

چطور می‌توانیم یک صفحه‌ی موفق در اینستاگرام درست کنیم؟

چطور یک پیج کاری حرفه‌ای و موفق در اینستاگرام داشته باشیم؟



پادشاه شبکه‌های اجتماعی در ایران هنوز هم **اینستاگرام** است. شبکه‌ی اجتماعی که بیشتر مردم را به سمت خودش جذب کرده است. جایی که نسبت به دیگر شبکه‌های اجتماعی از محبوبیت و عمومیت بیشتری برخوردار است.

این شبکه‌ی اجتماعی هر روز با قدرت بیشتری نسبت به قبل به کار خودش ادامه می‌دهد. قدرت و محبوبیت این شبکه تا جایی است که هر اتفاق خوب و بدی را با دیگران به اشتراک می‌گذاریم و منتظر کامنت‌ها و لایک‌های دیگران می‌مانیم.

اگر در [اینستاگرام](#) دقت کرده باشید خیلی از پیج ها و صفحه‌ها نسبت به دیگر صفحه‌ها از محبوبیت بیشتری برخوردار هستند. [تعداد لایک و کامنت](#) هایی که در این صفحه‌ها مشاهده می‌کنید بیشتر مواقع از ۱۵ هزار تا هم بیشتر می‌شود.

اما دلیل این همه کامنت، لایک و فالوور چیست؟

چرا همه‌ی صفحه‌ها این شکلی نیست؟

چرا با وجود داشتن هزاران فالوور و دنبال کننده عکس و فیلم‌های ما آن طور که می‌خواهیم لایک و کامنت نمی‌شود؟

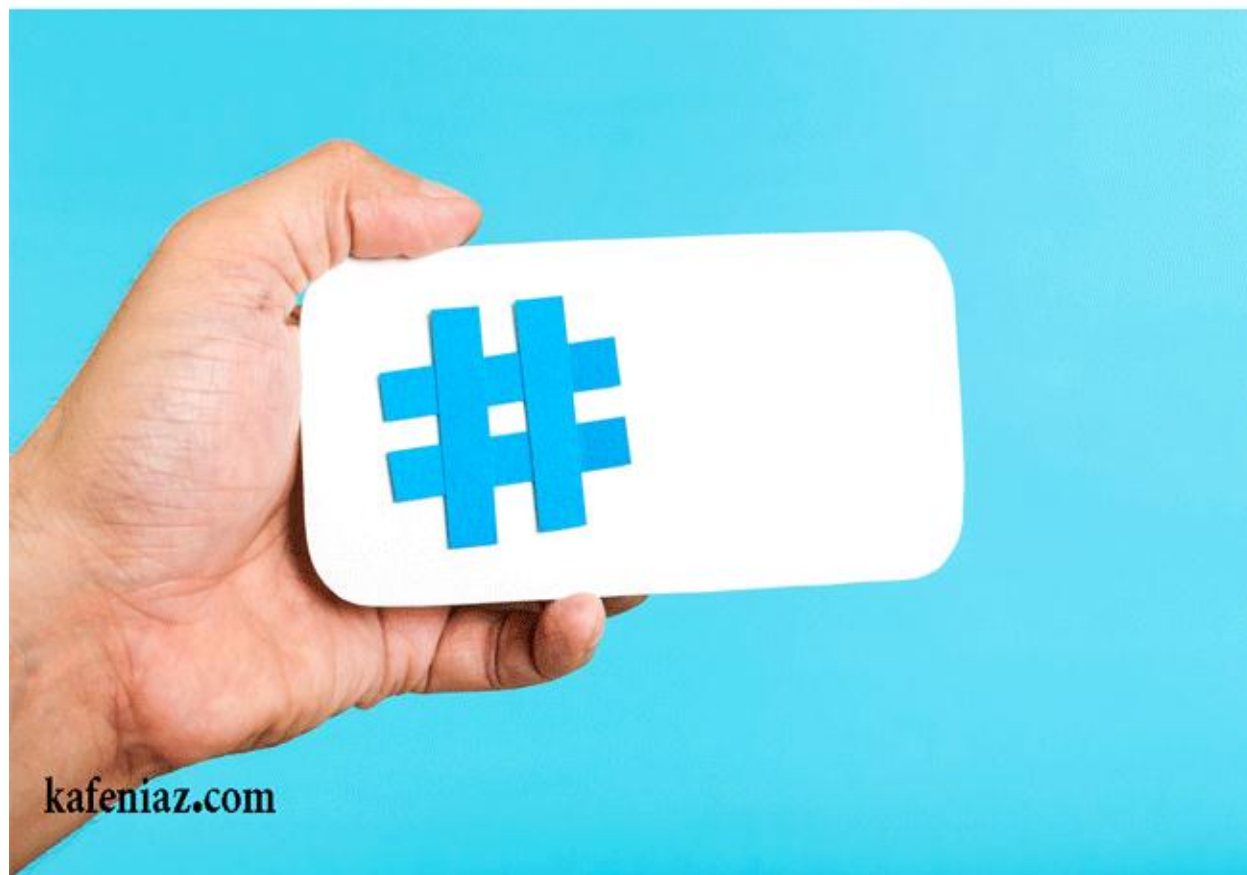
دلیل اینکه بعضی اشخاص بیشتر از همه دنبال کننده دارند تا اینکه خودشان بخواهند دنبال کننده داشته باشند؟

این سؤالات و نمونه‌های مشابه آن، سؤال خیلی از کاربران است که تیم کافه نیاز سعی دارد در این مقاله نحوه‌ی ساخت یک پیج موفق و پر از فالوور را به شما آموزش دهد.

با ما همراه باشید

۱. استفاده از هشتگ در تمامی پست‌ها

برای معرفی پیج کاریتان، از هشتگ‌های مناسب استفاده کنید



یکی از راه‌هایی که به راحتی می‌توانید پست‌های خودتان را به دیگران معرفی کنید این است که از هشتگ (#) در تمامی پست‌هایتان استفاده کنید.

به طور مثال اگر مطلبی در مورد ایجاد انگیزه و موفقیت تولید کرده‌اید از هشتگ‌های #انگیزه، #ایجاد_انگیزه، #موفقیت، #هدف، #رسیدن_به_هدف و ... استفاده کنید. استفاده از این هشتگ‌ها باعث می‌شود کاربران بیشتری به سمت شما جذب شوند.

کار دیگری که باید انجام دهید این است که در تمامی پست‌هایتان از کاربران بخواهید که این پست را با دیگر کاربرها به اشتراک بگذارند.

امتیاز جدیدی که مدیران اینستاگرام به کاربران و مخاطبین خود داده است این است که در پروفایلشان نیز می‌توانید از هشتگ استفاده کنید. این امتیاز به خصوص به سود اشخاصی است که یک صفحه‌ی کاری دارند. سعی کنید از این امتیاز برای بالا بردن بازدید کننده پیجتان استفاده نمایید.

۲. تا جایی که می‌توانید مطالب زیادی در پیج کاریتان استفاده کنید

ارزش هر پیج اینستاگرام به تعداد پست‌های زیادی است که قرار داده می‌شود



ارزش هر صفحه‌ی اینستاگرام به تعداد مطالبی است که در آن وجود دارد. اگر یک صفحه‌ی کاری در اینستاگرام ایجاد کرده‌اید سعی کنید تا جای ممکن مطالب زیبا، کاربردی، با معنی و با مفهوم را در پیجتان قرار دهید.

صفحات کاری به این دلیل به وجود می‌آیند که مشکل کاربران را حل کنند. نیاز مشتری را متوجه شوید و از آنها به سود خودتان استفاده کنید.

سعی کنید مطالب هر شخصی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کند را فالو و لایک کنید. مطالب خودتان را به عنوان کامنت در پیج این اشخاص وارد کنید. این کار یک تعامل بین شما و دیگران به وجود می‌آید و باعث می‌شود تا دیگران هم همین کار را با صفحه‌ی شخصی شما انجام دهند.

پیج اینستاگرام خود را به صورت حرفه‌ای مدیریت کنید



تمیز بودن یک صفحه‌ی کاری از نوع طراحی لوگو، نحوه‌ی ارسال پست‌ها، زمان بندی ارسال پست‌ها و مدیریت آن مشخص می‌شود.

لوگو نشان دهنده‌ی برند و شخصیت کاری شماست. در هر جای وب لوگو شما را ببینند، مخاطبین و کاربران شما را به یاد می‌آورند. اگر نسبت به کار خود دیدی بلند مدت دارید سعی کنید تا جایی که می‌توانید برای طراحی لوگو هزینه کنید و در تمامی پست‌هایتان لوگو خودتان را به نمایش بگذارید تا سریع‌تر به یک برند تبدیل شوید.

عکس‌هایی که انتخاب می‌کنید تا جای ممکن با کیفیت بالا و HD باشد. روی هر عکس مطلب بنویسید. عکس نوشته‌ها بیشتر در ذهن مخاطبین قرار می‌گیرند.

سعی کنید از گذاشتن مطالب در پیجتان خودداری کنید و به جای مطالب تکراری از مسابقه و نظرسنجی استفاده کنید. این کار مشارکت مخاطبین را به همراه دارد. هر چه مخاطبین بیشتر به چالش کشیده شوند بازدید کننده بیشتری نصیب پیج شما خواهد شد.

۴. برای برندینگ و افزایش بازدید از پیشنهادهای تخفیف استفاده کنید

استفاده صحیح از اینستاگرام خیلی زود شما را به عنوان یک برند معرفی می کند



برند شدن در شبکه‌های اجتماعی به خصوص اینستاگرام کار ساده‌ای نیست. باید وقت بگذارید و مدام با کاربران خود در ارتباط باشید. به کامنت‌ها و دایرکت‌هایی که به صورت خصوصی برای شما ارسال می‌کنند پاسخگو باشید.

یکی دیگر از روش‌هایی که می‌تواند شما را به یک برند محبوب تبدیل کند و افزایش بازدید قابل توجهی را دریافت کنید این است که در پیجتان پیشنهادهای تخفیف ارائه بدهید.

اگر محصول یا خدماتی ارائه می‌دهید سعی کنید این کار را حداقل ۳ الی ۴ روزی یک بار امتحان کنید. خواهید دید که در عرض یک ماه تعداد فالوورها و کامنت‌های شما بیشتر از همیشه خواهد شد. در کنار پیشنهادهای تخفیف می‌توانید مسابقه هم برگزار کنید.

۵. زمان مناسب ارسال پست‌ها را در نظر بگیرید



هر شبکه‌ی اجتماعی بیشترین بازدید کننده را در یک ساعت خاص به خودش اختصاص داده است. بیشترین بازدید کننده برای اینستاگرام بین ساعات ۸ تا ۱۲ ظهر است. سعی کنید این ساعت‌ها را نظر داشته باشید و پست‌های خود را در این ساعت‌ها منتشر کنید.

سخن آخر

محبوبیت اینستاگرام به خاطر عمومیت آن است. حدود ۹۰ درصد اشخاصی که شبکه‌های اجتماعی را روی گوشی‌های خود نصب کرده‌اند، از این شبکه‌ی محبوب هم استفاده می‌کنند.

تمام رقبای شما روز به روز از ترفندهای زیادتری استفاده می‌کنند. اگر می‌خواهید در این شبکه‌ی اجتماعی به رقابت خود ادامه دهید سعی کنید این ترفندها را به کار ببرید تا بتوانید یک پیج منحصر به فرد داشته باشید.

ما را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید

