

چگونه از طریق اینستاگرام محصولات خود را بفروشیم؟



اینستاگرام، اپلیکیشن محبوب ایرانی‌ها و تمام دنیا مکانی مناسب برای اشخاصی است که می‌خواهند محصولات خود را بازاریابی و یا به فروش برسانند.

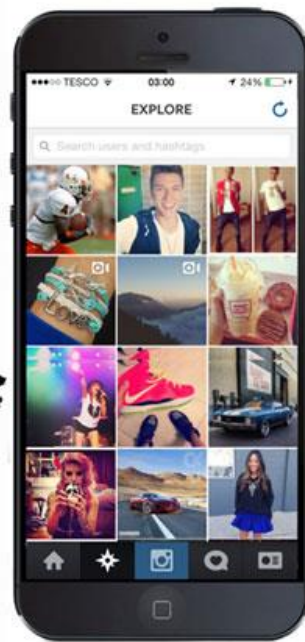
این اپلیکیشن با قدرت مانور فوق العاده‌ای که دارد می‌تواند به راحتی محصولات و خدمات شما را در معرض دید میلیون‌ها نفر قرار دهد و اگر برنامه ریزی صحیح و هدف گذاری روی آن انجام دهید خیلی بهتر، مطمئن‌تر و سریع‌تر به موفقیت خواهید رسید.

چرا بایستی فروش محصولاتمان را بر عهده اپلیکیشن اینستاگرام قرار دهیم؟



چرا بایستی فروش محصولاتمان را بر عهده اینستاگرام قرار دهیم؟

kafeniaz.com



به این مورد توجه کنید که شخصی یک محصول را برای شما توضیح می‌دهد. در این مورد شاید شما تنها ۳۰ الی ۴۰ درصد از جزئیات محصول را متوجه می‌شوید. حالا فرض کنید فیلمی هم از این محصول به شما نشان می‌دهد. در این مورد این درصد به ۷۰ الی ۸۰ درصد افزایش پیدا می‌کند.

اینستاگرام هم به همین گونه عمل می‌کند و با به اشتراک گذاشتن این تصاویر و فیلم‌ها تأثیر بسزایی در ذهن مردم دارد. جستجو در تصاویر کار هر روز مردم است و طرفداران بسیار زیادی به خودش جلب کرده است. مردم با ارائه عکس‌ها و فیلم‌ها از محصولات و اتفاقاتی که در زندگی روزمره‌ی آنها می‌افتد دیگران را از این موضوع خبر دار می‌کنند. اینستاگرام یک اپلیکیشن برای ارائه روزمره کاری موفق با دنبال کننده‌های میلیونی است.

برای اینکه در این اپلیکیشن قدرتمند و محبوب موفق شوید بایستی به موارد و نکات زیر توجه فرمایید:

۱. محتوایی که تولید می‌کنید رمز موفقیت شماست. هر چه محتوای شما اختصاصی‌تر باشد متقابلاً کاربران و دنبال کننده‌های بیشتری را به سمت کالا، خدمات، محصولات و سایت خودتان روانه خواهید کرد.
۲. سعی کنید عکس‌ها و فیلم‌هایی که در اینستاگرام قرار می‌دهید با کیفیت باشد. این کار برای شما را بالا خواهد برد.
۳. بروز رسانی صفحه کاریتان و همچنین بهینه کردن آن را مد نظر داشته باشید.

۴. یکی از مواردی که در اینستاگرام اهمیت فراوانی دارد قرار دادن هشتک ( # ) به عنوان کلمه کلیدی سایت و محصولات و خدمات شماست.

۵. با مشتریان در ارتباط بودن یکی از مهمترین مراحل کاری شماست. اگر شخصی یک کامنت به خصوص قرار داد سعی کنید با گرمی و صمیمیت فراوان به سؤالات وی پاسخ دهید.

۶. دنبال کننده‌ها و به اصطلاح فالوورهای خودتان را هر روز افزایش دهید.

۷. سعی‌تان بر این باشد که محصولاتتان را به گونه‌ای ارائه دهید که خلاقانه و برای مردم جذاب باشد.

**محتوایی که در اینستاگرام قرار می‌دهید با هدف اصلی خودتان تناسب داشته باشد**

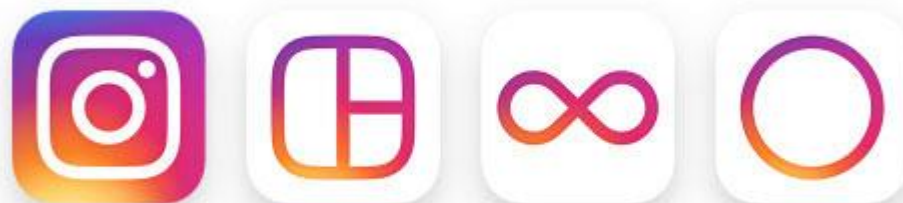


متأسفانه در این مرحله از کار خیلی از مردم روش‌های اشتباهی را انجام می‌دهند. به مراتب دیده شده که به طور مثال مطالبی در مورد روش‌های فروش قرار داده است و به یک باره یک پست طنز نیز قرار داده است. این اشتباهی مرگبار و غیر قابل پذیرش از دیدگاه مردم است.

این روش احساس بد و غیر قابل اعتمادی در کاربر بوجود می‌آورد و از دیدگاه وی استراتژی بازاریابی این اشخاص مشخصی نیست. اگر می‌خواهید به صورت حرفه‌ای کار کنید سعی کنید یک استراتژی قابل اعتماد برای کارتان در نظر بگیرید. به طور مثال اگر در زمینه فروش و بازاریابی فعالیت می‌کنید می‌توانید تمام صفحه اینستاگرام خود را با گذاشتن فیلم‌ها و پادکست‌های صوتی تبدیل کنید و خیلی زودتر از آن چیزی که تصورش را می‌کنید به موفقیت نزدیک‌تر شوید.

## قرار دادن بهترین مطالب با عکس‌های با کیفیت

### سعی کنید عکس‌ها و فیلم‌های ارسالی بهترین کیفیت را داشته باشد



[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

در ابتدای کار سعی کنید که تعداد دنبال کنندگان و یا فالوورهای خودتان را افزایش دهید و سپس با قرار دادن عکس‌ها و محتوایی که در مسیر هدف شماست، اعتماد مردم را جلب نمایید و به گونه‌ای باشد که لایک و کامنت بیشتری دریافت کنید. اگر اینستاگرام به سایت شما لینک باشد این کامنت‌ها و لایک‌ها تأثیر بسزایی در سئو سایت شما خواهد گذاشت.

در فیلم و یا عکس‌هایی که قرار می‌دهید سعی کنید که اطلاعات کافی از جمله قیمت محصول، آدرس محل کار و یا نحوه‌ی خرید ذکر شده باشد و این رمز موفقیت شما نسبت به رقبایتان خواهد بود.

### نظم خاصی در قرار دادن پست‌هایتان داشته باشید

نظم خاص این است که اگر شما امروز یک محصول را در اینستاگرام قرار دادید به این گونه نباشد که هفته بعد یک محصول دیگر را قرار دهید. سعی کنید اگر هر روز این کار را می‌کنید به همین منوال باشد و اگر هر دو روز است این کار را ادامه دهید. اگر همه پست‌های شما به صورت فیلم است چون فیلم تأثیر خیلی بیشتری نسبت به عکس دارد سعی کنید به این شکل جلو بروید و این روش منظم شما اعتماد بیشتری در دنبال کنندگان شما به وجود می‌آورد.

این نکته حائز اهمیت است هر چه دنبال کنندگان و فالوورهای شما بیشتر باشد، مطمئناً محصولات و خدمات بیشتری را به دیگران معرفی خواهید کرد و این معرفی کردن باعث فروش بیشتر خواهد شد.

## چگونه فالوور بیشتری در اینستاگرام جذب کنیم؟



ساده‌ترین راه این است که خودتان در لیست مربوط به اعضا از بالا تا پایین همه را فالوو کنید تا در لیست فالوورهای شما قرار بگیرند و به طبع این روش شما باعث می‌شود تا درخواستی که ارسال کرده‌اید، دیگران هم به نوبه‌ی خود شما را فالوو کنند.

راه دوم این است که صفحات خودتان را به پیج‌هایی که فالوورها و دنبال کننده‌های بیشتر دارند و کارشان تبلیغ است و یا به کانال‌های تلگرامی بسپارید.

### با پست‌های غیر مرتبط کاربران را فراری ندهید

بدترین کار ممکن و خسته کننده برای کاربران، تکرار است. اگر شما یک محصول را بیشتر ندارید سعی نکنید که همان محصول را به صورت مداوم تکرار کنید. این باعث می‌شود که کاربران از فالوو کردن شما پشیمان شوند شاید شما را در لیست سیاه خود قرار دهند.

در این مورد می‌توانید کمی خلاق‌تر عمل کنید. اگر محصولاتان انواع مختلفی دارد. هر روز یکی را پست کنید و در مورد آن توضیح دهید. این کار شما کمی متفاوت‌تر است.

پشتیبانی ۲۴+۷ را فراموش نکنید



اگر شما محصولی را می‌خرید و توقع پشتیبانی دارید، توقعی کاملاً به جا دارید. سعی نکنید که فقط هدف‌تان فروش محصول باشد. ارتباط خودتان را با مشتریان‌تان همیشه حفظ نمایید به صورت ۷ روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز. این مورد باعث می‌شود که کاربران شما در ۲۴ ساعت شبانه روز از شما سوالاتی در مورد محصول بپرسند و زیباست که شما هم به همان گونه به مخاطبین خود پاسخگو باشید.

از تأثیری که ویدیو بر ذهن مردم دارد، غافل نشوید

تأثیر ویدیو در اینستاگرام بر ذهن مردم ۸۰ درصد بیشتر است

LIVE

kafeniaz.com



عکسی را تصور کنید که نوشته‌ای روی آن است. به این مضمون:

فروش استثنایی تا پایان هفته، به همراه جوایزی استثنایی.

در این روش مردم فقط عکس و نوشته را می‌بینند ولی توجه خاصی به آن ندارند و در بعضی مواقع اصلاً برایشان این تبلیغ شما مهم نیست. حالا همین روش را با قرار دادن یک فیلم بررسی کنید. آنگاه متوجه می‌شوید که حداقل ۷۰ الی ۸۰ درصد مردم این فیلم را تماشا می‌کنند و ممکن است به سایت شما مراجعه کنند.

ویدیو نسبت به عکس قابل اعتمادتر است و این امکان را دارد که مردم را برای مدت زمانی به تماشای فیلم دعوت کند. روش اشتراک گذاری فیلم روشی است که خیلی از شرکت‌های عظیم از آن استقبال زیادی کرده‌اند.

## سخن آخر

این مواردی که ارائه شد تنها گوشه‌ای از این اپلیکیشن قدرتمند است. سعی کنید که این موارد را رعایت کنید تا بتوانید در این برنامه حرفی برای گفتن داشته باشید.

اگر می‌خواهید در ذهن مردم به عنوان یک برند خاص، جاودانه شوید این برنامه می‌تواند به شما در این راه کمک کند. هر چه محتوای تولید شده از طرف شما جذاب‌تر باشد فالوورهای بیشتری دریافت خواهید کرد و اگر این محتواها به صورت ویدیو باشد که چه بهتر.





# ۱۰ روش برای بهبود کسب و کارتان در INSTAGRAM

توسعه روابط و برندینگ اجتماعی

kafeniaz.com

### 1 جواستان باشد که حتما یک حساب تجاری داشته باشید

زمانی که می‌خواهید در اینستاگرام عضو شوید، دو نوع صفحه به شما پیشنهاد می‌شود: صفحه شخصی و صفحه تجاری. برای دریافت تمامی مزایای یک حساب تجاری، مطمئن شوید که گزینه مناسب را انتخاب کرده‌اید.

### 2 یک استراتژی مناسب برای برند خود انتخاب کنید

هدف صفحه شما چیست؟ می‌خواهید بفروشید؟ هوانازان بیشتری را جمع کنید؟ برای انجام هر کاری اول هدف خود را از دست کردن این صفحه مشخص کنید و سعی کنید به صورت ثابت و یکنواخت مسیر خود را طی کنید.

### 3 تنظیمات اشتراک گذاری خود را ویرایش کنید

شما می‌توانید در پست‌های اجتماعی دیگر مثل فیس‌بوک، توئیتر، اسنپ‌سک، واتس‌آپ و سایر شبکه‌های خود را به صورت به اشتراک بگذارید.

### 4 تصاویر را با قالب یکسان به اشتراک بگذارید

سعی کنید قالب‌های تصاویرتان یکسان باشد. به گونه‌ای که دنبال‌کنندگان شما به راحتی بتوانند پست شما را در تعدادین خود تشخیص دهند. مثلا استفاده از فیلترهای مشابه می‌تواند شروع خوبی در این زمینه باشد.

### 5 عکس‌های اینستاگرام خود را در وبلاگتان نیز بگذارید

یک پیشنهاد برای جذب طرفداران به اشتراک گذاشتن عکس‌هایتان در وبلاگ خودتان است. بسیاری از طرفداران شما می‌توانند از طریق وبلاگتان حساب اینستاگرام‌تان بزنند.

### 6 از تبلیغات در اینستاگرام استفاده کنید

اینستاگرام قابلیت تبلیغات را نیز دارد که می‌توانید به کمک آن در قسمت Sponsored-Ad تبلیغات را نیز کارتان را راه می‌خورید. البته می‌توانید در حساب‌های دیگر تبلیغ کنید.

### 7 از کدهای تبلیغاتی استفاده کنید

با استفاده از این کدها می‌توانید کاربران را دعوت برای لایک کردن بکنه برای فالو کردن لایک ترغیب کنید.

10,000 FOLLOWERS

### 8 پست‌هایی که در آن تگ می‌شوید را بازنشر کنید

تصویری را که در آن تگ می‌شوید بازنشر کنید. این کار افراد بیشتری به پست شما بازنشر شدن در عکس‌های شما را تگ می‌کنند و همین راه اسم شما را بیشتر بر سر زبان‌ها می‌اندازد. همچنین از این طریق می‌توانید از هواداران خود بازنشر کنید.

### 9 مسابقات عکاسی برگزار کنید

مثلا می‌توانید یک هشتک منحصر به فرد درست کنید و از کاربران بخواهید با گذاشتن لگوژی برند شما و استفاده از این هشتک در مسابقات شما شرکت کنند. یا این روش افراد بیشتری را نام و برند شما آشنا می‌شود.

### 10 کارکنان و محیط کاری آنها را نشان دهید

سعی کنید محیط کاری محیطی برای کاربران خود ایجاد کنید. عکس‌هایی از کارکنان، بگذارید و محیطی که در آن کار می‌کنند را نمایش دهید. این گونه کاربران تصور بهتری از شرکت شما خواهند داشت و بیشتر به شما اعتماد می‌کنند.