



۹ استراتژی رشد اینستاگرام برای افزایش فالوور

نویسنده: influencermarketinghub.com - ترجمه: بنفشه عطرسائی

حتما دلتان می‌خواهد فالوورهای متعددی پیدا کنید که محتوایتان را دوست داشته باشند. اما باید از کجا شروع کنید؟ شناخت برترین استراتژی‌های رشد در اینستاگرام می‌تواند به افزایش فالوورهای برندتان کمک کند و به مخاطبان بیشتری دسترسی پیدا کنید. ما برای شروع ۹ استراتژی در اختیارتان قرار می‌دهیم که می‌توانید از امروز روی آن‌ها کار کنید. آماده‌اید؟

۱. مدام پست بگذارید

شاید قبلا این ضرب‌المثل را درباره بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی شنیده باشید که «ممارست بسیار مهم است» و باید در اجرای هر استراتژی به این نکته توجه کنید. از آنجاکه هر رسانه اجتماعی الگوریتمی دارد که تصمیم می‌گیرد چه کسی چه محتوایی را ببیند، اگر می‌خواهید دسترسی مخاطبان به صفحه‌تان بیشتر شود

باید مدام پست بگذارید. اگر فقط ماهی یک بار در اینستاگرام پست می‌گذارید، نمی‌توانید همان مخاطبانی را جذب کنید که با هر روز پست گذاشتن به دست می‌آورید. پشتکار داشته باشید و مدام پست بگذارید. اگر می‌خواهید در اینستاگرام حضور داشته باشید، باید مدام صفحه‌تان به‌روزرسانی شود تا الگوریتم بداند شما یک حساب فعال دارید که فالوورها دوست دارند محتوایش را ببینند.

۲. انواع مختلف محتوا را به اشتراک بگذارید

انواع مختلف محتوا و قالب‌های محتوا برای اینستاگرام وجود دارد. مثلاً می‌توانید روزی یک یا چند پست در فید بگذارید، اما باید استوری و ریلز هم بگذارید تا مخاطبان بهتر بتوانند با محتوایتان تعامل برقرار کنند. با ایجاد تنوع، جذابیت پست‌هایتان را حفظ کنید. انواع پست‌های محبوب در اینستاگرام عبارتند از:

- عکس محصولات
 - محتوای تولیدشده توسط کاربر
 - محتوای ویدیویی
 - مسابقات/هدایا
 - عکس‌ها و ویدیوهای پشت‌صحنه
 - نکات و آموزش‌ها
 - تاییدنامه‌ها و تقدیرنامه‌ها
 - سخنان الهام‌بخش
 - میم‌ها
 - موضوعات داغ روز
- یکی دیگر از انواع محبوب محتوای اینستاگرام، گرفتن اسکرین‌شات از یک توییت (توییتی که کسب‌وکارتان پست کرده یا شخص دیگری درباره کسب‌وکارتان پست کرده) و چسباندن آن روی پس‌زمینه‌ای رنگارنگ است.

۳. با اینفلوئنسرها همکاری کنید

یکی از ترندهای اصلی رشد در اینستاگرام، اینفلوئنسر مارکتینگ یا بازاریابی به کمک اینفلوئنسرها است. این روش شامل یافتن اینفلوئنسرهای مرتبط، برقراری ارتباط با آنها و ایجاد کمپینی برای ارتقای کسب و کارتان توسط آنها است. چند راه مختلف برای پیدا کردن بهترین اینفلوئنسرها و مشارکت با آنها وجود دارد. ابتدا باید در این پلتفرم جستجو کنید و اینفلوئنسرهایی را پیدا کنید که مخاطبان هدفی شبیه شما دارند. مثلا، اینفلوئنسرهای آداب زندگی، مادرهای اینفلوئنسر و خانه‌دار، اینفلوئنسرهای تناسب‌اندام و غیره در اینستاگرام فعالیت می‌کنند. به نکات اصلی صحبت آنها و ویژگی‌های جمعیت‌شناختی فالوورهایشان توجه کنید تا ببینید آیا درخواست تبلیغ برندان از این شخص منطقی است یا نه. گام بعدی تلاش برای مشارکت با اینفلوئنسرهای مناسب است. اکثر اینفلوئنسرها یک ایمیل مستقیم دارند یا ایمیل نماینده‌شان در بیوی صفحه‌شان نوشته شده است. پس به راحتی می‌توانید با آنها ارتباط برقرار کرده و شرایط همکاری را بپرسید. پس از ارتباط اولیه، پوشه‌ای شامل بسته‌ها و قیمت‌های مختلف از آنها دریافت می‌کنید. اگر بودجه کمی دارید، باید سراغ اینفلوئنسرهایی بروید که فالوور کمتری دارند. سپس، می‌توانید درباره کمپین موردنظرتان با هم تبادل نظر کنید. آیا محصول رایگان برایشان ارسال می‌کنید؟ یا بهتر است حضوری به محل کار شما بیایند؟

درباره بهترین روش‌هایی که می‌توانند محصولاتان را به نمایش بگذارند با هم بحث کنید، اما آزادی و اجازه خلاقیت هم به آنها بدهید تا محتوایی که برای شما تولید می‌کنند با روند معمول پست‌هایشان سازگار باشد. این روش بسیار موثر است، زیرا یک برند محصولاتان را تبلیغ نمی‌کند، بلکه یک شخص واقعی این کار را انجام می‌دهد. در نتیجه این تبلیغ موثرتر است و شناخت مخاطبان از محصولاتان را افزایش می‌دهد. اگر برای فالوورهای آن اینفلوئنسر تخفیف در نظر بگیرید، احتمالا فروش بیشتری خواهید داشت. همچنین ارائه تخفیف یک روش عالی برای ارزیابی کمپین‌ها است تا ببینید کدام از همه موفق‌تر بوده است.

۴. با مخاطبان تعامل کنید

اگر می‌خواهید رشد طبیعی خود در اینستاگرام را افزایش دهید، باید با مخاطبان تعامل بهتری داشته باشید. هر وقت کامنت، تگ یا پیامی موجه دریافت می‌کنید، باید به بهترین شکل به آن پاسخ دهید. با پاسخ‌دهی هوشمندانه و دقیق به مطالبی که درباره برندتان می‌گویند، به مخاطبان نشان دهید که صدایشان را می‌شنوید. باز هم تاکید می‌کنم که پیام‌های بی‌منطق نیازی به پاسخ ندارند و باید با نظرات منفی با ظرافت برخورد کنید، اما خیلی درگیر آن‌ها نشوید.

در مرحله بعد، سعی کنید محتوای بسیار جذابی تولید کنید که نظرات و واکنش‌های مختلف را برانگیزد. یکی از راه‌های عالی انجام این کار استفاده از استوری‌ها است. استیکرهای جالب اینستاگرام راهی عالی برای ترغیب مخاطبان به تعامل بیشتر با محتوای شما است. از استیکر نظرسنجی و آزمون استفاده کنید، استیکر «از من بپرسید» بگذارید، لینک جمع‌آوری کمک مالی بگذارید، استیکر شمارش معکوس تا رویدادی خاص را بگذارید یا لینک صفحه محصولاتان را به اشتراک بگذارید.

با این حال، بیشتر از اینکه فالوورها را درگیر محتوای خود کنید، باید با محتوای آن‌ها درگیر شوید. صفحه‌های مربوط را پیدا کنید و زیر پست‌هایشان لایک و کامنت بگذارید. با این کار شناخته می‌شوید و احتمال این‌که افرادی شما را ببینند و فالو کنند، افزایش می‌یابد. افزایش تعامل در اینستاگرام یک خیابان دوطرفه است. اگر می‌خواهید دیگران با محتوایتان ارتباط برقرار کنند، خودتان هم باید محتوای آن‌ها ارتباط برقرار کنید.

۵. بیوی صفحه خود را بهینه کنید

بیوی اینستاگرام می‌تواند تا ۱۵۰ کاراکتر داشته باشد، بنابراین از آن نهایت بهره را ببرید. با این روش فالوورهای احتمالی نوع فعالیت کسب‌وکارتان را می‌شناسند و بلافاصله تصمیم می‌گیرند که آیا علاقه‌ای به فالو کردن و خرید از شما دارند یا نه. در بیوی خود، توضیح واضحی از کسب‌وکارتان بنویسید و به جزئیاتی از برندتان اشاره کنید. همچنین می‌توانید یک دکمه دعوت به اقدام یا لینک وبسایت هم

در بيو بگذاريد. به جای گذاشتن لینک مستقیم وبسایتتان، از ابزار «لینک‌گذاری در بيو» استفاده کرده و یک صفحه فرود مخصوص اینستاگرام ایجاد کنید که به افزایش کلیک و تبدیل بازدیدکننده به خریدار کمک کند. با این ابزار می‌توانید برای هر یک از پست‌های خود لینک ایجاد کنید، فالوورها را به صفحات مختلف بکشانید و از لینک بيو اینستاگرامتان نهایت بهره را ببرید.

۶. از قسمت آمار اینستاگرام (Insights) استفاده کنید

اپ موبایلی اینستاگرام، آمار و تحلیل کاملاً رایگان در اختیارتان قرار می‌دهد تا عملکرد پست خود را بسنجید و بفهمید آیا پست‌هایتان در معرض دید مخاطبان احتمالی قرار می‌گیرد یا نه. اگر یک صفحه کاری در اینستاگرام دارید، می‌توانید به قسمت تنظیمات بروید و روی دکمه Insights کلیک کنید. این بخش، داده‌های دقیقی درباره تعداد لایک‌ها، کامنت‌ها، اشتراک‌گذاری‌ها، دسترسی‌ها، کلیک‌ها و موارد دیگر مربوط به پست، استوری یا ریلز در اختیارتان قرار می‌دهد. مشاهده آمار تعامل پست به شما کمک می‌کند تا محبوب‌ترین پست‌هایتان را پیدا کنید و ببینید کدام نوع محتوا بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد و تعداد بیشتری از آن تولید کنید. همچنین، این بخش اطلاعات جمعیت‌شناختی مهم فالوورهایتان را نشان می‌دهد و شما را مطمئن می‌کند که محتوایتان به مخاطبان مناسب می‌رسد. اگر ویژگی‌های اینستاگرام شما با مخاطب هدف همسو نباشد، باید استراتژی تولید محتوایتان را تغییر دهید.

۷. کپشن‌های جذاب بنویسید

کپشن، عامل مهم دیگری در رشد صفحه اینستاگرامتان است. کپشن حداکثر می‌تواند ۲۲۰۰ کاراکتر باشد و باید از آن نهایت بهره را ببرید. با این‌که هر پست اینستاگرام نباید به اندازه یک رمان طولانی باشد، اما استفاده از کپشن برای روایت یک داستان می‌تواند مخاطبان را جذب کند و آن‌ها را حتی بیش از قبل به کسب‌وکار و حرف‌هایتان علاقه‌مند کند.

برای استفاده حداکثری از کپشن، آن را با یک جمله خوب شروع کنید. مخاطبان را به قلاب بیندازید و آن‌ها را مجبور کنید روی دکمه «مطالعه بیشتر» کلیک کنند و ادامه کپشن را بخوانند. یک داستان مرتبط با پست در کپشن بنویسید و همیشه نوعی دعوت به اقدام در انتهای متن بگذارید. با این روش افرادی که داستان شما را می‌خوانند، حتما کاری انجام دهند؛ مثلا پست را لایک می‌کنند، کامنت می‌گذارند یا روی پروفایل شما کلیک کنند تا بیشتر با کسب‌وکارتان آشنا شوند.

۸. از هشتگ‌ها استفاده کنید

می‌توانید حداکثر ۳۰ هشتگ در هر پست اینستاگرام قرار دهید و مطالعات نشان می‌دهد پست‌هایی با حدود ۲۰ هشتگ بهترین عملکرد را دارند. یعنی باید یک استراتژی هشتگ‌گذاری طراحی کنید و تعدادی هشتگ بسیار مرتبط برای هر پست یا ریلز پیدا کنید. برای یافتن بهترین هشتگ‌ها، مرتبط‌ترین کلیدواژه‌ها در حوزه کسب‌وکارتان را تایپ کنید و ببینید چه هشتگ‌های محبوبی زیر نوار جستجو ظاهر می‌شوند. ترکیب این هشتگ‌های بسیار مرتبط و چند مورد از محبوب‌ترین هشتگ‌های جهان، دسترسی مخاطبان به محتوایتان را به حداکثر می‌رساند.

۹. از تبلیغات اینستاگرام استفاده کنید

اگر واقعا می‌خواهید نرخ رشدتان را افزایش دهید، باید بودجه تبلیغات داشته باشید. با این‌که رشد طبیعی مهم است، اما تبلیغ پست‌ها به رشد صفحه و دسترسی به افراد بیشتر کمک می‌کند. اگر صفحه فیس‌بوک و اینستاگرامتان به هم متصل باشد، می‌توانید با ابزار «Facebook Business Manager» برای صفحه اینستاگرامتان تبلیغ بسازید.

انواع مختلفی از آگهی‌ها و تبلیغات برای اینستاگرام وجود دارد:

- تبلیغات تصویری
- تبلیغات چرخ و فلکی
- تبلیغات ویدیویی

- تبلیغ در استوری‌ها
- تبلیغ در ریلز
- آگهی‌های خرید
- آگهی‌های جستجو

ببینید کدام مورد به استراتژی اینستاگرام شما کمک بیشتری می‌کند و بخشی از بودجه تبلیغاتتان را به آن اختصاص دهید. با آزمون الف/ب ایده‌های مختلف را آزمایش کنید و پیشرفت خود در هر کمپین را ارزیابی کنید. بودجه بیشتری به پربازده‌ترین محتواها اختصاص دهید و تبلیغاتی که کارایی ندارند را متوقف کنید. اگر دنبال استراتژی‌های رشد کاملاً طبیعی هستید، هشت استراتژی اول ایده‌آل هستند، اما استراتژی نهم و داشتن بودجه تبلیغات رشد صفحه اینستاگرامتان را سریع‌تر می‌کند.

همین امروز این استراتژی‌های رشد را اجرا کنید

یک استراتژی خوب برای رشد در اینستاگرام اجزای مختلفی دارد. باید پروفایلتان را بهینه کنید، محتوای متنوع تولید کنید و پیشنه‌های عالی با هشتگ‌های مرتبط بنویسید. با کمی پشتکار، خلاقیت فراوان و این ۹ روش می‌توانید تعداد فالوورها، دسترسی و تعامل صفحه‌تان را افزایش دهید.