



هفتاد و هفت نکته برای فروش و جذب فالوور در اینستاگرام

چگونه در اینستاگرام فروش داشته باشیم و فالوور بیشتر جذب کنیم؟

گردآوری: شبنم مرزبان

ارایه شده در گروه آموزشی علم ما

به آدرس اینترنتی www.ELMEMA.com

برای آموزش، ادمین، تحلیل و تولید محتوا برای اینستاگرام، به پشتیبانی واتس اپ پیام بدید
(روی شماره کلیک کنید): ۰۹۳۹ ۹۴۰۹۷۹۱

با رعایت نکات ذکر شده، فروش و صفحه خود را در اینستاگرام رشد و گسترش دهید:

۱. اعتماد سازی:

اعتماد سازی مهمترین اصل در فروش است
 تصویر و صدای خود را در پست ها و استوری ها بگذارید
 بهترین حالت، ویدیو گذاشتن از خودتون هست
 اگر از خودتون ویدیو نمی گذارید پس حتما عکس و صداتون باشه...

۲. استفاده از چت مشتری راضی:

حتما هایلایت رضایت مشتری داشته باشید
 از رضایت مشتری به صورت چت یا ویدیو در استوری ها و پست استفاده کنید
 (این کار باعث اعتماد مشتریان احتمالی می شود)

۳. خوشحال کردن مشتری:

چیزی بیشتر از سفارش برای مشتری ارسال کنید، مثلا یک شکلات، کافی میکس یا شاخه گل روی هر سفارش
 (ارزش افزوده ایجاد کنید).
 با این کار مشتری را هیجان زده میکنید.
 به هر شکلی که میتوانید مشتری را خوشحال کنید، مشتری راضی بیشتر از هر چیزی برایتان مشتری می آورد.
 یادتان باشد نتیجه کار فروش، کسب درآمد نیست، بلکه نتیجه کار راضی بودن مشتری است که برای ما پول می آورد.



@ELMEMA



۰۹۱۶۴۰۵۲۳۷۳

شماره واتس اپ:



www.ELMEMA.com

آدرس: شیراز، سی متری سینما سعدی، مجتمع تابان



۴. همیشه در حال یادگیری باشید:

برای حرفه ایی شدن در کسب و کار خود آگاهی خود را بالا ببرید، کتاب بخوانید، در سمینارها شرکت کنید و مطالبی که یاد گرفتید را به کار ببرید.

۵. خودتان از محصولات عکس و ویدیو بگیرید

عکسی که همه از آن استفاده میکنند نگذارید.

اگر محصولی دارید که بقیه افراد هم این محصول را میفروشند، از عکسی که همه استفاده میکنند، استفاده نکنید. خلاقیت داشته باشید و از محصولات عکس و ویدیو منحصر بفرد بگیرید.

۶. لیست مشخصات مشتریان

مشخصات کسانی که خرید کردند را داشته باشید و از آنها راجب محصولات نظرسنجی کنید:

لیستی از مشتریان با ذکر تاریخ تهیه کنید

نظر مشتریان را راجب محصول بپرسید، با این کار هم مشتری متوجه توجه شما میشود و هم میتوانید از چت و نظر مشتریان استفاده کنید و یا اگر مشکل و انتقادی هست آن را برطرف کنید.

۷. ساده سازی فرایند خرید:

قیمت بذارید، مگر اینکه بخواهید مشاوره بدهید و قیمتها برای هر شخص متفاوت باشد.

اطلاعات کامل محصول را در پست و استوری ذکر کنید، اینجوری هم کمتر در دایرکت سوال پرسیده میشود و هم مشتری با اطمینان بیشتری خرید میکند.

۸. در دایرکت زیاد گویی نکنید:



@ELMEMA



۰۹۱۶۴۰۵۲۳۷۳

شماره واتس اپ:



www.ELMEMA.com

آدرس: شیراز، سی متری سینما سعدی، مجتمع تابان



به سوالات با دقت و حوصله و احترام جواب بدهید ولی زیاده گویی نکنید.

۹. اکثر آدم ها از پیشنهاد استقبال میکنند:

متناسب با شرایط و نیاز مشتری به آنها محصول متناسب را پیشنهاد دهید. مانند یه مشاور به نیازهای مشتری گوش دهید و بهترین پیشنهاد را بدهید. مطمئن باشید در بیشتر موارد از پیشنهاد شما استقبال میکنند.

۱۰. محصولات جدید را به مشتریان قبلی خود اطلاع دهید:

در لیستی که از مشتریان خود تهیه کردید، محصولات جدید را به مشتریان خود پیشنهاد دهید.

۱۱. فعال باشید:

طبق الگوریتم جدید اینستاگرام اگر فعالیت شما در اینستاگرام مستمر باشد تعداد ریچ روزانه شما روز به روز بیشتر می شود و همین باعث می شود پست های شما بیشتر دیده شود. این مسئله به طور مستقیم روی دیده شدن پست های شما در اکسپلور اینستاگرام هم تاثیر گذار است.

پست و استوری مرتب بذارید. بهترین ساعت برای پست گذاشتن ساعت ۹ شب است.

هیچ روزی حتی روزهای تعطیل پست گذاشتن را فراموش نکنید.

۱۲. کپی ممنوع:

گذاشتن پست کپی شده ممنوع است، برای تولید محتوا وقت بذارید.

عکس های کپی شده کیفیت پایینی دارند و این کار باعث می شود فالوورهای خود را از دست بدهید.

۱۳. خلاق باشید:

در تولید محتوا خلاق باشید، پست و استوری جذاب بذارید، مخاطب را جذب کنید.

۱۴. استفاده از عکس و ویدیو قبل و بعد:

این قسمت بستگی به محصول شما دارد، اگر محصولی دارید که میتونید عکس قبل و بعد از مشتری بذارید، حتما این کارو هم در پست و هم در استوری انجام دهید.

۱۵. نتیجه محصول:

بازم این مورد بستگی به محصول شما دارد، از نتیجه محصول عکس و ویدیو بگذارید. مثلا اگر پیج فروش لوازم آرایشی دارید، حتما از استفاده محصول ویدیو و عکس بذارید که تفاوتش با محصولات دیگر مشخص شود. یا اگر پیج معماری و تغییر دکوراسیون هستید، از قبل و بعد از محلی که تغییر دکوراسیون انجام دادید عکس بذارید.

۱۶. به نمایش گذاشتن کسب و کار، تیم یا محیط شرکت:

اگر در محیط خاصی کار میکنید حتما از تیم، همکاران، محیط شرکت ویدیو و عکس بذارید.

۱۷. ویدیو از محصول و توضیحات محصول:

حرفه ای رفتار کنید، راجب محصولی که دارید توضیحات کامل بدید تا مشتری متوجه حرفه ایی بودن شما بشود. این کار باعث جذب اعتماد مشتریان در آینده میشود.

۱۸. با پیج های هم حوزه خود در تعامل باشید:

سعی کنید پیج های هم حوزه خود را فالو کنید و پیگیر فعالیت های آن ها در اینستاگرام باشید. از طریق دایرکت با آن ها در تماس باشید و سعی کنید هر از گاهی با آن ها تبادل داشته باشید. تبادل با پیج های هم حوزه خود باعث افزایش فالوور اینستاگرام شما می شود و همچنین هدفمندترین افراد را برای کسب و کار شما به ارمغان می آورد.

۱۹. در پیج های مرتبط تبلیغ کنید:

یکی از بهترین روش های برای بالا بردن فالوور واقعی اینستاگرام این است که در پیج های مرتبط با حوزه کاری تان تبلیغ کنید. در این روش ابتدا باید پیج های مرتبط با حوزه کاری تان را از طریق جست و جو بر اساس عنوان کاری یا هشتگ های مرتبط پیدا کنید و بعد از بررسی آن ها و مناسب دیدن وضعیت، برای تبلیغات با آن ها وارد مذاکره شوید.

سعی کنید در پیج های مرتبطی که تا الان تبلیغات زیادی انجام نداده اند تبلیغ کنید. در این صورت تبلیغات شما اثربخش تر خواهد بود.

۲۰. از تگ لوکیشن حتما استفاده کنید:

اگر می خواهید پست های شما توسط افراد بیشتری دیده شود پیشنهاد می کنم حتما از تگ لوکیشن استفاده کنید. چون اینستاگرام این قابلیت را دارد که پست های مرتبط را به افرادی که در آن منطقه حضور دارند نشان دهد. این کار به طرز عجیبی باعث افزایش دنبال کنندگان شما در اینستاگرام میشود.

۲۱. بروز کردن اطلاعات:

مرتب اطلاعات خود را به روز کنید، آموزش ببینید و جدیدترین اطلاعات در مورد حوزه کاری خود داشته باش و این اطلاعات را در اختیار مخاطبان خود قرار دهید.

۲۲. دعوت به اقدام:

از فالوورها بخواهید که پیج را فالوو کنند یا خرید کنند.
 اگر میخواهید از شما خرید کنند در پست ها و استوری، مخاطبان را دعوت به خرید کنید.

۲۳. عکس از محصولات هنگام استفاده:

از محصول خود عکس و ویدیو موقع استفاده بذارید. هم خودتان استفاده کنید و هم از مشتریان بخواهید برایتان عکس و ویدیو در هنگام استفاده ارسال کنند.

۲۴. مخاطب هدف خود را بشناس: محصولی که دارید برای چه اشخاصی است؟ خانمها؟ آقایون؟

متناسب با مخاطب هدف خود تولید محتوا کنید.

۲۵. مسابقه گذاشتن در پیج:

برگزاری مسابقات اینستاگرامی یکی از بهترین روش های افزایش فالوور اینستاگرام است که امروزه خیلی از پیج های معروف و همچنین پیج های ناشناخته در اینستاگرام از این روش استفاده میکنند.
 سعی کنید در طراحی مسابقات خلاقیت به خرج دهید و از هدایای ترغیب کننده و با ارزش برای برندگان مسابقه استفاده کنید. هرچه جوایز برندگان ارزشمند تر باشد مسلماً افراد بیشتری ترغیب می شوند تا در مسابقه شما شرکت کنند.
 حتماً نتیجه مسابقه را منتشر کنید و وقتی جایزه به دست برنده رسید آن را منتشر کنید.

۲۶. هشتگ گذاری:

اینستاگرام قابلیت فالو کردن هشتگ ها را هم به اپلیکیشن خود اضافه کرده است و افراد زیادی هستند که هشتگ های محبوب خود را پیگیری می کنند. همین باعث شده تا هشتگ ها محبوبیت بیشتری در اینستاگرام پیدا کنند. و استفاده مستمر از هشتگ ها در انتشار پست ها باعث افزایش فالوور پیج اینستاگرام شما میشود. با هشتگ گذاری مناسب در حوزه کاری خود، فالوورهای بیشتری وارد پیج میشوند و فالوورهای جدید تبدیل به مشتری های جدید میشوند.

۲۷. رقبای خود را بشناس:

اگر اول راه هستید رقبای خود را دنبال کنید و از آنها الگو بگیرید یا از سبک آنها ایده بگیرید.

۲۸. محتوای سرگرم کننده تولید کنید:

خیلی از افرادی که در اینستاگرام حضور دارند به دنبال سرگرم شدن هستند. در هر حوزه ای که فعالیت میکنید میتوانید پست های سرگرم کننده منتشر کنید. در انتشار پست های سرگرم کننده زیاده روی نکنید و سعی کنید از موضوع اصلی کاری تون فاصله نگیرید. اگر بتوانید پست های سرگرم کننده تولید کنید به نحوی که نظر مخاطبان تان را جلب کند مطمئن باشید آن ها نیز تمایل دارند تا پست شما را برای دوستان شان دایرکت کنند. همین موضوع باعث می شود فالوورهای شما به مرور زمان بیشتر شود.

۲۹. از الگوریتم اینستاگرام پیروی کنید:

باید از الگوریتم اینستاگرام شناخت کافی داشته باشید. باید بدانید الگوریتم اینستاگرام دقیقا چطور کار میکند. مثلا نباید به هیچ وجه از فالوور فیک استفاده کنید، یا نباید بیش از حد از هشتگ های نامرتبط در پست های خود استفاده کنید. یا مثلا نباید کاری کنید که تعامل کاربران نسبت به پیج شما پایین بیاید. دقیقا همه مواردی که تا اینجا در موردش صحبت کردم رابطه مستقیم با الگوریتم اینستاگرام دارد. به طور کلی اگر می خواهید با الگوریتم اینستاگرام دوست باشید نباید فعالیت غیرواقعی داشته باشید.

نباید قوانین اینستاگرام را زیر پا بگذارید. باید کاملا طبیعی رفتار کنید و فقط برای اثرگذاری و جلب رضایت مخاطبان تان در اینستاگرام فعالیت خود را ادامه دهید.

۳۰. لایو های آموزشی و پرسش و پاسخ:

برگذاری لایو های آموزشی و پرسش و پاسخ مستقیما باعث بالا رفتن فالوورهای پیج اینستاگرام تان میشود. مردم عاشق یادگیری هستند و اگر شما لایو های آموزشی یا پرسش و پاسخ بذارید مطمئن باشید شما را به افراد زیادی معرفی می کنند. اینستاگرام هم به لایو هایی که تعداد افراد آنلاین در آن زیاد باشند توجه ویژه ای دارد.

۳۱. عکس پروفایل واضح و مرتبط باشد:

پروفایل اینستاگرام شما دقیقا مانند ویترین مغازه است. اگر ویترین مغازه شما جذاب نباشد مشتری ها را فراری میدهید. اینستاگرام یک شبکه اجتماعی تصویر محور است و حرف اول و آخر را در اینستاگرام تصاویر هستند که میزنند.

پیج تجاری: لوگوی واضح با رنگ سازمانی

شخصی: تصویر واضح با لبخند

۳۲. بيو عالی داشته باشید:

توضیحات مرتبط با کار و اینستاگرام شما و کسب و کارتون باشد.

از کلمات کلیدی مرتبط استفاده کنید.

بهبود بخشیدن بيو در مرور زمان (بيو را تغییر دهید).

۳۳. آنالیز همیشگی پیج:

همیشه تحلیل رفتار کاربران باعث بهبود کیفیت کار شما می شود. چه سایت داشته باشید و چه اینستاگرام باید همیشه از کمبودها و نیازهای کاربران آگاه باشید. به خاطر اینکه با بررسی رفتار کاربران متوجه این میشوید که دقیقا آن ها به چه چیزهایی علاقه دارند و به دنبال چه هستند.

اینستاگرام ابزاری به نام Insight را در اختیار پروفایل های تجاری خود قرار داده است که با استفاده از این ابزار به راحتی می توانید متوجه این شوید که تا چه حدودی محتوایی که تولید می کنید برای کاربران جذاب است یا خیر! تا چه حدی در راستای هدف خود پیش می روید.

پیج خود را آنالیز کنید، مثلا مسابقه را صبح برگزار کنم یا شب؟ فلان پست صبح بهتره یا شب؟

۳۴. همه کامنت ها را جواب دید:

کامنتی بدون جواب نذارید، همه را با حوصله جواب بدید و ابهامات مشتری را در مورد محصول از بین ببرید.

۳۵. کاربران را دعوت به ارسال دیدگاه کنیم:

درخواست کنید که کاربران نظر خود را کامنت کنند.

۳۶. طراحی آهنربای کسب و کار: کسب و کار شما چه هدیه ای میتواند به مشتریان بدهد؟

ویژگی های آهنربا:

(۱) مطابق با نیاز مشتری باشد

(۲) بدست آوردن راحت

(۳) مرتبط با هدف کسب و کار باشد

اگر محصول دارید: یک زیر محصول رایگان

برای مثال: فروشگاه مبلمان = یک رو مبلی یا رو تختی رایگان

اگر پیج خدماتی و آموزشی هستید: قسمت کوچیکی از خدمات را رایگان انجام دهید

برای مثال: شرکت طراحی سایت = یک آنالیز رایگان

(اگر میخواهید از محصول بیشتر استقبال بشود، روی آهنربا بیشتر مانور دهید)

۳۷. پیج های همکاران و مشابه خود را بصورت مستمر تحلیل کنید:

نقاط قوت و ضعف آنها را پیدا کنید و در پیج خود از آنها استفاده کنید.

۳۸. از یک تم جذاب در پیج خود استفاده کنید:

استفاده از گرافیک یا تم جذاب در پیج خود نشان دهنده اهمیت دادن و احترام گذاشتن به مخاطبان تان است. سعی کنید حتما از یک تم جذاب و گرافیک قابل قبول در انتشار پست های خود استفاده کنید. این موضوع هم به طور مستقیم روی افزایش فالوور های پیج شما اثرگذار است. تحقیقات نشان داده پیج هایی که از یک تم خاص یا گرافیک جذاب در پست های خود استفاده میکنند تا ۳۰٪ شانس بیشتر شدن فالوور های شان را دارند.

۳۹. انتشار پست های ویدیویی در آپارات و یوتیوب:

سعی کنید پست های ویدیویی خود به خصوص ویدیوهای بلندتر که در IGTV اینستاگرام تان منتشر میکنید را برای بیشتر دیده شدن در آپارات و یوتیوب هم منتشر کنید. این کار مستقیما به بالا بردن فالوورهای پیج تان کمک می کند. بهتر است بگویم از هر شبکه ویدیو محور که می شناسید برای آپلود ویدیوهای خود استفاده کنید.

۴۰. افزایش فالوور اینستاگرام با حذف فالوورهای فیک:

یکی از مهم ترین مزایای حذف فالوورهای فیک این است که باعث می شود فقط کاربرانی در پیج شما باقی بمانند که فعال هستند و با شما تعامل واقعی و هدفمند دارند. این مسئله از همان ابتدا باعث می شود پیج شما به شدت فعال و پر جنب و جوش باشد. داشتن یک پیج فعال، باعث می شود کاربرانی که به جمع فالوورهای شما اضافه میشوند، بیشتر با پیج شما تعامل داشته باشند. اما این پایان ماجرا نیست!

حذف فالوور فیک، نرخ تعامل پیج شما را افزایش می دهد. بالا بودن نرخ تعامل، به این معنی است که شما با فالوورهایتان ارتباط خوبی دارید و کاربران از محتوای پیج شما لذت میبرند.

۴۱. استفاده از موضوعات جذاب، به روز و گاهی حاشیه دار در تولید محتوا:

گاهی وارد حاشیه شوید راجب موضوعات روز، این کار باعث جذب فالوور و در نهایت فروش میشود.

۴۲. قبل از معرفی محصول، فالوورهای تان را کنجکاو کنید:

- ✓ دلیل استفاده مشتری از محصول تان و نیازش به آن را کامل بیان کنید.
- ✓ با پیشنهاد یک آفر به فالوورها، از آنها بخواهید، دوستانشان را تگ کنند، کامنت بگذارند، کانالهای دیگر شما را دنبال کنند، پستهای تان را به اشتراک بگذارند.
- ✓ یک حس عجله، اضطراب و از دست دادن فرصت در مخاطبان ایجاد کنید. مثلا امروز، آخرین روز تخفیف است! یا تخفیف برای ۱۰۰ نفر اول!
- ✓ برای جلب توجه فالوورها، بعضی از جملات یا کلمات را با رنگهای جیغ و خیره کننده روی عکس بنویسید.

۴۳. از مشتریان بخواهید شما را معرفی کنند:

معرفی توسط مشتریان، ما را یاد بازاریابی دهان به دهان می‌اندازد؛ یعنی اینکه خود مشتری برای شما تبلیغ میکند. این روش بازاریابی علاوه بر رایگان بودن، تاثیر معجزه‌آسایی در افزایش فروش اینترنتی دارد. هر مشتری راضی، حدوداً ۱۰ مشتری، می‌تواند برای شما بیاورد. چرا؟ چون هر کاری کنید، اعتماد فالوورها به مشتری، بیشتر از اعتمادش به شماست.

۴۴. احساسی کردن مخاطب:

احساسی کردن مخاطب تعامل را در پیچ بالا میبرد و این تعامل باعث جذب فالوورهای بیشتر و مشتری بیشتر میشود.

عواملی که باعث احساسی شدن افراد میشود:

پول و ترس از فقر

سلامتی و ترس از بیماری

جلب توجه و ترس از تنهایی

رسیدن به لذت

۴۵. پشت صحنه باز:

یعنی اینکه پشت صحنه‌ها را نشان بدهید. اگر صفحه شخصی دارید و مثلاً کیک یا شیرینی یا غذایی درست کردید، پشت صحنه آن که مربوط به تدارکات داستان می‌شود را نیز در صفحه بگذارید.

اگر ارائه دهنده خدمات با محصولات هستید مانند فروش لباس و بسته‌های تبلیغاتی و گل و ملزومات عمومی و روزانه دیگر، تدارکاتی که برای آن در روز انجام می‌دهید را عکس برداری و در صفحه بگذارید.

خیلی‌ها از این پشت صحنه‌ها جذب می‌شوند و موجبات همراهی دیگران را نیز برای شما فراهم میکنند.

۴۶. عدم قاطعیت مردم باعث میشه از ما خرید نکنند.

ولی چه چیزی باعث میشه این قاطعیت به دست بیاد؟ تکرار تکرار تکرار

۴۷. باور شدید به محصول:

محصولی که میفروشی رو با اعتماد به نفس ارائه کن، چون قراره به بقیه حس خوبی بده.

۴۸. ثابت کنید ربات نیستید:

باید کاری کنید که از دید اینستاگرام یک ربات نباشید! اگر ثابت کنید صرفاً یک ربات نیستید مطمئن باشید اینستاگرام به پیج شما اهمیت زیادی میدهد و این یعنی فعالیت تان بیشتر دیده میشود. منظور از اینکه مثل ربات نباشید یعنی به طور طبیعی با همه تعامل داشته باشید. مثلاً همیشه دایرکت ها را کامل جواب بدهید. سعی کنید توی دایرکت ها ویس بفرستید.

۴۹. اسپانسر مسابقات اینستاگرامی شوید:

یکی از راه های دیگر برای افزایش دنبال کنندگان خود در اینستاگرام این است که برای مسابقات اینستاگرامی اسپانسر شوید. معمولاً اسپانسر ها در مسابقات اینستاگرامی نقش مهمی دارند و قرار است جوایز برندگان مسابقه را بدهند. در قبالش هم پیج اسپانسر مسابقه هم جزء پیج هایی است که باید توسط شرکت کنندگان فالو شود! به همین دلیل اگر اسپانسر مسابقه شوید مطمئن باشید تعداد فالوورهای زیادی را میتوانید جذب کنید.

۵۰. افزایش فالوور با بهینه سازی اکسپلور اینستاگرام:

یکی از بهترین و ساده ترین روش های افزایش فالوور اینستاگرام ورود به اکسپلور اینستاگرام است. قبل از اینکه پست هامون وارد اکسپلور اینستاگرام شود اولین کار بهینه سازی اکسپلور اینستاگرام است. خب این یعنی چی؟

یعنی اینکه باید کاری کنیم توی اکسپلور خودمان فقط پست هایی را ببینیم که مربوط به حوزه کاری خودمان است.

برای این کار اول باید اکسپلور خود را از پست های نامرتب پاکسازی کنیم. در قدم اول پست هایی که دوست نداریم ببینیم را توی اکسپلورمان باز می کنیم و سه نقطه بالای تصویر را لمس میکنیم. بعد مانند تصویر زیر گزینه Not Interested لمس میکنیم. با این کار دیگه پست های نامرتب را توی اکسپلور خود نمی بینیم!

در مرحله بعد باید به سراغ پیج های هم حوزه خود برویم و پست های آن ها را لایک و سیو کنیم. اگر کامنت هم بزاریم عالیه! با این کار به اینستاگرام ثابت می کنیم ما به حوزه کاری خودمان علاقمند هستیم و با مخاطبان این حوزه در تعامل ایم. مطمئن باشید این روش جدید افزایش فالوور دقیقاً طبق الگوریتم اینستاگرام بوده و کاملاً کاربردی و واقعی است.

۵۱. استفاده از وب سایت برای جذب فالوور و فروش بیشتر:

اگر وب سایت داشته باشید ایده های خیلی خوبی برای افزایش فالوور پیج اینستاگرام تان وجود دارد. وب سایتی که هر روز دارای بازدید کنندگان جدیدی است بهترین مکان برای تبلیغ پیج اینستاگرام تان است. سعی کنید حتماً در صفحه درباره ما و تماس با ما سایت تان آدرس اینستاگرام تان را به عنوان یکی از راه های ارتباطی قرار دهید. چرا که این دو صفحه در هر سایتی جزء پر بازدیدترین صفحات سایت محسوب میشوند.

۵۲. استفاده از استوری حال خوب کن در طول روز:

در استوری ها از متن های انگیزشی و مطالب خنده دار استفاده کنید
حس خودمانی بودن را در مخاطب ایجاد کنید
حس خوب را انتقال دهید و مخاطب را به حال خوب معتاد کنید

۵۳. استفاده از ایموجی را از یاد نبرید:

ایموجی‌ها زبان جدید اینترنت برای برقراری ارتباط با مخاطب هستند. سعی کنید در کپشن، کامنت و یا دایرکت‌های اینستاگرام از انواع ایموجی‌ها نیز استفاده کنید (البته نه به تنهایی). این شکلک‌ها باعث ایجاد صمیمیت و حس خوب در مخاطب میشوند و به محبوبیت پیج شما کمک میکنند.

۵۴. پرسیدن سوال و توجه به دایرکت‌ها برای کشف نیاز مخاطب:

با این سوالات متوجه نیاز و حتی ابهام مشتریان میشوید و در تولید محتوا میتوانید روی نیاز مانور دهید یا ابهامات را از بین ببرید.

۵۵. ایمان به محصول:

به محصولی که میفروشید یا ایمان داشته باشید یا اگر نداری، محصولتان را عوض کنید. مهمه که حس خوب به محصول داشته باشید و این حس خوب را به مشتری منتقل کنید. مردم خرید میکنند که حس خوبی داشته باشند.

۵۶. جواب دادن به دایرکتها با حوصله و دقیق:

برخورد مناسب، صبورانه و با حوصله، مهم‌ترین ملاک برای افزایش فروش در اینستاگرام است. زمانی که مخاطبان تجربه خرید لذت‌بخشی از برند شما داشته باشند، مجدداً به سوی شما برمی‌گردند. این روند باعث می‌شود که رفته‌رفته به مخاطبان وفادار شما تبدیل شوند.

اگر تعداد دایرکتها در طول روز زیاده و وقت این کارو ندارید حتماً برای پیجتون ادمین بگیرید.

۵۷. ادعا کنید:

۱) یک وجه تمایز در محصول پیدا کنید و فقط روی آن متمرکز باشید

۲) از آمار استفاده کنید

۳) ارائه افتخارات، گواهی نامه و استانداردها

۵۸. از قانون تعامل ۲۰ دقیقه ای استفاده کنید:

قانون تعامل ۲۰ دقیقه ای به مرور زمان باعث افزایش فالوور پیج تان می شود. طبق این قانون قبل از انتشار پست جدیدتان ۲۰ دقیقه از زمان خود را به تعامل با دیگران اختصاص بدهید. پست های آن ها را لایک کنید و برایشان کامنت بذارید. این کار باعث میشود زمانی که پست جدیدتان را منتشر میکنید بلافاصله به پیج شما بیایند و در مقابل کاری که شما انجام داده اید پست شما را لایک کنند. این کار به مرور زمان تبدیل به یک تعامل واقعی میشود و کم کم فالوورهای شما زیاد و پست های شما بیشتر دیده میشوند.

۵۹. دوستان یا فعالان حوزه خود را تگ کنید:

یکی از بهترین روش های افزایش فالوور اینستاگرام استفاده از تگ کردن دیگران در پست هایی که منتشر میکنید است. زمانی که شما دوستان خود را در پست ها تگ می کنید، در اصل شما این پست را به پروفایل آن ها نیز اضافه می کنید و در بخش پست های تگ شده آن ها قرار می دهید. این باعث می شود دوستان آن ها نیز پستی که منتشر کرده اید را ببینند و همین موضوع باعث افزایش دنبال کنندگان شما در اینستاگرام شود. حال تصور کنید اگر فعالان در حوزه کاری خود را در پست های خود تگ کنید چه اتفاقی می افتد؟ مسلماً فالوورهای هدفمندتری جذب خواهید کرد.

۶۰. بیش از حد پست ارسال نکنید:

درست است که قبلاً به این اشاره کردم باید حتماً توی اینستاگرام فعال باشید اما این به معنی این نیست که بدون برنامه ریزی پست ارسال کنید. بسیاری از فالوورهای شما با دیدن پست های شما تصمیم میگیرند در ادامه همراه

شما باشند یا خیر! اگر بیش از حد پست ارسال کنید آن ها را مجبور می کنید تا دیگر شما را دنبال نکنند. باید سعی کنید عدد ارسال پست در روز خود را در بیاورید. این کار با آزمون خطا امکان پذیر است. چون برای پیج های مختلف متغیر است.

۶۱. از عکس و ویدیو با کیفیت بالا استفاده کنید:

کیفیت بالا باعث ویو بالای پست و جذب فالوور میشود، فالوور جدید در نهایت به مشتری جدید تبدیل میشود.

۶۲. خلاق و شوخ طبع باشید:

تولید محتوای اینجوری در یاد مخاطب می ماند و فراموش نمیشود. در استوری از شوخ طبعی بیشتری نسبت به پست میتوانیم داشته باشید.

۶۳. در استوری و کپشن پست سوال پرسید:

گذاشتن استوری های پرسشی در اینستاگرام یکی از بهترین روش های افزایش فالوور اینستاگرام است. البته به طور غیر مستقیم! زمانی که شما استوری های پرسشی میذارید این کار باعث افزایش تعامل کاربران با پیج تان میشود. در واقع آن ها را وادار می کنید تا به پرسش شما جواب دهند و این تعامل به مرور زمان باعث میشود استوری های شما جلوتر از بقیه استوری ها قرار بگیرد و همین موجب بیشتر دیده شدن استوری های شما میشود.

۶۴. اکانت بیزینسی داشته باشید:

امروزه بخش گسترده ای از مشتریان، به جای جست و جوی برند مورد نظرشان در گوگل، به اینستاگرام روی آورده اند. بنابراین قدم بسیار مهم برای این کار، ساخت یک اکانت بیزنس است. شما باید به همان میزانی که وبسایتتان را به روزرسانی می کنید و تغییر می دهید، برای اکانت اینستاگرامتان هم وقت بگذارید. اکانت تجاری شما، اغلب اولین

نقطه تماس مشتری با تجارت شماست. بنابراین ایجاد یک حس نزدیکی با مشتری، کمک زیادی به دیده شدن کسب و کارتان می‌کند.

اگر اکانت خودتون را به نوع بیزینسی تغییر دهید، امکانات فراوانی توسط اینستاگرام برای مدیریت اکانت در اختیارتون قرار میدهد.

۶۵. تبلیغات آفلاین داشته باشید:

اگر دارای کسب و کار سنتی هستید و از اینستاگرام برای تبلیغ کسب و کار خود استفاده می‌کنید حتما برای شما مقدور است که از تبلیغات آفلاین هم برای افزایش فالوور اینستاگرام خود استفاده کنید. به عنوان مثال می‌توانید روی بروشورهای تبلیغاتی و یا تراکت‌ها مانور دهید. در این صورت حتما آدرس پیج اینستاگرام خود را در تبلیغات کاغذی خود درج کنید.

روی کارت ویزیت و محصولاتتی که دارید حتما از آدرس پیج استفاده کنید.

۶۶. پست‌های چالشی بذارید:

یکی از پر تعامل‌ترین پست‌ها در شبکه‌های اجتماعی به ویژه در اینستاگرام انتشار پست‌های چالشی است. مسلما در هر حوزه کاری که باشید موضوعات چالشی وجود دارد. سعی کنید پست‌هایی منتشر کنید تا کاربران را وادار سازد تا با شما تعامل داشته باشند و در بحث‌ها شرکت کنند.

یکی از راه‌های تعامل با کاربران سوال پرسیدن از آن‌ها است. مثلا پستی در اینستاگرام خود با عنوان “دیجی کالا در روز چقدر درآمد دارد؟” منتشر کنید. می‌توانید به صورت عکس نوشته این پست را منتشر کنید. مطمئن باشید مردم عاشق نظر دادن در موضوعات چالشی هستند. افراد زیادی در موضوعی که ایجاد کردید شرکت می‌کنند و ممکن است دوستان دیگر خود را نیز در پست شما منشن کنند.

مخاطب را به چالش بکشید، چالش باعث تعامل بیشتر کاربران میشود.

۶۷. رصد کردن تبلیغات دیگران:

تبلیغ اصل مهم برای جذب فالوور و فروش بیشتر است.

برای اینکه در ساخت بنر تبلیغاتی و شناخت پیج مناسب برای تبلیغ پربازده باید تبلیغات بقیه را رصد کنید.

۶۸. حرفه ای کپشن بنویسید:

نوشتن کپشن جذاب و گیرا در اینستاگرام یک هنر محسوب می شود. اگر توجه کرده باشید خیلی از پست هایی که تعامل بیشتری در اینستاگرام دارند کپشن های تاثیر گذاری دارند. با توجه به پست هایی که منتشر میکنید سعی کنید از کپشن خوب و مرتبط با آن استفاده کنید. کپشن گذاشتن روی پست ها یکی از دلایل مهمی است که کاربر را درگیر پست تان می کند و این زمان توقف روی پست ها قطعاً به نفع شماست. اینستاگرام هم مطمئن می شود پست هایی که منتشر میکنید برای مخاطبانتان مفید بوده است.

۶۹. متفاوت باشید:

متفاوت بودن با بقیه، خیلی مهم است. نه فقط در اینستاگرام، حتی در جاها و شبکه های دیگر. سعی کنید خودتان باشید و از قابلیت ها و توانمندی های خلاقانه خود برای کسب موفقیت در عرصه های گوناگون استفاده کنید.

به فکر اشغال کردن جای دیگران نباشید. آن جا قبلاً رزرو شده است. جاهای رزرو نشده بسیاری وجود دارد که از جاهای قبلاً رزرو شده، بعضاً بهتر است. آن ها را دنبال کرده و شکار کنید.

متفاوت بودن در اینستاگرام به این معنی است که راهی را دنبال نکنید که پیش از شما، ده یا صد یا هزاران نفر دنبال کرده اند و برای دیگران خسته کننده شده است.

متفاوت بودن، به معنی خاص بودن نیست، به معنی خلاق بودن و نوآور بودن در کاری است که قصد انجامش را دارید. مثل گذاشتن عکس های سیاه و سفید از خود و شهرتان!! برای خیلی ها شاید عکس های سیاه و سفید از عکس های رنگی جذاب تر باشد و باعث افزایش فالور اینستاگرام شود.

۷۰. استوری محصول را به همراه لینک خرید آن منتشر کنید:

استوری‌ها رایج‌ترین مدل برای تبلیغات و افزایش فروش در اینستاگرام هستند. تعداد، زمان و سبک هر استوری، هزینه تبلیغات را مشخص میکند. اما یک راه مهم برای فروش و تبلیغ از بستر استوری، تبلیغات محصول به همراه لینک خرید آن است. زمانی که لینک خرید در سایت خود را به استوری متصل میکنید، فضای راحت‌تر و مناسب‌تری برای خرید مشتری فراهم خواهید کرد. وجود لینک روی استوری اینستاگرام و اتصال راحت مخاطب به درگاه خرید سایت، موجب اقدام سریع‌تر خریداران و مشتریان به انجام خرید میشود.

۷۱. بی توجهی به کاربر ممنوع!

یکی از اشتباه‌ترین کارهایی که بعضی پیج‌های بیزینسی مرتکب میشوند، بی توجهی به کاربران است. بارها گفته شده که برای بهبود کسب و کارتان، تعامل با مخاطبان را افزایش دهید. پس اگر دایرکت میدهند یا کامنت میگذارند قدر آن را بدانید و به درستی پاسخ دهید. جواب دادن به دایرکت و کامنت با یک ایموجی حتی از جواب ندادن هم بدتر است. یک جواب را برای همه کپی نکنید، بلکه با دقت و توجه کامل با مخاطبان تان ارتباط برقرار کنید.

۷۲. به همه افراد، فالوو بک ندهید:

زمانی که پیج کاری اینستاگرام ایجاد میکنید، افراد زیادی شما را فالوو میکنند. این را بدانید که نباید به همه آن‌ها فالوو بک بدهید. مگر در شرایطی که زمینه کاری یکسانی داشته باشید.

از طرفی، این کار به اعتبار پیج شما صدمه وارد میکند. پس تا جایی که امکان دارد از فالوو کردن پیج‌های غیر مرتبط با کسب و کارتان خودداری کنید. میتوانید یک پیج معمولی بسازید و هر پیجی که خواستید، دنبال کنید.

۷۳. نام کاربری مناسب:

نام کاربری، مهمترین بخش در پیج شما محسوب میشود. تفاوتی ندارد که پیج شما کاری باشد یا یک پیج شخصی. به وسیله همین نام است که افراد جدید میتوانند پیج شما را پیدا کنند. همچنین با انتخاب یک نام شاخص میتوانید در ذهن فالوورهای خود بدرخشید. سرچ کردن یک اسم در اینستاگرام کمی دچار است. بنابراین دور اسم های عجیب و غریب که به سختی در ذهن می ماندند یا اسم هایی که زیاد تکرار شده هستند را یک خط بزرگ بکشید.

۷۴. اطلاعات تماس را در پیج تان قرار دهید:

اطلاعات تماس شامل شماره تلفن، آدرس و ایمیل، از مواردی هستند که نباید دست کم بگیرید. با انجام دادن این کار، هم باعث اعتمادسازی میشه و هم مشتریان به اطلاعات تماس شما دسترسی پیدا میکنند. همانطور که میدانید، همه حرفها و توصیه ها برای پیج کاری اینستاگرام، در جهت افزایش میزان فروش هستند. پس حالا که مشتری به شما نیاز دارد، باید در دسترس باشید.

۷۵. پست گذاشتن روز جمعه:

در روز جمعه اکثر افراد پست نمیذارند. بنابراین پست های شما ممکن است بیشتر دیده شود. روزهای جمعه و روزهای تعطیل از پست گذاشتن غافل نشوید.

۷۶. بیش از حد ویرایش نکنید:

بعضی افراد ویرایش عکس را بیش از حد انجام میدهند و عکس های خیلی خوب را تبدیل به چیزی آشفته میکنند. فیلترهای بیش از حد میتواند کیفیت تصویر را بد کند.

۷۷. استفاده از عکس های انگیزشی:

عکس های انگیزشی در شبکه های اجتماعی سر و صدای زیادی راه انداخته اند. با برنامه دقیق و مناسب عکس های انگیزشی بصورت پست و استوری قرار دهید.

مثلا اگر پیج فروشگاهه دارید میتونید یک روز در هفته را به عکس های انگیزشی اختصاص دهید.

**برای آموزش، ادمین، تحلیل و تولید محتوا برای اینستاگرام،
به پشتیبانی واتس اپ پیام بدید
(روی شماره کلیک کنید): ۰۹۳۹ ۹۴۰۹۷۹۱**

سایر دوره های رایگان مجموعه علم ما:

- آشنایی با کوچینگ (کلیک کنید)
- ذهن آگاهی (کلیک کنید)
- فن بیان (کلیک کنید)
- یوگا (کلیک کنید)
- چالش شکرگزاری (کلیک کنید)
- چالش فراوانی (کلیک کنید)
- هدیه (کلیک کنید)

سایت علم ما: www.ELMEMA.com

واتس اپ علم ما: [۰۹۱۶ ۴۰۵ ۲۳۷۳](https://www.whatsapp.com/channel/00299164052373)