

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام

مطمئن هستم پس از مطالعه کتاب می‌توانید فروش
خود را چند برابر کنید

فقط کافی است ۲۱ دقیقه برای مطالعه این کتاب زمان بگذارید

کپی برداری با ذکر سایت سوشال مدیا ایران منبع بلامانع است

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی



irsocialmedia



۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

مقدمه

سلام

من امیرحسین عطاریانی هستم مدیر آژانس دیجیتال مارکتینگ "AtaDm" و نویسنده کتاب "۷ تکنیک بازاریابی در اینستاگرام" و فارغ التحصیل رشته مهندسی نرم افزار و بازاریابی دیجیتال

"سالهست در زمینه فروش و بازاریابی در کار تجربیاتی به دست آوردم که در کتابی ندیدم ترجیح دادم این مطالب را با شما به اشتراک بگذارم

کتاب پیش روی شما شامل ۵۲ نکته است که از معتبرترین منابع بازاریابی دیجیتال دنیا گردآوری شده است و با توجه به فرهنگ و رفتار مصرف کننده در ایران بومی سازی شده است و با حذف اضافات به صورت کاملاً کاربردی همراه با مثال ها و نمونه های موردی در اختیار شما قرار گرفته است. در این کتاب سعی شده از اضافات پرهیز شود و مطالب به صورت نکات طلایی در اختیار شما قرار بگیرد. اکنون ممکن است سؤال هایی برای شما پیش بیاید:

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

• چرا باید این کتاب را بخوانیم؟

با وجود پیشرفت تکنولوژی بازاریابی سنتی قدرت کمتری را در سهم بازار به خود اختصاص داده است. از این رو اگر ما تغییر را نپذیریم نمی‌توانیم در فروش خود تغییری ایجاد کنیم

• این کتاب مناسب چه کسانی است؟

تمام کسب و کارهای کوچک و بزرگی که دارای اکانت اینستاگرام هستند و به دنبال کسب ثروت، فروش و برندینگ بیشتر در اینستاگرام هستند.

• پس از مطالعه این کتاب چه اتفاقی می‌افتد؟

در پایان شما ۵۲ تکنیک و ترفند را به صورت چکیده از چندین کتاب قطور و زمان‌بر، در مدت کمی می‌آموزید و می‌توانید فروش خود را چند برابر کنید.

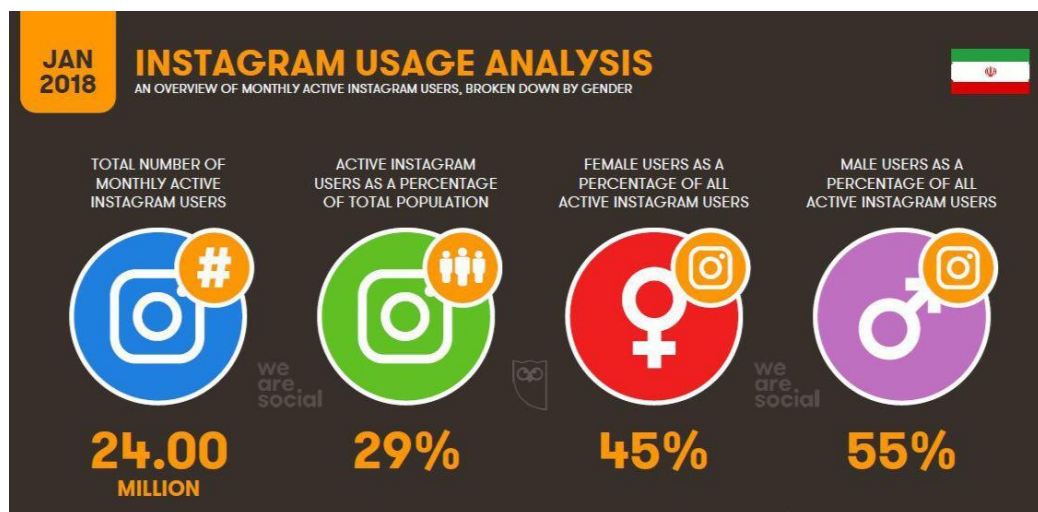
- آیا می‌دانید چگونه از اینستاگرام در بازاریابی برای کسب و کار خود استفاده کنید؟

- آیا می‌دانید چگونه مخاطبین بیشتری را در اینستاگرام جذب کنید؟

ما به شما یاد می‌دهیم:

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

اینستاگرام یک راه بسیار عالی برای تعامل با مصرف‌کنندگان است که در ماه ۱۳۰ میلیون کاربر فعال دارد و روزانه بیش از ۱ میلیارد عکس لایک می‌شود. به این آمار توجه کنید



استفاده از اینستاگرام یک راه بسیار عالی برای رسیدن به اهداف تجاری شماست و شما می‌توانید با استفاده از تکنیک بازاریابی و ویروسی در اینستاگرام خیلی زودتر به اهداف تجاری خود برسید.

در این کتاب شما در ۵۲ روش می‌آموزید که چگونه فروش بیشتری داشته باشید و چگونه مخاطبین بیشتری جذب کنید»

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

آنچه شما خواهید آموخت:

- چطور از هشتگ ها استفاده کنیم؟
- چطور از منشن (@mention) در اینستاگرام پول در بیاوریم؟
- چه محتوایی برای کاربران جذاب است؟
- چطور محصولاتمان را نمایش دهیم؟
- تکنیک‌های جذب مشتری با استفاده از بازاریابی عصبی و بازاریابی ویروسی چیست؟

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

حساب اینستاگرام

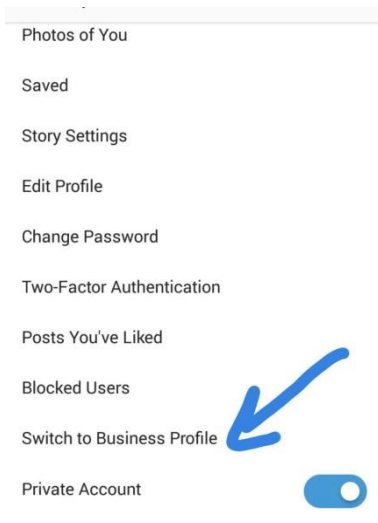
۱. ساخت یک حساب تجاری در اینستاگرام

در اولین مرحله لازم است اکانت حساب خود را به یک حساب تجاری تغییر دهید برای این کار باید ۲ پیش‌نیاز را انجام دهید، صفحه فیس‌بوک داشته باشید و از فیلترشکن استفاده کنید این کار امکانات جدیدی را به اکانت شما اضافه می‌کند. برای شروع مانند شکل زیر عمل کنید.



۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

سپس روی گزینه زیر کلیک کنید



۲. نام کاربری تجاری بسازید

نام کاربری شما همان username شماست. در این قسمت باید نام برند و شرکت خود را وارد کنید ممکن است با این پیام روبه‌رو شوید که این نام کاربری قبلاً ثبت شده است. اگر این نام قبلاً رزرو شده بود سعی کنید حروف اول نام خود را قرار بدهید. سعی کنید از نام‌هایی استفاده کنید که در به‌راستی در ذهن جای بگیرند. به‌عنوان مثال اگر نام شرکت شما «شمیم نوین» است می‌خواهید نام shamimnovin را انتخاب کنید و این نام رزرو شده می‌توانید از shmnvn و یا shamNovin استفاده کنید.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۳. پروفایل خود را تکمیل کنید

این قسمت از سه بخش تشکیل شده تصویر برند شما یا لوگو، اطلاعات شرکت یا مجموعه شما و لینک. در قسمت عکس، لوگو خود را انتخاب کنید، از عکس‌های باکیفیت بالا استفاده کنید و همچنین عکس‌های مربعی که موقعیت خوبی در لوگو داشته باشند، در قسمت bio شما باید خلاصه‌ای از فعالیت مجموعه خود را وارد کنید در این قسمت از توضیحات اضافه خودداری کنید کاربر باید در یک جمله متوجه شود فعالیت شما چیست اگر کاراکترها اجازه داد قرار دادن شماره تلفن در این قسمت مناسب است. در قسمت لینک، شما می‌توانید نام وبسایت خود را وارد کنید اگر وبسایت ندارید قرار دادن آدرس دیگر شبکه‌های اجتماعی شما گزینه مناسبی است.

۴. اکانت خود را به فیس‌بوک متصل کنید

اینستاگرام متعلق به فیس‌بوک است و اتصال این دوه‌یک دیگر باعث ایجاد امکانت جالبی به اکانت شما می‌شود که می‌توانید در فرایند بازاریابی خود سرعت ببخشید.

۵. یک صفحه در فیس‌بوک ایجاد کنید

با این کار شما می‌توانید هم‌زمان با انتشار پست در اینستاگرام خود به‌صورت خودکار آن را در صفحه فیس‌بوک نیز انتشار دهید.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

"کمپانی مرسدس بنز با استفاده از تکنیک در هر دو شبکه اجتماعی به صورت حرفه‌ای فعالیت می‌کند"

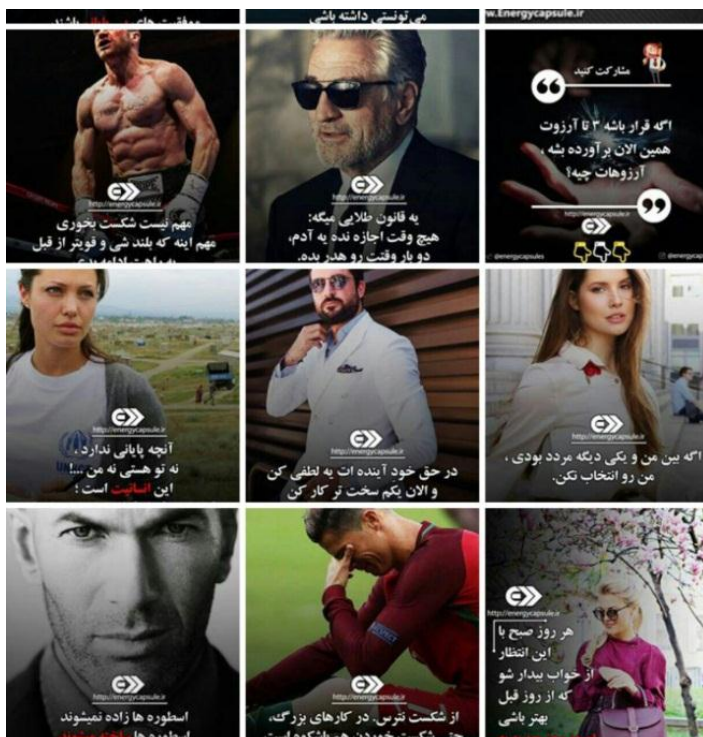


۶. برای برند خود استراتژی داشته باشید

در پست گذاری و محتوا یک استراتژی ثابت داشته باشد و آن را حفظ کنید عکس‌ها و فیلم‌ها را با یک فرمت خاص قرار بدهید، برای خود یک رنگ‌سازمانی طراحی کنید به گونه‌ای که اگر پست شما در صفحه‌ای به جز صفحه شما قرار گرفت قابل تشخیص باشد به تصویر زیر دقت کنید

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

در این صفحه لوگو به صورت ثابت در تمام پست‌ها قرار دارد و فونت‌ها با اندازه و رنگ خاص جز استراتژی پست گذاری این صفحه است



هشتگ ها

۷. استفاده از هشتگ ها (#)

هشتگ ها یکی از مهم ترین بخش های اینستاگرام هستند و یکی از بهترین راه ها برای کسانی است که می خواهند شمارا جستجو کنند استفاده صحیح از هشتگ ها در بروز بودن شما و افزایش مخاطبان تأثیر زیادی دارد، محل قرار دادن هشتگ ها در زیر پست ها و در قسمت کپشن هست.

در زیر به چند استراتژی هشتگ گذاری اشاره شده است:

۸. هشتگ های تجاری و منحصربه فرد

در زیر پست های خود از هشتگ نام کسب و کار خود استفاده کنید دقت کنید که این هشتگ باید منحصربه فرد باشد و رقبا شما از این هشتگ استفاده نکرده باشند. همچنین می توانید در کمپین های خود نیز از یک هشتگ منحصربه فرد استفاده کنید که کاربران با کلیک روی آن بقیه پست های مرتبط با آن هشتگ را ببینند به عنوان مثال شما یک مسابقه عکاسی با نام #عکس برتر را راه اندازی کردید کاربران می توانند با کلیک روی این هشتگ بقیه پست هایی که از این هشتگ استفاده کرده اند را ببینند.

مثال:

#esharedn #سوشال_مدیا_ایران #آژانس_عطا_دی_ام

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۹. هشتگ های عمومی

این هشتگ ها برای معرفی خدمات و کسب و کار شما استفاده می شود و یکی از دروازه های ورود مخاطبینی است که به محصولات شما علاقه دارند زیرا آن ها این هشتگ را جستجو کرده اند پس مشتریانی هستند که به دنبال محصولات شما هستند شما باید به قدری صفحه خود را تقویت کنید که کاربر بعد از ورود به این صفحه از آن خارج نشود. این هشتگ ها انحصاری نیست و خدمات و محصولات شما را معرفی می کند مانند #کافی_شاپ #تی شرت_پسرانه

جستجو با هشتگ #قهوه_ترک



۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۱۰. هشتگ های داغ روز

این نوع هشتگ به شدت به شما کمک می کند به سرعت بین هزاران نفر دیده شوید اما کمی خلاقیت لازم است شما می توانید با استفاده از رخدادهای تاریخی یا لحظه ای پستی طراحی کنید تا تمام مردم ببینید. به عنوان مثال یک شرکت تولید مانتو می تواند در روز بزرگداشت پرستار پستی را طراحی کند و با تبریک این پست محصول خود را معرفی کند.

۱۱. طراحی مسابقه

شما می توانید یک مسابقه طراحی کنید و یک هشتگ خاص را به آن اختصاص دهید و از آن در زیر تمام عکس ها استفاده کنید تا کاربران با کلیک روی نام هشتگ تمامی این عکس ها را ببینند و به عکسی که بیشترین لایک یا کامنت را داشت هدیه بدهید.

۱۲. رصد هشتگ ها

گاهی اوقات کاربران شما با یک هشتگ خاص با شما ارتباط برقرار می کنند شما باید هوشیار باشد و به آن ها پاسخ بدهید و روابط عمومی دیجیتال را گسترش بدهید.

تمرکز بر مشتری

۱۳. مخاطبان خود را مشهور کنید

تصاویر مشتریان خوب را منتشر کنید با این کار می‌توانید از مشتریان خود قدردانی کنید، که این موضوع به خریدهای بعدی آن‌ها منجر خواهد شد و باعث اعتماد مخاطبان به شما می‌شود.

«قبل از این کار از مشتریان خود اجازه بگیرید»

۱۴. صفحه مشتریان را نمایش دهید

از مشتریان خود بخواهید عکس یا فیلمی از خودشان را در صفحه خودشان همراه با محصول شما منتشر کنند و یا نظر خود را درباره محصول شما بگویند و شما می‌توانید از صفحه آن‌ها اسکرین شات بگیرید و در صفحه خود منتشر کنید با این کار به مخاطبان نشان می‌دهید شما مشتریانی دارید که به شدت از محصول یا خدمات شما راضی هستند.

«قبل از این کار از مشتریان خود اجازه بگیرید»

۱۵. لایک کنید

تصاویری که مخاطبان شما به اشتراک می‌گذارند را لایک کنید به خصوص اگر شامل محصولات شما باشد مشتریان علاقه زیادی به این موضوع دارند که یک تصاویر آن‌ها را لایک کند و برای آن‌ها مهم است که پس از خرید نیز برای شما اهمیت دارند.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۱۶. کامنت بگذارید

بر روی پست‌های منتشرشده مخاطبین خود کامنت بگذارید و نظر آن‌ها را در مورد محصولات خود بدانید. در بحث‌ها شرکت کنید و گفتگوها را به سمت خود هدایت کنید. این کار نباید به صورت علنی انجام شود این موضوع می‌تواند بابیان مزیت محصولات خود در زیر پست‌های مرتبط انجام شود

۱۷. جواب بدهید

به تمام دایرکت‌ها و کامنت‌ها و هایی که در زیر پست‌های شما توسط مخاطبین گذاشته می‌شود. پاسخ دهید، این نظرات ممکن است منفی یا مثبت باشد از نظرات مثبت قدردانی کنید و نظرات منفی را هدایت و ابهام‌زدایی کنید این موضوع شاید سؤال خیلی از مخاطبین باشد. هنر شما در تبدیل کردن مخاطبان مخالف به مشتری واقعی است.

۱۸. مشتریان خود را صدا بزنید (@mention)

منشن یکی دیگر قسمت‌های مهم اینستاگرام است اغلب افراد به این موضوع توجه نمی‌کنند، منشن کردن با نوشتن علامت @ در قسمت کامنت یا کپشن و سپس نوشتن نام کاربری افراد قابل انجام است.

منشن در موارد زیادی به کار می‌رود به عنوان مثال می‌توانید مشتریان خوب خود را در یک پست قدردانی منشن کنید و از آن‌ها تشکر کنید به خصوص کسانی که عکس‌های خوبی با محصولات شما گرفته‌اند و در صفحه خود قرار داده‌اند یا عکس مشتریان خوب خود را صفحه خود قرار دهید و آن‌ها را منشن کنید با این کار به مخاطبان نشان دهید که ادعای شما در مورد محصولات خوبتان دروغ نیست و افراد

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

زیادی از این محصول استفاده می‌کنند و راه دیگر اینکه اگر محصول جدیدی را رونمایی می‌کنید مشتریان خوب خود را منشن کنید و به آن‌ها اطلاع دهید. در این عکس شرکت کوکا مشتریان که با نوشابه کوکا عکس دارند را در صفحه خود منتشر کرده است و آن‌ها را منشن کرده است.



۱۹. افراد مشهور و معروف را منشن کنید

افراد مشهور و معروف و تمام کسانی که با برند شما مرتبط هستند را منشن کنید با این کار ممکن است آن‌ها به مشتریان شما تبدیل شوند یا به محصولات شما علاقه‌مند شوند به این ترتیب محصول شما را با مخاطبان خود به اشتراک بگذارند.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۲۰. جذب مشتری

تمام پست‌های خود را به محصول اختصاص ندهید، تصاویر خود را با مشتریان به اشتراک بگذارید و روابط خوب با مشتریان را به تصویر بکشید. این تصاویر لازم نیست در محل کار باشد می‌تواند تصویری غیر کاری باشد به عنوان مثال تصویری از صحبت‌های غیر کاری شما

نحوه انتشار محتوا

۲۱. خلاق باشید

در عکس‌ها از فیلترها و نورپردازی‌های جذابی استفاده کنید استخدام یک گرافیست و یک عکاس کار فوق العاده ایست اما شما به راحتی می‌توانید با نرم‌افزارهایی مانند vivavideo, inshot, Photoshop و... به راحتی عکس‌ها و فیلم‌های زیبایی خلق کنید ضمناً اینستاگرام نیز امکاناتی نظیر عکس‌های شبکه و سریالی دارد که به شما در طراحی تصاویر متفاوت و جذاب کمک خواهد کرد به عکس زیر توجه کنید.



۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۲۲. از ویدئو غافل نشوید

آمارها نشان می‌دهد با پیشرفت سرعت اینترنت در ایران مردم تمایل بیشتری به مشاهده فیلم‌ها دارند به‌خصوص فیلم‌های ۱۵ ثانیه‌ای که توسط استوری گرفته می‌شود

۲۳. از محصولات خود ویدئو بسازید

ویدئوهای جذاب و عالی از محصولات خود بگیرید و با مخاطبین خود به اشتراک بگذارید.

۲۴. غلو نکنید

یک برند خوب هیچ‌گاه دروغ نمی‌گوید، در پست‌ها از بزرگنمایی و غلو به‌شدت پرهیز کنید در عوض پست‌هایی از زندگی واقعی و روزمره تهیه کنید و از لحظه‌های شاد مشتریان با محصولات خود یک پست عالی تهیه کنید. به متن زیر توجه کنید

این را فراموش نکنید احساس است که می‌فروشد.

در سینما به این نکته توجه کنید بیشترین فروش مربوط به فیلم‌هایی است که احساسی هستند نه هنری این احساسات می‌تواند خنده، گریه، عشق... باشد

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۲۵. محصولات خود را خلاقانه تبلیغ کنید

از تبلیغات غیرمستقیم استفاده کنید شرکت Pilot تولیدکننده نوشت افزار به جای تبلیغ مستقیم محصولات خود از تصاویر دستخط‌های زیبایی که مشتریان خود با قلم‌های این شرکت نوشته‌اند استفاده می‌کند.



۲۶. هویت برند چیست؟

با پست‌های تصویری و ویدئویی جذاب به مخاطب نشان دهید که شرکت شما دقیقاً چه فعالیتی می‌کند گواهی نامه‌ها و افتخارات را به مخاطبان نشان دهید. بسیاری از مسائلی که شما می‌دانید برای مخاطب ناشناس است.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۲۷. شما کی هستید؟

با ویدئوهای جذاب به مخاطبان نشان دهید پشت‌صحنه شرکت چه می‌گذرد کارمندان مسئول چه کاری هستند و چه فعالیتی می‌کند این پست‌ها به شدت ایجاد دوستی و اعتماد را بین کاربران و شما ایجاد می‌کند و به آن‌ها نشان می‌دهد شما شرکت خلاقیتی هستید و برای آن‌ها چه کارهایی انجام می‌دهید تا آن‌ها احساس خوبی از محصول شما داشته باشند. گروه خود را به رخ بکشید و از تخصص افراد بگویید.

۲۸. مدیرتان یک سوژه‌ی عالیست!

پست‌های جالب از مدیر و یا مدیران ارشد خود تهیه کنید به عنوان مثال زمانی که آن‌ها مشغول به کار نیستند!

و یا زمانی که در اتاق خود مشغول برنامه‌ریزی هستند و توجهی به دوربین شما ندارند

۲۹. محتوای انحصاری تولید کنید

سعی کنید محتوای شما انحصاری باشد و خودتان تولید کنید، محتوایی تولید شده شما باید حتی متفاوت از دیگر شبکه‌های اجتماعی باشد این نکته شما را متمایز خواهد کرد

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۳۰. محصولات را در لایو اینستاگرام نمایش دهید

اگر شما می‌خواهید از یک محصول جدید رونمایی کنید یا یک کنسرت در پیش رودارید و یا می‌خواهید از یک فروشگاه رونمایی کنید آن را در لایو اینستاگرام نمایش دهید. به‌عنوان مثال در فیلم‌هایی از نحوه تولید محصول و پشت‌صحنه شرکت تهیه کنید

۳۱. قبل از شروع حرکت کنید

قبل از اینکه محصول جدیدی را راه‌اندازی کنید یک هیجان زیاد را در بین مخاطبان خود ایجاد کنید از مزیت‌های محصول بگویید، اینکه چه کارهای فوق‌العاده‌ای می‌توانند با محصول شما انجام دهند، از مراحل آماده‌سازی و ساخت آن پست‌های جالبی تهیه کنید و در استوری اینستاگرام در ویدئوهای ۱۵ ثانیه‌ای نمایش دهید.

۳۲. در مهمانی‌ها شرکت کنید.

نمایش دوره همی‌های کارمندان مانند جشن تولد یکی از کارمندان یا مراسم قدردانی از یک کارمند و یا جشن‌های پایان سال و سالگردهای تأسیس شرکت ایده بسیار مناسبی برای پست‌های جذاب است.

۳۳. شریک شوید

چه یک فروشگاه کوچک باشید یا یک فروشگاه بزرگ شما مکمل‌هایی دارید که محصول شما به آنان مرتبط است اگر آن‌ها هم دارای اینستاگرام هستند می‌توانید با آن‌ها تبادل کنید و پست‌ها خود را باهم به اشتراک بگذارید و از مشتریان مشترک استفاده کنید.

ترفندهای جالب

۳۴. نظرسنجی کنید در مورد محتوا

اگر شما می‌خواهید پست‌ها در بین کاربران جذاب باشد نظرسنجی ایجاد کنید. از کاربران در مورد علایقشان در موضوع پست‌ها، نظرشان در مورد محتوای یک پست و کیفیت فعالیت شما نظرسنجی کنید با این کار هم به نقاط ضعف خود پی می‌برید هم با کاربران تعامل بهتری خواهید داشت.

۳۵. نظرسنجی در مورد محصولات

در مورد محصولات خود نظرسنجی کنید و اجازه دهید کاربران آزادانه نظر خود را بیان کنند و بپرسید که نقاط ضعف و قوت محصول شما چیست برای این کار می‌توانید از یک هشتگ خاص استفاده کنید. به عنوان مثال اگر یک فروشگاه کفش ورزشی هستید می‌توانید در مورد جنس، مقاومت، راحتی و دیگر موارد یک محصول نظر مشتریان را بدانید معایب را رفع کنید و در پست‌های بعدی نشان دهید که به نظر مشتریان اهمیت داده‌اید و نشان دهید که مشکل این موضوع حل شد

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

به عنوان مثال این شرکت درباره طعم محصول خود نظرسنجی می‌کنید و محصولات بعدی را مطابق با خواسته مشتریان تولید می‌کند



۳۶. سوالاتی از زندگی شخصی افراد پرسید

به عنوان مثال اگر شما یک فروشگاه کفش هستید از مخاطبین پرسید کدام محصول شما نظر دوستانشان را جلب کرده است؟

مد در سال بعدی چگونه خواهد شد؟ اگر تغییری در محصول بدهید نظرشان چیست؟ کدام محصول در مهمانی‌ها بیشتر خودنمایی می‌کند؟ کدام کفش با چه نوع شلواری بهتر است و ...

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۳۷. از جای خالی استفاده کنید.

در فضای مجازی کاربران عاشق تعامل و همکاری هستند پست‌هایی را ایجاد کنید و جای چند کلمه در جمله خالی بگذارید و به کاربران اجازه دهید آن را پر کنند به عنوان مثال اگر شما یک فروشگاه لبنیات هستید می‌توانید پستی با این مضمون ایجاد کنید.

"من عاشق این هستم که روزم را با یک در میز صبحانه شروع کنم"

۳۸. کپشن با شما...!

یکی دیگر از پست‌هایی که به شدت در میان مخاطبان باعث جذابیت می‌شود این است که پست‌های جالبی طراحی کنید و از کاربران بخواهید بهترین کپشن را برای پست شما بنویسند. این پست‌ها می‌توانند با موضوع انگیزشی، پست‌های جالب دیگر شبکه‌های مجازی و ... باشد که ممکن است ارتباط کمی با کسب و کار شما داشته باشد.

۳۹. کمک کنید.

روش استفاده بهتر و صحیح از محصولات خود را در پست‌ها نمایش دهید... پست‌های آموزشی و کوتاه که ترفندهایی را به کاربران می‌آموزید از علایق مخاطبان اینستاگرام است. و بسیار در جذب مخاطب تأثیر به سزایی دارد

چالش‌های اینستاگرامی

۴۰. مسابقه با هشتگ ها

اجرای مسابقه یکی از بهترین راه‌ها و سرگرم‌کننده‌ترین راه‌ها برای مخاطبین است، شما می‌توانید یک مسابقه را اجرا کنید و از کاربران بخواهید مسابقه را با یک هشتگ خاص و منحصر به فرد در صفحه خود به اشتراک بگذارند و از دیگر کاربران بخواهید با جستجوی هشتگ مورد نظر بهترین عکس را لایک کنند. می‌توانید یک هدیه برای بهترین عکس در نظر بگیرید

۴۱. جایزه WA000

زمانی که شما یک مسابقه اینستاگرامی را راه‌اندازی می‌کنید باید جایزه‌ای را در نظر بگیرید که برای مخاطبان انگیزه ایجاد شود که در مسابقه شرکت کنند و از دوستان خود بخواهند عکس شما را لایک کنند. این جایزه می‌تواند یک کوپن تخفیف، یک هدیه از محصولات و یا یک سفر باشد

۴۲. سریع‌ترین پست

در این نوع چالش جوایزی کوچک تعیین کنید و از مخاطبان بخواهید به اولین کسی که کامنت بگذارد جایزه می‌دهید به عنوان مثال می‌توانید یک محصول بدون نام طراحی کنید و از کاربران بخواهید بهترین نام را انتخاب کنند و خودشان نیز بهترین کامنت را لایک کنند به بیشتر لایک هر کامنت هدیه بدهید.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

دیگر کارها

۴۳. از موقعیت جغرافیایی برای پست‌های خود استفاده کنید و در پست‌ها موقعیت جغرافیایی را قرار دهید

۴۴. لینک اینستاگرام

لینک انحصاری صفحه را برای دیگر شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید برای استفاده‌ی بهینه‌تر می‌توانید QR کد بسازید و به استفاده‌کنندگان از آن یک بن تخفیف هدیه بدهید.

۴۵. قطع نکنید.

یکی از مهم‌ترین اقدامات برای ایجاد ارتباط قوی با مخاطبان متناوب بودن پست‌هاست بین پست‌های خود وقفه نگذارید و تکرار کنید تحقیقات نشان می‌دهد برای اینکه مخاطبین به یک پست دقت کنند باید حداقل ۵ بار یک آگهی را ببینند.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۴۶. تکنیک ایجاد کنید.

مخاطبان عاشق فیلم‌های آموزشی ۱ دقیقه‌ای هستند. به آن‌ها تکنیک‌ها و ترفندهایی را در قالب فیلم‌های کوتاه ایجاد کنید.

(ROA) بازدهی تبلیغات

۴۷. همیشه باشید

به‌طور مداوم و مستمر بدون در نظر گرفتن تعداد فالورهای خود محتوای مناسب منتشر کنید. این کار به دیده شدن شما و تبدیل مخاطبان به مشتریان کمک می‌کند

۴۸. درست سروق

زمان مناسب ارسال محتوا را در کسب‌وکار خود پیدا کنید، تمام کسب‌وکارها مانند هم نیستند، برای پیدا کردن زمان‌های مناسب برای محتوا می‌توانید از نرم‌افزارهایی مانند IconoSquaer، تولگرام و... استفاده کنید. روش صحیح این است که در ابتدا تمام ساعات و روزها را چک کنید و سپس با آنالیز و تحلیل زمان مناسب را پیدا کنید

۴۹. تعداد ارسال

شما باید آنالیز و تحلیل کنید و بیشتر از آستانه توجه و کمتر از آستانه تحمل به ارسال پست‌ها بپردازید. تعداد ارسال نرمال ۱.۵ پست در روز است این مقدار می‌تواند با توجه به مخاطبین شما متفاوت باشد اما در ایران روزی ۲ پست معمول است.

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

۵۰. نتایج را رصد کنید

به طور مداوم با استفاده از ابزارهای تجزیه و تحلیل مانند IconoSquaer و یا ابزار رصد اینستاگرام (insight) محتوای خود تعداد لا یک ها، هشتگ ها و مخاطبین را ردیابی کنید

۵۱. insight

ابزار تحلیل اینستاگرام یک ابزار ساده است و درعین حال کاربردی است که آمارهای خوبی به شما خواهد داد مانند تعداد نمایش هر پست، تعداد افرادی که با یک پست خاص شما را دنبال کردن دو...

۵۲. آپدیت باشید

همیشه به سرعت اینستاگرام خود را به روز کنید.

اینستاگرام مدام در حال توسعه و استفاده از ابزارهای جدید است و روش های جدیدی را برای ارتباط با مخاطبین رونمایی می کند از این قطار عقب نمانید.

اکنون شما ۵۲ ایده. روش برای بازاریابی در اینستاگرام را مطالعه کردید این روش ها را به کار ببرید و ببینید چگونه یک صفحه موفق دارید.

پایان /

۵۲ ایده محتوا برای بازاریابی در اینستاگرام | امیرحسین عطاریانی

چطور ۰ تا ۱۰۰ اینستاگرام را آموزش ببینیم؟

ما در سوشال مدیا ایران دوره ای را به عنوان صروت سازی از اینستاگرام طراحی کردیم که با هدف کسی درآمد از اینستاگرام طراحی شده.

این دوره مناسب برای کسانی است که محصول یا خدماتی دارند و می خواهند آن را در اینستاگرام رونق ببخشند و کسب ثروت کنند .

در این دوره شما به سرعت می توانید به فالوور های بالای ۱۰.۰۰۰ نفر دسترسی پیدا کنید و مهم این است که این فالوور ها واقعی و علاقه مند به محصولات یا خدمات شما هستند .

جهت کسب اطلاعات بیشتر روی لینک زیر کلیک کنید

<https://irsocialmedia.com/product/makemoney/>

با تشکر