

چگونه از اینستاگرام برای بهبود کسب و کار خود استفاده کنیم؟



اپلیکیشن [اینستاگرام](#) همچنان در صدر محبوبترین شبکه های اجتماعی در نزد مردم ایران قرار دارد. اینستاگرام جایی است برای تعامل های روزانه و کسب درآمد از شبکه های اجتماعی. شاید به جرأت بتوان گفت [اینستاگرام](#) در کنار محبوبیت فراوانی که دارد از عمومیت بیشتری هم نزد در مردم برخوردار است.

انتشار تصاویر و فیلم های شخصی و خانوادگی و همچنین بازاریابی و معرفی محصولات و خدمات از عمده ترین کارهایی است که مردم به خاطر آن از اینستاگرام استفاده می کنند و یکی از بهترین فرصت هایی که بتوانید از آن کسب درآمد کنید.

سادگی و استفاده ی راحت و آسان باعث شده تا هر شخصی با هر سنی بتواند به راحتی از این شبکه ی اجتماعی قدرتمند استفاده کند و خودش را به عنوان یک برندینگ شخصی معرفی کند و این به عنوان بزرگترین مزیت استفاده از این اپلیکیشن است.

اما چرا اینقدر به استفاده از اینستاگرام در کسب و کارها توجه شده است؟

دلیل های زیادی وجود دارد که بخواهید از اینستاگرام استفاده کنید که به اختصار آنها را در زیر بیان کرده ایم:

✓ محبوب ترین شبکه ی اجتماعی در نزد مردم ایران

- ✓ قدرتمندترین شبکه ی اجتماعی
- ✓ عمومی ترین شبکه ی اجتماعی
- ✓ سادگی و استفاده ی از آسان
- ✓ ارتباط برقرار کردن در آن با مخاطبین ساده است
- ✓ تمام کسب و کارهایی که از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند حداقل یک اکانت در اینستاگرام دارند
- ✓ بازاریابی و معرفی محصول در آن راحت است
- ✓ اشخاص زیادی می توانند اطلاعاتی از محصولات و خدمات شما را دریافت کنند
- ✓ مردم بیشتر به کسب و کارتان اعتماد می کنند
- ✓ جلب توجه مخاطبین و مشتریان بیشتر به سمت اینستاگرام معطوف است
- ✓ بیشترین کاربران دنیا از این اپلیکیشن استفاده می کنند
- ✓ فعال ترین شبکه ی اجتماعی در کل دنیا محسوب می شود
- ✓ خیلی سریع تر از دیگر شبکه های اجتماعی به یک برند معروف تبدیل می شوید
- ✓ حتی اگر وب سایت نداشته باشید اما باز هم می توانید از این اپلیکیشن کسب درآمد کنید
- ✓ جذب کاربر در این برنامه نسبت به دیگر برنامه ها بیشتر است
- ✓ کسب درآمد از این برنامه هم به طبع نسبت به دیگر برنامه ها آسان تر است
- ✓ انتقال پیام برند از طریق اینستاگرام خیلی راحت تر است
- ✓ و غیره

این ها تنها گوشه هایی از مزیت های استفاده از این برنامه است که به راحتی می توانید از آن کسب درآمد کنید. به طور مثال می توانید در سایت خود یک بنر تبلیغاتی درج کنید و اعلام کنید اشخاصی که مایل به دریافت تخفیف هستند می توانند در [شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام](#) عضو شوند و از این تخفیف تا پایان هفته بهرمند شوند و سعی کنید این کدها را فقط در شبکه های اجتماعی خود استفاده کنید.

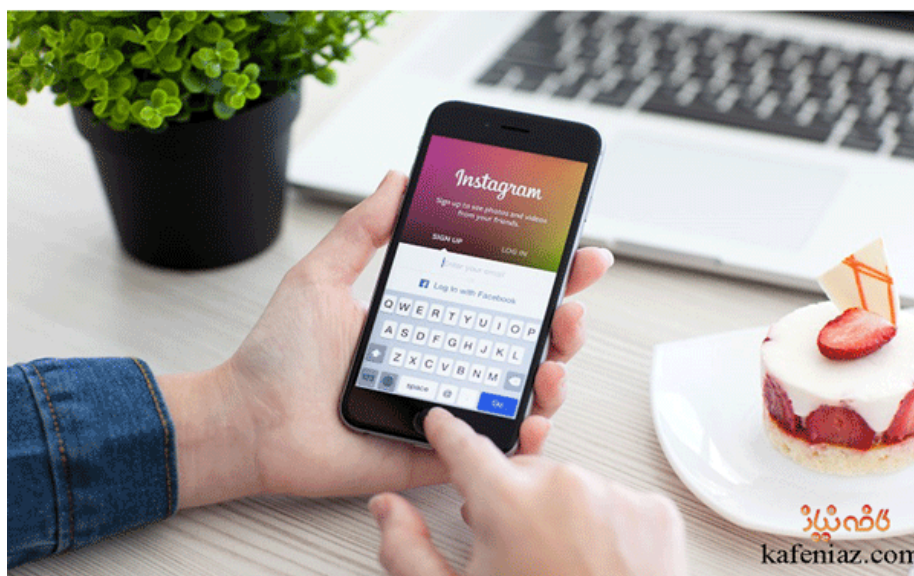
این نمونه ای از کسب درآمد، [افزایش فالوور](#) و به نوعی [بازاریابی اینترنتی](#) است که خیلی از کسب و کارهای کوچک و بزرگ از آن استفاده می کنند. در بازاریابی اینترنتی کسب و کارها سعی می کنند به وسیله ی آن مخاطبین

شان را به سمت شبکه های اجتماعی هدایت کنند و با توجه به عکس ها و تصاویری که در آنجا به اشتراک می گذارند تلاششان این است که از مخاطبین خود لایک یا کامنت دریافت کنند و این مورد روی سئو سایت این کسب و کارها فوق العاده تأثیر گذار است و صد البته همین مخاطبین را به مشتریانی دائم و وفادار تبدیل کنند. اکنون ما به عنوان تیم "کافه نیاز" قصد داریم به شما اعلام کنیم که چگونه می توانید به وسیله ی این اپلیکیشن محبوب و فقط با رعایت ۳ نکته کسب و کارتان را بهبود ببخشید.

با ما همراه باشید

نکته ی اول: با توجه به نوع کسب و کارتان تولید محتوا کنید

یکی از راه هایی که می توانید مخاطبین زیادی را به سمت خودتان بکشید و کسب در آمد کنید، تولید محتوا است



تولید محتوا برای هر کسب و کاری در هر جایی یعنی یک راه نجات برای افزایش بازدید و کسب درآمد. اگر برای وب سایت خود تولید محتوا کنید یعنی مایل هستید که سئو سایت و همچنین افزایش رتبه در نتایج جستجو گوگل را بدست بیاورید. اگر برای شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام تولید محتوا کنید باز هم مایل هستید که دنبال کننده های بیشتر، درآمد بیشتر، محبوبیت بیشتر و در نهایت تبدیل شدن به یک برند محبوب را تجربه کنید.

یکی از مهمترین قسمت های شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام نوع محتوایی است که بتواند کاربران را به سمت خودش جذب کند. این باعث می شود تا کاربران پست های شما را لایک و یا اقدام به کامنت گذاری کنند. به روز رسانی های مداوم و قرار دادن پست های جذاب و کاربر پسند باعث می شود تا دنبال کننده های بیشتری به سمت کسب و کارتان روانه شوند و این از مزیت های این برنامه است.

اما در قرار دادن پست باید یک نکته را رعایت کنید:

این درست است که در اینستاگرام از هر دو محتوای تصویری و ویدیویی می توان استفاده کرد اما شما سعی کنید بیشتر از ویدیو استفاده کنید. تأثیری که ویدیو روی مخاطبین دارد به هیچ عنوان تأثیر یک تصویر را ندارد. مردم بیشتر دوست دارند تا مطالب را به صورت ویدیو تماشا کنند تا همان مطلب را به صورت متن یا تصویر تماشا کنند.

و این بهترین فرصت است که بتوانید با مخاطبین خود به راحتی ارتباط برقرار کنید و اگر این ارتباط به صورت ویدیو باشد که چه بهتر.

نکته ی دوم: هدفتان از حضور در اینستاگرام را چه می دانید؟

برای اینکه در اینستاگرام موفق عمل کنید سعی کنید از خودتان بپرسید: هدفتان از حضور در اینستاگرام چیست؟



ما در بالا اعلام کردیم که اینستاگرام یکی از عمومی ترین و پر کاربردترین شبکه های اجتماعی در ایران است که بیشتر کسب و کارها برای بازاریابی، معرفی محصولات و خدمات و همچنین کسب درآمد از آن استفاده می کنند.

اما سوال اینجاست که آیا واقعاً ساخت اکانت و حضور یافتن در آن برای همه الزامی است؟

اگر کلمه ی "همه" را این گونه معرفی کنیم که به کل جامعه تعمیم داده شود، جواب مثبت است. برای روشن شدن این موضوع اجازه دهید یک مثال بزنیم:

اشخاصی که در حوزه ی فروش به طور مثال فروش بیسکویت آن هم به صورت کشوری فعالیت می کنند نیاز مبرم به حضور در این شبکه دارند تا بتوانند کسب و کار، محصولات، خدمات و برند خودشان را به دیگران معرفی کنند و این روی افزایش فروش آنها و جذب نمایندگی تأثیرگذار است.

اما به نظر شما شخصی که یک سوپر مارکت دارد آیا نیاز دارد که از این برنامه استفاده کند؟ به طور حتم اگر برای کسب و کارش باشد، خیر. اما به صورت شخصی هیچ ایرادی ندارد. به نظر شما چه دلیلی دارد که سوپر مارکت بخواهد یک پودر لباسشویی را به یک شهر دیگر بفروشد؟ آیا خودش تولید کننده است یا خیلی ارزان می خرد که بخواهد به دیگران بفروشد؟

تفاوت این دو، در نوع فعالیت و استراتژی بازاریابی آنها خلاصه می شود. اشخاصی که به صورت کشوری یا بین المللی کار می کنند برای برند شدن نیاز فوق العاده مبرمی به استفاده از این برنامه ی قدرتمند دارد اما اشخاصی که به صورت محله ای کار می کنند به هیچ عنوان این نیاز را در خودشان نمی بینند که بخواهند وقتشان را در استفاده از این برنامه تلف کنند.

تفاوت استفاده از این برنامه در همه ی کسب و کارها کاملاً مشهود است. اگر نیازی برای برند شدن کسب و کارتان دارید باید از این برنامه آن هم به صورت کاملاً جدی استفاده کنید. اگر می خواهید به یک برندینگ شخصی تبدیل شوید و خودتان را به یک برند به مردم معرفی کنید باز هم استفاده از آن را به شما پیشنهاد می کنیم اگر نه که باز هم به مثال سوپر مارکت و نوع استراتژی که این کسب و کار معرفی کرده است برگردید.

نکته ی سوم: از برنامه های جذب فالوور به هیچ عنوان استفاده نکنید

برای جذب فالوور در اینستاگرام سعی کنید از برنامه های فالوور بگیر استفاده نکنید. مخاطبینی جذب کنید که فعال باشند



به نظر شما چه ارزشی دارد که بخواهید با استفاده از یک برنامه ی جذب فالوور هزاران دنبال کننده را دریافت کنید اما هیچ کدام از آنها برای شما سودی در بر نداشته باشد؟ آیا ارزش دارد که بخواهید فالوورهایی خریداری کنید که فقط به دیگران نشان دهید صفحه ی شخصی تان هزاران دنبال کننده دارد اما هیچ کدام از آنها حتی به صفحه ی شخصی تان مراجعه نمی کنند چه برسد به اینکه بخواهید از آن ها کسب درآمد هم داشته باشید؟

نیاز شما در این مرحله داشتن فالوورهایی فعال است که با میل و رغبت خودشان شما را دنبال و یا پست هایتان را لایک کنند و یا کامنت بگذارند نه فالوورهایی ثابت، که معلوم نیست واقعاً دنبال کننده هستند یا چیز دیگری. هر شخصی که شما را دنبال کند یعنی اینکه محتوایی که تولید می کنید و به اشتراک می گذارید برای آنها جذابیت خاصی دارد که باعث شده شما را دنبال کنند.

اگر می خواهید مخاطبین واقعی کسب و کار خود را شناسایی کنید باید سعی کنید در ابتدا اشخاصی که در حوزه کاری خودتان فعالیت می کنند را پیدا کنید و آنها را دنبال کنید. این کار باعث می شود تا مخاطبین آنها هم شما را دنبال کنند چرا که در یک حوزه ی کاری فعالیت می کنید.

پست های که به اشتراک می گذارید اگر جذابیت خاصی داشته باشد می تواند کاربران را جذب کند به خصوص اگر هشتگ های مهم کسب و کارتان را به آنها نیز اضافه کنید. این مورد باعث می شود تا کاربران به راحتی شما را در میان انبوهی از مخاطبین پیدا کنند.

سخن آخر

برندینگ شدن در شبکه های اجتماعی به خصوص در اینستاگرام فقط بستگی به شما دارد. اگر به صورت مستمر فعالیت داشته باشید مخاطبین هم شما را دنبال خواهند کرد و این رمز موفقیت در شبکه های اجتماعی است. اما اگر امروز پست بگذارید و هفته ی بعد یک پست دیگر بگذارید قطعاً در نظر مخاطبین تان شخصی جلوه می دهید که برای کسب و کارش اهمیت چندانی قائل نیست و این مورد روی برند شدن تان تأثیر منفی خواهد گذاشت.