



۶۷ نکته طلایی برای رشد در اینستاگرام

در سایت مدیرسبز انبوهی از مطالب کاربردی درباره بازاریابی در اینستاگرام منتشر شده است. این فقط گلچینی از محتوا نیست، بلکه چکیده سال‌ها تجربه کارشناسان بازاریابی در مدیرسبز است که به‌رایگان در اختیار شما گذاشته شده است. پس قلم و کاغذ بردارید و یک چک‌لیست از نکات مهم برای خود بسازید. به‌این‌ترتیب برای موفق نشدن در بازاریابی اینستاگرامی دیگر هیچ بهانه‌ای نخواهید داشت!

جنس بازی در اینستاگرام را بشناسید

قبل از اینکه وارد جزئیات و نکات فنی بازاریابی در اینستاگرام شوید، بسیار مهم است که ذهنیت مناسبی درباره جنس فعالیت در این شبکه اجتماعی داشته باشید و هدف از حضور در آن را به‌خوبی تشخیص دهید. برای شروع توصیه می‌کنیم ویدیوی رایگان ۴۰ دقیقه‌ای «[۵ ترمز رشد در اینستاگرام](#)» را تماشا کنید. اگر این پنج باور اشتباه درباره اینستاگرام را بشناسید، یک رشد عالی در انتظار شما خواهد بود.

در همین رابطه یک ویدیو کوتاه دیگر در یوتیوب ببینید. گاهی اوقات، برخی افرادی که درباره بازاریابی در اینستاگرام تدریس می‌کنند، باورهای نادرست یا نادقیقی درباره مکانیزم اینستاگرام ترویج می‌کنند که به ناکامی تولیدکنندگان محتوا در این رسانه منجر می‌شود. در این ویدیو درباره «[۳ دروغ مدرس‌های اینستاگرام](#)» توضیح داده شده است.

یک شروع قوی داشته باشید

حالا که ذهنیت مناسب درباره ماهیت کلی بازاریابی در اینستاگرام را پیدا کردید وقتش رسید که دست‌به‌کار شوید و یک پروفایل و شروع قوی داشته باشید. «[راهنمای کامل استفاده از اینستاگرام برای راه‌اندازی کسب‌وکار](#)» همه آنچه برای شروع نیاز دارید را در ۵ قدم تشریح کرده است.

به ابزارهای اینستاگرام مسلط شوید

بعد از یک شروع قوی، نوبت تسلط به ابزارهاست. سایت مدیرسبز معدنی از این نکات کاربردی و طلایی برای تسلط بر ابزارهای اینستاگرام دارد. این روزها ابزار Reels خیلی محبوب است. می‌توانید با مطالعه «[۱۰ کاربرد ریلز اینستاگرام در کسب‌وکار](#)» شروع کنید. اگر برای ویدیو کلیپ‌ها در Reels مایل به استفاده از موسیقی هستید، مقاله «[بهترین سایت‌های آهنگ بدون کپی‌رایت برای اینستاگرام](#)» را حتما ببینید.

در شبکه اجتماعی اینستاگرام همه دنبال جذب فالوئر هستند. این یکی از هیجان‌انگیزترین مسابقه‌هایی است که به شدت بین دارندگان پیج‌های اینستاگرام در جریان است. شما نیز حتما دلتان می‌خواهد فالوئرهای متعهدی پیدا کنید که محتوایتان را دوست داشته باشند. در مقاله «[۹ استراتژی رشد اینستاگرام برای افزایش فالوئر](#)» راهکارهای موثر و صحیح برای موفقیت در این زمینه را تشریح کرده‌ایم.

یکی از ابزارهای محبوب اینستاگرام برای هدایت مشتریان و افزایش فروش، مکانیزم انتشار «استوری» است. استوری‌های اینستاگرام همچنین یک روش مهم برای ایجاد روابط اجتماعی و برندسازی است. توصیه می‌کنیم مقاله «[۷ روش افزایش بازدید استوری اینستاگرام](#)» را حتما ببینید و روش‌های موثر در این زمینه را مرور کنید.

از ایده‌ها و ترفندهای جالب الهام بگیرید

تا اینجا ۳۶ نکته طلایی را برایتان فهرست کردیم. اما بازهم هست! بعد از تسلط بر ابزارها نوبت روش‌ها، ترفندها و ایده‌های جالبی است که می‌توانید یا مستقیماً به کار بگیرید یا از آنها الهام بگیرید و با نوآوری و ابتکار خودتان به سطح جدیدی از موفقیت برسید.

خیلی از مخاطبان مدیرسبز مدرسان کارآموده و مشتاقی هستند که می‌خواهند از بهترین ابزارهای بازاریابی برای معرفی محتوا و دوره‌های آموزشی خود استفاده کنند. در «[مقاله ۷ ایده پست اینستاگرام برای مدرس‌ها](#)» به طور خاص این گروه را مخاطب قرار داده‌ایم. علاوه بر این، اگر کارشناسی هستید که یک یا چند کتاب منتشر کرده‌اید، «[مقاله ۷ ایده برای فروش کتاب در اینستاگرام](#)» چند راهکار و استراتژی موثر به شما پیشنهاد می‌دهد که حتماً باید ببینید.

استوری اینستاگرام، بهترین بخش آن برای ایجاد فروش است. معرفی محصول و گفتن قیمت آن در استوری کافی نیست. اگر متخصص دیجیتال مارکتینگ هستید و یا خودتان برای کسب‌وکارتان در اینستاگرام تبلیغ می‌کنید حتماً لازم است ارکان یک کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام را بشناسید. در مقاله «[برگزاری کمپین با ۵ استوری اینستاگرام](#)» این کار را در یک اقدام ۵ مرحله‌ای تشریح کرده‌ایم.

پیشنهاد دیگر ما مطالعه «[۱۱ روش برای تبلیغ کسب‌وکار محلی در اینستاگرام](#)» است. این مقاله ۱۱ نکته درباره تبلیغ موفق کسب‌وکارهای محلی، ایجاد تعامل و فروش در اینستاگرام ارائه می‌کند. سرآخر، باید به بازاریابی مستقیم (Direct marketing) اشاره کنیم که یکی از به‌صرفه‌ترین روش‌های افزایش فروش برای شرکت‌ها و مشاغل

کوچک است. چنانچه به این موضوع علاقه دارید. حتما «۵ ترفند بازاریابی مستقیم در اینستاگرام» را به جعبه ابزارهای بازاریابی خود بیفزایید.