایرکت‌های زیادی برای شما به همراه داشته باشند. می‌توانید قبل و بعد از موارد زیر را به اشتراک بگذارید:

- فضای کاری خود را هنگام ایجاد یک محصول
- طراحی مجدد محصولات
- سطح انرژی شما در طول یک روز کاری

فقط خلاق باشید و ایده‌های جدید را به اشتراک بگذارید!

۱۹. نکات کوچک را به اشتراک بگذارید

اگر می‌خواهید فالوئرهای شما به مشتری تبدیل شوند و عاشق برند کوچک شما شوند، به آنها کمک کنید تا خودشان این کار را انجام دهند و نگران نباشید، این کار باعث کاهش نرخ تبدیل فروش شما نمی‌شود. همچنین به شما این را امکان می‌دهد تا به افراد بیشتری دسترسی پیدا کنید و نرخ تعامل حساب کاربری خود را افزایش

دهید.

۲۰. کاری که مردم در نظرات می‌خواهند انجام دهید

هر وقت ایده‌هایتان تمام شد، از فالوئرهای خود ایده بگیرید. این کار کاملا جواب می‌دهد و به شما کمک می‌کند نظرات بیشتری در اینستاگرام دریافت کنید!

یک استوری یا پست به اشتراک بگذارید و از فالوئرهای خود بپرسید که دوست دارند در ریلز بعدی اینستاگرام شما چه چیزی ببینند. اکنون، تعداد زیادی پیام و نظر دریافت خواهید کرد که ایده‌های فوق‌العاده‌ای برای ریلز اینستاگرام به شما می‌دهند. مواردی که جالب‌تر می‌دانید انتخاب کنید و آنها را در جایی ذخیره کنید تا از تمام شدن محتوا جلوگیری کنید.

هر زمان که از یکی از ایده‌های فالوئرهایتان استفاده می‌کنید، نظر اصلی را در ریلز خود به اشتراک بگذارید تا به مخاطبان خود نشان دهید که به آنها اهمیت می‌دهید و هر نظر یا پیامی را می‌خوانید.

۲۱. واکنش مثبت به ایده‌های کپی شده

شما نمی‌توانید تک‌تک کاربرانی که حساب تجاری شما را دنبال می‌کنند یا حتی آن را زیر نظر دارند کنترل کنید. در نتیجه، ممکن است روزی ببینید که یک کسب‌وکار دیگر ایده شما را می‌دزدد و آنها دقیقا همان چیزی را که شما ابتدا ایجاد کرده‌اید می‌فروشند. البته، می‌توانید از برخی ابزارهای نظارت بر اینستاگرام برای جلوگیری از وقوع مکرر این اتفاق استفاده کنید؛ اما زمانی که کپی‌کننده از عکس‌های اصلی استفاده می‌کند، کار زیادی نمی‌توانید انجام دهید.

بنابراین، به‌محض اینکه متوجه شدید کسی ایده شما را کپی کرده است، بهتر است ریلز اینستاگرام را به اشتراک بگذارید و نشان دهید که همه چیز خوب است؛ چون شما نفر اصلی هستید و همیشه ایده‌های جدیدی برای به اشتراک گذاشتن دارید.

۲۲. ابزارهایی را که استفاده می‌کنید به اشتراک بگذارید

یکی از سوالات متداولی که ممکن است در نظرات و پیام‌های خود ببینید، در مورد ابزارهایی است که برای ایجاد محصولات و خدمات خود یا حتی تبلیغ کسب‌وکار خود در رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنید. مهم نیست که عکاس باشید یا تصویربردار، می‌توانید یک ویدیوی کوتاه ایجاد کنید که ابزارها و برنامه‌های برتری را که استفاده می‌کنید معرفی می‌کند.

۲۳. سالگرد تولد کسب‌وکار خود را جشن بگیرید

تولد کسب‌وکار شما کی است؟ آن را با اعضای تیم خود و همچنین فالوئرهای اینستاگرام خود جشن بگیرید. این کار می‌تواند یک راه عالی برای تشکر از مشتریان شما برای حمایتشان و نشان‌دادن اینکه چگونه آنها به شما کمک کردند تا کسب‌وکار کوچک خود را شکوفا کنید، باشد.

۲۴. با استفاده از محصولات خود یک ظاهر را بازسازی کنید

ایده ریلز ندارید؟ چرا از محصولات خود برای بازسازی یک ظاهر استفاده نمی‌کنید و به فالوئرهای خود نشان نمی‌دهید که چگونه وسایل خود را زیبا کنند؟ این کار همچنین باعث افزایش نرخ تبدیل فروش شما می‌شود؛ زیرا آنها از نحوه استفاده شما از یک محصول برای زیباسازی بخشی از خانه خود الهام می‌گیرند.

۲۵. پیام‌های سریع و دلگرم کننده به اشتراک بگذارید

به اشتراک گذاشتن پیام‌های الهام‌بخش و انگیزه دادن به مردم برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود یا ادامه تلاش در دوران سخت می‌تواند یکی دیگر از ایده‌های عالی برای ریلز اینستاگرام باشد.

گذشته از این، درخواست حمایت از فالوئرهایتان چیزی نیست که بخواهید از آن خجالت بکشید. بنابراین، به‌سادگی ریلز اینستاگرام را به اشتراک بگذارید و به مشتریان خود نشان دهید که شما در آنجا هستید تا محصولات باکیفیت بالا به آنها ارائه دهید و از آنها حمایت کنید تا بهترین چیزی را که می‌خواهند دریافت کنند، اگر آنها نیز به شما با بازخورد، نظرات و حتی لایک‌های واقعی بیشتر کمک کنند.

["message_box text_color="light]

جمع‌بندی

به طور خلاصه، ریلز اینستاگرام به شما کمک می‌کند تا بیش از پست‌ها و استوری‌ها در اینستاگرام رشد کنید. دلیل این امر این است که افرادی که شما را دنبال نمی‌کنند نیز ریلز شما را مشاهده خواهند کرد. بنابراین، اگر به طور مداوم در ریلز پست بگذارید، فالوئرهای بیشتر و در نتیجه مشتریان بیشتری خواهید داشت. بنابراین، این مقاله را بخوانید و در مورد ۲۵ ایده ریلز اینستاگرام که در ویدیوی بعدی ریلز خود استفاده می‌کنید، اطلاعات بیشتری کسب کنید، از جمله:

- معرفی خود و کسب‌وکار خود
- تاریخچه مختصری از کسب‌وکار شما و نحوه شروع به کار شما
- نکات، آموزش‌ها و نحوه تزئین چیزی با استفاده از محصولات شما
- جشن گرفتن یک رویداد خاص مربوط به کسب‌وکار شما
- به اشتراک گذاشتن پیام‌های الهام‌بخش و انگیزشی

[message_box/]

اگر این مقاله برایتان مفید بود توصیه می‌کنیم ۱۰ کاربرد ریلز اینستاگرام در کسب‌وکار را هم مطالعه کنید.