گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۴۶۱۵۴۳
سه شنبه ۱۶ آبان ۱۴۰۲ ۱۰:۴۳

قابل توجه مدیران روابط عمومی و صاحبان کسب و کار؛

بررسی راهکارهای افزایش اثربخشی محتوا در شبکه اجتماعی اینستاگرام

افزایش فروش در اینستاگرام یکی از اهدافی است که باید در مسیر کسب و کار اینترنتی خود داشته باشید. برای افزایش فروش در اینستاگرام باید نکاتی را رعایت کنید تا نظر مشتریان به کسب و کار شما جلب شود.

به گزارش خبرنگاران گروه علم و فناوری گزارش خبر، افزایش فروش در اینستاگرام یکی از تارگت ها و اهدافی است که باید در مسیر کسب و کار اینترنتی خود داشته باشید.

برای افزایش فروش در اینستاگرام باید نکاتی را رعایت کنید تا نظر مشتریان به کسب و کار شما جلب شود. ترفند های جذب مشتری و افزایش فروش در اینستاگرام حاصل تجربیات کارشناسان و متخصصین اینستاگرام بوده و رعایت این نکات کمک زیادی به شما خواهد کرد. این ترفند ها شامل سئو اینستاگرام، طراحی ظاهر پیج، اعتماد سازی برای مشتریان و... می شود که در ادامه تمامی آن ها را معرفی خواهیم کرد.

ترفند های طلایی برای افزایش فروش در اینستاگرام

برای افزایش فروش در اینستاگرام اگر به صورت هدفمند و با برنامه در این شبکه اجتماعی فعالیت داشته باشید، بی تردید با نتایج مثبتی رو به رو خواهید شد. اما برای اینکه بتوانید به کسب درآمد برسید باید نکات مختلفی را رعایت کنید. جالب است بدانید که حدود ۹۰% از کاربرانی که در اینستاگرام فعالیت دارند حداقل یک پیج کسب و کار را دنبال می‌کنند که این رقم بسیار بزرگی است. با توجه به این موضوع با در نظر گرفتن تکنیک‌هایی در این زمینه، امکان افزایش فروش در اینستاگرام را برای محصول یا خدمات خود به راحتی فراهم خواهید کرد.

اکانت خود را به حالت بیزینسی یا حرفه‌ای درآورید

مهم ترین و اولین قدم برای افزایش فروش در اینستاگرام بی شک ساخت اکانت بیزینسی یا حرفه‌ای خواهد بود. امروزه بسیاری از افراد به جای اینکه به دنبال محصول مورد نظر خود در گوگل باشند به اینستاگرام مراجعه می‌کنند. به همین سبب این قدم بسیار بزرگی برای شما در نظر گرفته می‌شود.

توجه داشته باشید که به هر میزان برای سایتتان زمان می‌گذارید باید اکانت خود در اینستاگرام را نیز بروزرسانی کرده و تغییر دهید. پیج شما در اینستاگرام به نوعی اولین نقطه تماس با مخاطبین در نظر گرفته می‌شود در نتیجه باید به صورت بیزینسی درآید تا تمامی افراد بتوانند از آن بازدید کنند.

همچنین از مزایای این مدل از اکانت باید به قابلیت‌هایی که در اختیار کاربران قرار می‌دهد اشاره کرد. این نوع پیج به شما اجازه می‌دهد تا بتوانید به بهترین نحو آمارهای بازدید را تحلیل کنید و استراتژی مناسبی بچینید.

صفحه پروفایل را بهینه سازی کنید

صفحه پروفایل از قسمت‌های مختلفی تشکیل شده که باید برای هر کدام از آن‌ها به صورت جداگانه وقت بگذارید و به شکلی خلاقانه از این بخش‌ها استفاده کنید. صفحه پروفایل اولین چیزی است که مخاطب با آن رو به رو می‌شود و شما زمانی معادل با ۳ ثانیه زمان دارید تا کاربر را به سوی خود جلب کنید. برای تغییر پروفایل اینستاگرام به موارد زیر توجه داشته باشید.

عکس پروفایل

در ابتدا باید اشاره کرد که برای پروفایل از تصویر با کیفیت استفاده کنید. می‌توانید تصویر خود را برای پروفایل قرار دهید، اما اگر به دنبال معرفی کسب و کار هستید استفاده از لوگو برند مناسب‌تر در نظر گرفته خواهد شد.

بیو پیج

زیر عکس پروفایل توضیحات مربوط به اکانت یعنی بیو قرار گرفته است. این توضیحات کوتاه و محدود هستند اما باید به بهترین نحو مورد استفاده قرار گیرند. در این قسمت به صورت واضح و شفاف روند کار خود را توضیح دهید. پیشنهاد می کنیم برای این کار حتما مقاله بیو نویسی در اینستاگرام را مطالعه نمایید.

هایلایت استوری

هایلایت استوری یکی از مناسب ترین راه‌ها برای درگیر کردن کاربر در صفحه پروفایل است. همچنین برای افزایش فروش در اینستاگرام مفید واقع می‌شود. با این قابلیت می‌توانید آلبوم‌های ویژه‌ای در قسمت هایلایت ایجاد کنید و تصاویری که مشابه هستند را در یک آلبوم قرار دهید. برای مثال بهتر است از رضایت مشتریان اسکرین شات تهیه کرده و آن‌ها را در قالب هایلایت در اختیار کاربران قرار دهید تا اعتمادشان را افزایش دهید.

استفاده از لینک سایت

اگر سایتی دارید، بهترین کار قرار دادن لینک آن در قسمت بیو اینستاگرام است. این کار باعث می‌شود تا کاربران روی لینک کلیک کرده و به سایت مورد نظر هدایت شوند، این موضوع باعث افزایش فروش در اینستاگرام خواهد شد و علاوه بر آن تعداد بازدیدها از سایت را نیز به میزان قابل توجهی بالا خواهد برد.

به طراحی ظاهری پیج اهمیت دهید

از نکات مهم برای افزایش فروش در اینستاگرام باید به ظاهر پیج اشاره کرد. یکی از مهم ترین اقداماتی که باعث می‌شود بتوانید توجه مخاطبین را به خود جلب کنید ایجاد یک ظاهر زیبا و خلاقانه برای اکانت خواهد بود.

عکس پست‌ها را به یک امضا تبدیل کنید. یکی از راه‌های مناسب برای افزایش فروش در اینستاگرام استفاده از عکس باکیفیت با استفاده از برند است. به این ترتیب اینستاگرام تصاویر مورد استفاده در پست‌ها را به مرور زمان به رسمیت شناخته و آن‌ها را ارزشمند می‌داند.

به هیچ عنوان از تصاویر بی کیفیت و آماده استفاده نکنید. کاربر، محصول یا خدمات ارائه شده را به صورت مجازی می‌بیند به همین دلیل بهتر است خودتان عکس برداری را انجام دهید تا مخاطبین بتوانند به شما اعتماد کنند.

استفاده از رنگ‌های خاص برای برندسازی فراموش نشود. از یک الگوی رنگی خاص استفاده کنید تا در صورت مشاهده مجدد پست‌ها کاربران شما را به یاد آورند. همچنین بکارگیری عناصر مختلف را فراموش نکنید. دقت کنید در برند شما چه چیزی برجسته‌تر است آن را در محتوای خود بگنجانید.

از کپشن مناسب استفاده کنید

از مهم ترین بخش پست‌ها در اینستاگرام می‌توان به کپشن اشاره کرد. این یکی از مهم ترین ترفندها برای افزایش فروش در اینستاگرام محسوب می‌شود. اگر بتوانید کاربر را راغب کنید که محتوای کپشن را به طور کامل بخواند و حتی به بخش کامنت‌ها مراجعه کند امکان فروش را بالا خواهید برد.

کپشن به نوعی ویترین یک مغازه در نظر گرفته می‌شود، این ویترین هرچقدر جذاب‌تر باشد نظر افراد بیشتری را به خود جلب می‌کند. در این قسمت استفاده از ایموجی را فراموش نکرده و کاربر را تشویق کنید. لحن مناسبی انتخاب کرده و اطلاعات مفیدی به مخاطبین خود بدهید. برای کسب اطلاعات بیشتر درباره کپشن نویسی، حتما مقاله راه های نوشتن کپشن برای جذب مخاطبان خود در اینستاگرام را بخوانید.

اعتماد کاربر را افزایش دهید

فضای مجازی باعث شده تا کاربر نتواند شما را از نزدیک ببیند در نتیجه ممکن است دیرتر به پیج اعتماد کند، به همین منظور بهتر است روش‌های مختلفی را بکار بگیرید تا اعتماد مخاطبین خود را افزایش دهید.

گذاشتن استوری از رضایت مشتریان

شخصی که به تازگی با پیج شما آشنا شده بی شک اعتمادی به پیج نخواهد داشت. به همین دلیل بهتر است همواره از تعدادی از رضایت مشتریان اسکرین شات گرفته و در استوری‌ها قرار دهید. به این ترتیب به مرور زمان اعتماد کاربران را افزایش خواهید داد.

ویدیو گرفتن

همانطور که می‌دانید اینستاگرام یک اقیانوس از محتواهای بصری است به همین دلیل اگر بیشتر از ویدیو استفاده کنید بی شک موجب افزایش فروش در اینستاگرام خواهید شد. ویدیو گرفتن یکی از روش های بازاریابی محتوایی است که باید با بهترین کیفیت انجام شود. در ویدیو می‌توانید در مورد محصول اطلاعات مورد نظر را ارائه داده و احساسات مشتری را برای خریدن تحریک کنید.

راحت تر کردن فرآیند خرید

زمانی که فرآیند خرید راحت‌تر شود افزایش فروش در اینستاگرام نیز به میزان قابل توجهی بالا خواهد رفت. مشتری نیاز دارد تا به تمامی اطلاعات مورد نظر خود دسترسی داشته باشد به این ترتیب او را مجبور نکنید که برای دانستن قیمت یا سایر ویژگی‌های محصول به شما کامنت بدهد یا در دایرکت پیام ارسال کند.

پاسخ دادن در دایرکت و کامنت فراموش نشود

از راهکارهای مهم برای افزایش فروش در اینستاگرام باید به پاسخگویی در دایرکت و کامنت اشاره کرد. مشتری‌مداری و پاسخ دادن به سوالات مخاطبین اگر در زمانی کوتاه انجام شود رضایت آن‌ها را افزایش داده و در نتیجه ممکن است باعث شود بتوانید به بهترین شکل به درآمد مورد نظر دست پیدا کنید. همواره در زمینه پرسش‌ها، نظرات مثبت و منفی، ابهامات و ... سریع واکنش نشان دهید و تعامل خوبی داشته باشید.

افزایش فالوور با تبلیغات هدفمند

اگر می‌خواهید سطح وسیع‌تری از مشتریان را به سوی خود جلب کنید و موجب افزایش فروش در اینستاگرام شوید بهتر است تبلیغات را فراموش نکنید. داشتن تبلیغ هدفمند یعنی بدانید در کجا، چه زمانی، با چه محتوایی و به چه شکلی تبلیغ را انجام دهید تا مخاطب با آن ارتباط برقرار کند.

به همین دلیل همکاری با اینفلوئنسرها می‌تواند در این زمینه به شما کمک زیادی کند. این افراد به سبب محبوبیت و نفوذی که در میان کاربران دارند می‌توانند به افزایش فروش در اینستاگرام کمک کنند. البته توجه داشته باشید بهتر است به دنبال اینفلوئنسری باشید که در حوزه کسب و کار شما فعالیت می‌کند، این موضوع باعث می‌شود با نتایج بهتری رو به رو شوید.

به طور منظم فعالیت داشته باشید

برای کاربران مهم است که همواره پست یا استوری‌های شما را در کنار پیج‌های دیگر مشاهده کنند، به عبارتی زمانی که فعالیت کمی داشته باشید به مرور زمان از یاد کاربران خواهید رفت. به همین دلیل با نظم و برنامه قبلی پست یا استوری‌های خود را با مخاطبین به اشتراک بگذارید. برای اینکار در ابتدا باید مخاطبین را شناسایی کنید و بدانید که کاربران شما در چه زمان‌هایی بیشتر در اینستاگرام فعالیت دارند.

مسابقه برگزار کنید

برگزار کردن مسابقه اینستاگرامی شاید یکی از بهترین راه‌ها برای افزایش فروش در اینستاگرام محسوب شود. با ایجاد یک مسابقه جذاب و مهیج می‌توانید در پیج بیزینسی علاوه بر افزایش تعداد فالوورها به طور غیر مستیم پویایی اکانت تجاری را نیز افزایش دهید. جایزه مسابقه می‌تواند یک محصول، هدیه نقدی یا کد تخفیف باشد. برای مثال توجه کاربران را به لایک کردن، فالو کردن یا کامنت گذاشتن جلب کنید و در آخر هر ماه تعدادی از کاربران را به قید قرعه انتخاب کرده و به آن‌ها جوایز مورد نظر را اهدا کنید.

مرتب استوری بگذارید

برای اینکه در ذهن مخاطب ماندگار بمانید باید همواره به صورت مستمر فعالیت داشته باشید. این موضوع توجه مخاطبین را به سوی شما جلب کرده و ممکن است به افزایش فروش در اینستاگرام بی‌انجامد. به همین دلیل توصیه می‌شود مرتب استوری بگذارید. استوری نسبت به پست شانس بیشتری برای دیده شدن دارد چرا که همواره در قسمت بالای صفحه HOME قابل مشاهده است.

از لینک‌ها به درستی استفاده کنید

بر خلاف سایر شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام اجازه نمی‌دهد در پست‌های خود از لینک استفاده کنید. اما شما با استفاده از صفحه پروفایل می‌توانید از لینک بهره مند شوید. همچنین زمانی که تعداد فالوورهایتان به بالای ۱۰ هزار نفر رسید می‌توانید برای افزایش فروش در اینستاگرام در استوری‌های خود از گذاشتن لینک استفاده کنید. به این ترتیب مخاطبین با کشیدن صفحه به سمت بالا با وبلاگ یا صفحه مورد نظر شما رو به رو خواهند شد.

استفاده از فالوور فیک را فراموش کنید

بسیاری از پیج‌ها برای افزایش فروش در اینستاگرام اقدام به خرید فالوور فیک می‌کنند. این فالوورها ممکن است در کوتاه مدت باعث بالا رفتن تعداد فالوورهای واقعی شوند اما کاربران پس از مدتی با مشاهده تعداد لایک و کامنت پست‌ها به این موضوع پی برده و می‌توانند فیک بودن فالوورها را تشخیص دهند. به همین دلیل همواره از خرید فالوورهای فیک خودداری کنید چرا که آن‌ها باعث کاهش ارزش پیج شما می‌شوند.

در این محتوا تمامی نکات مهم برای افزایش اعتبار و فروش در اینستاگرام را به شما معرفی کردیم اما باید بدانید که اجرای صحیح این نکات بسیار مهم تر خواهد بود. برای اینکه بتوانید نکات گفته شده را به درستی اجرا کنید، باید از کوچینگ پیج اینستاگرام بهره مند شوید. همچنین مشاوره اینستاگرام در زمینه فروش و ارتقا پیج را نیز جدی بگیرید.

ضرورت آموزش دوره سئومحتوا برای روابط عمومی ها

با توجه به انبوه محتوا و تنوع نوع محتوا از جنس نوشتاری، تصویری و پادکست و چند رسانه ای منتشر شده در بسترهای مختلف در اختیار روابط عمومی ها و وظیفه خطیر مدیریت محتوا در تمامی کسب و کارها و همچنین شناخت نیاز مخاطبان و انتظارت آنان از سازمان متبوع مان، و میزان

نفوذ و اثربخشی دیده شدن محتوا در موتورهای جستجو و تصاحب کلمات کلیدی کسب و کارمان، ضروریت های آموزش دوره سئو محتوا برای روابط عمومی ها را دو چندان می کند.

جهت برنامه ریزی دوره های ویژه روابط عمومی حرفه ای برای تمامی سازمان ها و شرکت های خصوصی و همچنین فعال بازارسرمایه به صورت تدریس حضوری یا آنلاین با شماره تماس ۰۹۱۲۶۹۴۴۹۶۶ هماهنگ فرمائید.

جهت دریافت رزومه مدرس دوره، احمد باقری به وب سایت پایگاه تخصصی مدیریت و مشاوره توسعه کسب و کار، ارتباطات و روابط عمومی و رسانه مراجعه فرمائید.