



## چرا تبلیغ در اینستاگرام؟

3 ❤️

2022, 16 آگوست (L)

دسته‌بندی نشده

آموزش اینستاگرام

adminv



🗨️

5/5 - (11 امتیاز)

پیش از آن که به معرفی انواع راه های تبلیغات در اینستاگرام بپردازیم ابتدا بهتر است بررسی کنیم و ببینیم که اصلا در وهله اول چرا باید برای تبلیغات خود از این پلتفرم استفاده کنیم؟ چه رازی پشت این اپلیکیشن وجود دارد که بازاریابان تا این حد به آن علاقه دارند و بهره بردن از آن را توصیه می کنند؟

ما امروزه در دنیای زندگی می کنیم که اینترنت و رسانه حرف اول را در آن می زنند؛ بدون این 2 مورد زندگی روزانه ما فلج می شود و بسیاری از کارهای مان را نمی توانیم انجام دهیم. حتی اگر شخصی علاقه چندانی به اینستاگرام و... نداشته باشد، باز هم به آن نیاز پیدا می کند.

در این پلتفرم انواع و اقسام محتواها را می توانید پیدا کنید، از آموزش برنامه نویسی گرفته تا فروش زیورآلات دست ساز یا بافتنی؛ همه و همه در اینستاگرام پیدا می شود. همه ما در این برنامه به دنبال محتوایی هستیم که دوست داریم اما از کجا می توانیم آن ها را پیدا کنیم؟

راه اول این است که شروع به سرچ کردن کنیم و از طریق هشتگ و... خودمان را به چیزی که در ذهنمان بود برسانیم، اما راه ساده تری نیز برای این کار وجود دارد و آن هم توجه کردن به تبلیغاتی است که می بینیم.

همانطور که ما به تبلیغاتی که در طول روز در اینستاگرام می بینیم توجه می کنیم و گاهی ممکن است از آن ها خرید هم بکنیم، سایر کاربران نیز به تبلیغاتی که مشاهده می کنند توجه می کنند. با این اوصاف کاملا بدیهی است که نباید فرصت را از دست داد و از این بستر فوق العاده غافل ماند.

با این وجود باید توجه داشت که هر کاری اصولی دارد که اگر طبق آن ها انجام نشود، نتیجه دلخواه را به ما نخواهد داد. تبلیغات در اینستاگرام نیز مانند هر کار دیگری یک سری بایدها و نبایدها دارد که پایبندی به آن ها باعث افزایش بازدهی و رضایت از تبلیغ می شود.

از آنجایی که تبلیغات کاری پر هزینه است، لازم است به گونه ای انجام شود که سبب سود و منفعت ما بشود نه اینکه بدتر متحمل ضرر شویم. به این منظور لازم است که راه های مختلف تبلیغ در اینستاگرام به همراه مزایا و معایب هر کدام را بدانیم تا بهترین و مناسب ترین شیوه را انتخاب کنیم.

## انواع تبلیغات در اینستاگرام

پیش از آن که به معرفی روش های مختلف تبلیغات بپردازیم بهتر است ابتدا با مفهوم این کلمه در اینستاگرام آشنا شویم. تبلیغ یعنی چه؟ به زبان ساده تبلیغ یعنی معرفی کردن یک کسب و کار یا خدمت از سوی شخصی که اعتبار بالایی دارد.

این اشخاص معتبر امروزه در اینستاگرام می توانند اینفلوئنسر ها باشند و یا پیج های محبوبی که طرفداران بسیاری دارند. بنابراین زمانی که صحبت از تبلیغات در اینستاگرام می شود، منظورمان این است که خدمت یا محصول مان توسط یک فرد منتخب به سایر کاربران معرفی شود.

### اینفلوئنسر مارکتینگ



اگر اطلاعات زیادی درباره اینستاگرام داشته باشید احتمالاً می دانید که منظورمان از اینفلوئنسر مارکتینگ چیست؛ اینفلوئنسر در واقع فردی است که مخاطبان و دنبال کنندگان بسیاری در اینستاگرام دارد و تبلیغاتی که انجام می دهد عموماً نتیجه بسیار خوبی به دنبال خواهد داشت.

تصوری که عموم مردم دارند این است که تنها کافی است یک پیج با تعداد دنبال کنندگان یا اصطلاحاً فالوور بالا پیدا کنند، تبلیغ خود را به آن ها بپارند و تمام! در حالی که موضوع به این سادگی ها هم نیست، اگر می خواهید یک تبلیغ تاثیرگذار داشته باشید باید کمی بیشتر این موضوع را بررسی کنید.

انجام تبلیغ موثر در اینستاگرام به این راحتی ها نیست، بلکه درست است که پیج های بسیاری در این زمینه فعالیت می کنند و حتی شاید خیلی راحت و بدون دردسر خاصی کار تبلیغ را انجام دهند اما آیا تبلیغ آن ها نتیجه مثبتی دارد؟ آیا شما را به هدف مورد نظرتان می رساند؟

موضوعی که می خواهیم بگوئیم این است که برای انتخاب و پیدا کردن پیج مناسب برای تبلیغ، باید زمانی را اختصاص دهید و کمی جست و جو کرده و به نکاتی که در ادامه خواهیم گفت توجه کنید، چون تعداد فالوور بالا به هیچ عنوان تضمین کننده موفقیت یک تبلیغ نمی باشد.

اولین و مهم ترین موضوعی که باید به آن توجه کنید، بررسی حوزه کاری اینفلوئنسر مورد نظر و تناسب و هماهنگی آن با کسب و کارتان است. اکثر اینفلوئنسرهایی که کار تبلیغات را قبول می کنند، پیج کمترین ها و افراد طنزپرداز هستند.

با کمی توجه به تبلیغاتی که این افراد انجام می دهند متوجه خواهید شد که دسته بندی خاصی ندارند و در تمام حوزه های موجود کار تبلیغ را انجام می دهند؛ این موضوع یک سری معایب و مزایا دارد. مزیت آن این است

فرض کنیم یک اینفلوئنسر 20k فالوور دارد و می خواهد کسب و کار شما که فرضاً فروش عینک آفتابی است را تبلیغ کند. از بین 20 دنبال کننده ای که این فرد دارد، شاید تنها 100 نفر به عینک آفتابی علاقه داشته باشند، در بین این 100 نفر هم شاید تنها 20 نفر وارد پیج تان شود و در نهایت فقط 1 نفر خرید کند.

به عبارت دیگر، تبلیغات در این گونه پیج ها باعث افزایش نرخ تعامل پیج شما خواهد شد اما چندان هدفمند نبوده و باعث افزایش فروش شما نخواهد شد، البته این اعداد و ارقامی که ذکر کردیم تنها برای مثال بود و در واقعیت شاید وضعیت به این شدتی که توصیف کردیم، حاد نباشد.

در هر حال لپ کلام این است که تبلیغ در پیج های این چینی شاید به آن مقداری که تصور می کنید نتیجه چشم گیری نداشته باشد اما خالی از لطف هم نیست. احتمالاً الان این سوال در ذهن تان شکل گرفته که خب پس برای تبلیغ باید چکار کنیم؟ کدام پیج ها را انتخاب کنیم؟

پاسخ این است که به دنبال افرادی باشید که حوزه فعالیت شان با کسب و کار شما همخوانی دارد. برای مثال همان فرض قبل یعنی عینک آفتابی را اگر مثال بزنیم، برای داشتن یک تبلیغ موثر باید به سراغ اینفلوئنسرهایی بروید که در زمینه مد و استایل فعالیت می کنند.

حال سوالی که پیش می آید این است که چرا باید به این تناسب توجه کرد؟ همه ما تنها پیج هایی را دنبال می کنیم که به محتوای آن ها علاقه داریم، زمانی که این پیج ها تبلیغ کسب و کاری همسو با خودشان را می کنند، بدیهی است که ما به عنوان یک مخاطب به آن کسب و کار توجه نشان می دهیم.

به همین دلیل اگر می خواهید یک تبلیغ هدفمند و موثر داشته باشید باید اینفلوئنسرهایی با زمینه کاری مشابه خودتان را انتخاب کنید. علت دومی که باید به سراغ چنین پیج هایی بروید مربوط به **هزینه تبلیغات در اینستاگرام** است.

کمدین ها و طنزپرداز هایی که دنبال کنندگان بسیار زیادی دارند معمولاً هزینه های گزاف و بسیار زیادی را از شما به عنوان مشتری طلب می کنند؛ در حالی که شاید نتیجه خیلی خوبی نیز از آن تبلیغات نگیرید. در مقابل اینفلوئنسرهایی که در یک موضوع مشخص فعالیت می کنند، هزینه کمتری می گیرند.

### پیج های پر مخاطب و محبوب

علاوه بر اینفلوئنسر ها می توانید به سراغ پیج های منتخب و پرطرفدار نیز بروید. البته گاهی اوقات مردم این 2 دسته را با یکدیگر اشتباه می گیرند و پیج های این چینی را نیز در دسته اینفلوئنسر ها قرار می دهند، در حالی که این 2 با یکدیگر تفاوت دارند.

منظورمان از پیج های پر بازدید، صفحه هایی است که صاحب پیج با تولید محتوای باکیفیت، دنبال کنندگان خود را افزایش داده است و محتوای تولیدی توسط آن ها عموماً برگرفته از تصاویر و ویدیوهای موجود در اینترنت است، یعنی با استفاده از تصویر و فیلم های خودشان تولید محتوا نمی کنند.

همانند اینفلوئنسر ها، برای تبلیغات در پیج های این چینی نیز باید به تناسب محتوایی توجه داشته باشید. یعنی قبل از سفارش تبلیغ یک دور با دقت محتوای تولید شده توسط آن پیج را بررسی و با کسب و کار خود مقایسه کنید. ببینید آیا مخاطب هدف آن پیج با مخاطبی که شما مدنظر دارید یکی است یا خیر؟

### سوالات متداول تبلیغ در اینستاگرام

+	تبلیغ در اینستاگرام چقدر موثر است؟
+	چه نوع تبلیغاتی در اینستاگرام وجود دارد؟

برای خواندن این مقاله به صورت افلاین pdf را دانلود کنید.