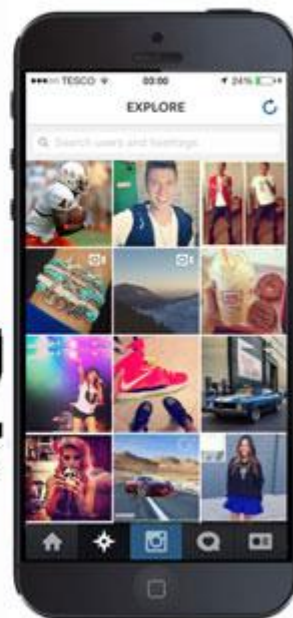


چطور اینستاگرام به کمک کسب و کارهای کوچک می رود؟

Instagram

اینستاگرام چطور می تواند به کسب و کارهای کوچک کمک کند؟

کافه نیاز
kafeniaz.com



اینستاگرام همچنان در صدر محبوب ترین شبکه های اجتماعی در بین مردم ایران است و شاید به جرأت بتوان گفت این اپلیکیشن یکی از قدرتمندترین برنامه هایی است که میلیونها نفر در ایران از آن استفاده می کنند و به راحتی می توانند تمام اخبار و گفته هایی که حتی در رادیو و تلویزیون هنوز اعلام نشده را به مردم مخابره کنند. برند سازی در شبکه های اجتماعی با این برنامه امکان پذیر خواهد بود اما در این نوع برند سازی راهی سخت و دشوار را در پی خواهید داشت. روشی که خیلی از افراد شخصی، شرکت ها و کسب و کارهای کوچک و بزرگ از آن بهره برده اند این است که از این برنامه درآمد کسب می کنند.

فروش هر محصول و خدمات قوانین خاص خودش را دارد. دیگر دوره ای نیست که بخواهید به دنبال مشتری بگردید. فقط کافی است کمی خلاق تر عمل کنید. کافی است در شبکه های اجتماعی به خصوص اینستاگرام فعال تر باشید. مردم از طریق این اپلیکیشن قدرتمند است که محصولات و خدمات خودشان را به دیگران معرفی می کنند و به نوعی به یک برند تبدیل می شوند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله ۵ ویژگی منحصر به فرد این برنامه را به شما معرفی خواهد کرد. دانستن ویژگی های این برنامه بیشتر می تواند کسب و کارتان را به دیگران معرفی کند.

۱. بدست آوردن بازار جهانی

اینستاگرام فرصتی مناسب برای بدست آوردن بازار جهانی است



این روزها هر شخصی برای برقراری ارتباط با دیگران از این نوع شبکه‌ها استفاده می‌کنند و به ندرت می‌توان شخصی را پیدا کرد که یک گوشی همراه و هوشمند نداشته باشد. به طور حتم اشخاصی که از گوشی همراه استفاده می‌کنند از شبکه‌های اجتماعی به خصوص اینستاگرام هم استفاده می‌کنند.

اینستاگرام به دلیل محبوبیت فراوانی که در بین مردم دارد بیشتر به کمک کسب و کارهای کوچک و نوپا می‌آید و به راحتی می‌تواند تمام محصولات و خدماتشان را نه تنها در سطح ایران بلکه در تمام دنیا به معرض دید مخاطبین خود قرار دهند.

اینستاگرام در برگیرنده میلیون‌ها عکس و فیلم است که در بین مخاطبین به اشتراک گذاشته می‌شود و همین مورد باعث شده که هر شخصی از عکس‌ها و فیلم‌های خصوصیش برای بدست آوردن محبوبیت، درآمد و لایک و کامنت بیشتر استفاده کند.

اگر کسب و کارهای کوچک مقداری زمان بگذارند و روی این شبکه کار کنند به راحتی می توانند بازار جهانی را نیز به دست بگیرند. فقط کافی است که مقداری روی این شبکه اجتماعی سرمایه گذاری کنند. همچنین می توانید از [کمپین های تبلیغاتی](#) هم استفاده کنید.

۲. بدست آوردن بازار هدف در اینستاگرام نسبت به دیگر شبکه ها راحت تر است

انتخاب بازار هدف مناسب در اینستاگرام می تواند تلاش های بازاریابی شما را در بهترین جهت برای کسب درآمد پیش ببرد



شاید به جرأت بتوان گفت که بدست آوردن محبوبیت در این شبکه نسبت به شبکه های دیگر خیلی راحت تر باشد. هر نوع شبکه و اپلیکیشنی را در نظر بگیرید یک کاربرد به خصوص را دارد. فیسبوک بیشتر برای دوست یابی استفاده می شود، [لینکدین](#) برای مدیران و شرکت ها استفاده می شود تا روزمه خودشان را در اختیار دیگران بگذارند، گوگل پلاس برای گرفتن لینک از گوگل استفاده می شود و ...

اما اینستاگرام کوچک و بزرگ و پیر و جوان نمی شناسد. [کسب و کارهای کوچک](#) به راحتی می توانند در بین این مردم بازار هدفشان را بدست بیاورند و رقابت در بین مردم کمتر دیده می شود چون خیلی ها تصاویر و فیلم های خصوصی شان را در اختیار دیگران قرار می دهند.

رقابت در دیگر شبکه ها بیشتر از اینستاگرام است. اما این امکان وجود دارد که همین رقابت تا چند مدت دیگر هم به این شبکه کشیده شود. پس تا دیر نشده دست به کار شوید و خودتان را به دیگران معرفی کنید تا زودتر از رقبای خود به یک برند تبدیل شوید.

۳. مخاطبین نسبت به دیگر شبکه ها به اینستاگرام بیشتر اعتماد دارند

بیشتر مردم به اینستاگرام نسبت به برنامه های دیگر بیشتر اعتماد می کنند به خاطر همین هست که کسب درآمد از اینستاگرام راحت تر است



به وجود آمدن شبکه های اجتماعی بیشتر برای ارتباط برقرار کردن بین مردم است و همین ارتباطات باعث شده که یک حس اعتماد هم بین مردم برقرار شود. مردم این را می دانند اشخاصی که تصاویر و فیلم های محصولات و خدماتشان را قرار می دهند به دنبال مشتری و فروش بیشتر هستند. پس به خودی خود یک حس اعتماد در بین آنها به وجود می آید.

یکی دیگر از ویژگی هایی که می توان برای این موضوع بر شمرد این است که اینستاگرام به کسب و کارتان شخصیت می دهد و با رشد کسب و کارتان کم کم اعتماد بیشتری بین برند شما و بازار هدفتان به وجود می آید.

اینستاگرام روزانه پذیرای میلیونها نفر در برنامه خود است. اشخاصی که با به اشتراک گذاری فعالیت ها و تجربیاتشان به دیگران، کسب درآمد می کنند.

۴. همه چیز از ارتباط برقرار کردن شروع می شود

اینستاگرام فرصتی برای کسب درآمد برای کسب و کارهای کوچک است و این با ارتباط برقرار کردن با مخاطبین شروع می شود



استفاده از اینستاگرام بیشتر از اینکه برای فروختن محصول یا کالا باشد، برای برقراری ارتباط با مخاطبین و بازار هدف هم می باشد. اما نکته ی مهم همینجاست. اشخاصی که فن بیان قوی و همچنین نحوه ی برقراری ارتباط با مردم را به خوبی می دانند، از همین مهارت استفاده می کنند و بازار هدفشان را به مشتری های دائم و وفادار تبدیل می کنند و به همین راحتی هر مشتری را به سمت خودشان می کشانند.

شما با به اشتراک گذاشتن محصولات، کالاها و خدمات کسب و کارتان، به بازار هدفتان می فهمانید که قرار است مشکلاتشان را حل کنید. مردم با دیدن این تصاویر و فیلم ها است که به سمت شما جذب می شوند. این مورد به نوعی به کار بردن روانشناسی برقراری ارتباط با مخاطبین و همچنین روانشناسی فروش هم می باشد.

تعامل بین شما و مخاطبین به برقراری یک ارتباط دراز مدت با بازار هدف شما می انجامد و همین ارتباط برقرار کردن با مخاطبین باعث افزایش فروش بیشتر در کسب و کارها می شود.

۵. به وسیله اینستاگرام می دانید چه اشخاصی در مورد شما صحبت می کنند



اینستاگرام مجال شده برای اشخاصی که دوست دارند به یک برند در کسب و کار و یا به یک پرسونال برندینگ شخصی تبدیل شوند. اگر مدت ها است تلاش کرده اید و خود را به یک پرسونال برندینگ و یا کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کرده اید به راحتی با استفاده از هشتگ می توانید از صحبت هایی که در مورد شما می شود اطلاع پیدا کنید.

اگر شخصی از شما تعریف کرده باشد آن شخص و یا کسب و کار را پیدا کنید و از وی تشکر کنید و یا اگر اشخاصی که از کسب و کار، برند، محصولات، کالاها و خدمات شما ناراضی هستند با دلیل های قانع کننده آنها را راضی کنید.

در این طور مواقع اگر با خشونت و یا گفتن های حرف های رکیک از کسب و کارتان دفاع کنید نه تنها مشتری های خودتان را از دست می دهید بلکه این حس اعتماد که بین شما و مخاطبینتان به وجود آمده نیز از بین خواهد رفت.

شما با دانستن اینکه دیگران در مورد شما در اینستاگرام چه صحبت هایی می کنند می توانید موارد زیر را برطرف کنید:

- ✓ مشکلات محصول یا خدماتتان را حل کنید
- ✓ می توانید جوابگوی مشکلات و طرح پرسش های مخاطبین خود باشید
- ✓ با توجه به پیشنهادهایی که ارائه می شود می توانید محصولات و خدمات خودتان را ارتقاء دهید
- ✓ بازخورد مثبت و منفی و همچنین تأثیر کسب و کارتان در بین مردم نمایان خواهد شد
- ✓ می توانید دنبال کننده های خودتان را ترغیب کنید تا بیشتر در مورد مشکلات و معایب کسب و کارتان صحبت کنند و همین مورد کوچک به سود شماست. به خاطر اینکه بدون هیچ هزینه ای مردم معایب کسب و کارتان را بازگو می کنند.

سخن آخر

با تمام تفاسیری که ارائه شد سعی کنید به صورت کاملاً قدرتمند از اپلیکیشن اینستاگرام استفاده کنید. برای محبوبیت بیشتر استفاده از این اپلیکیشن را به تمام کسب و کارها پیشنهاد می دهیم.

سود شما در استفاده از این برنامه این است که مخاطبین بیشتری را به سمت کسب و کارتان بکشانید و همین مخاطبین را به مشتری های وفادار و دائمی تبدیل کنید.