



روش های اعتمادسازی در اینستاگرام در سال 2022

اکتبر 30, 2022

آموزش اینستاگرام

adminv



5/5 - (7 امتیاز)

اگر بتوانید اعتماد سازی در اینستاگرام را به درستی انجام دهید، باعث جذب مشتری، افزایش فالوور، افزایش فروش و ... خواهید شد. همه ما می دانیم که به اندازه ای که کاربران به فروشگاه اینستاگرامی اعتماد داشته باشند فروش را افزایش می دهند، اما اعتماد سازی در این پلتفرم به راحتی انجام نمی شود، یعنی باید دائماً در حال تلاش باشید تا بتوانید اعتماد کاربران را به دست آورید.

چگونه در اینستاگرام اعتمادسازی کنیم؟

حتی با وجود این شرایط هم جای هیچ نگرانی وجود ندارد، چرا که به محض این که بتوانید اعتماد درصدی از مخاطبان را بدست آورید به مشتریان وفادار شما تبدیل خواهند شد و کسب و کار شما را به دوستان خود معرفی می کند، در ادامه مطالب روش های اعتمادسازی در اینستاگرام را برای شما بیان خواهیم کرد.

استفاده از محتوای باکیفیت و مرتبط

اولین قدمی که برای حضور در اینستاگرام باید انجام دهید تولید محتوا می باشد، اما هر محتوایی نمی تواند نتیجه مثبتی را برای شما به همراه داشته باشد. برای این که در اینستاگرام اعتماد کاربران را به دست آورید باید محتواهای باکیفیت و تاثیرگذاری تولید کنید، محتواها اگر از نظر بصری خیره کننده باشند می توانند پیام را به درستی به کاربران منتقل نمایند.

با توجه به مطالبی که گفته شد تصاویر و محتوای باکیفیت از نکات بسیار مهم برای اعتماد سازی به شمار می روند که باعث می شود مخاطبان محصول شما را خریداری کنند.

به عنوان مثال اگر به تولید لباس های خانگی مشغول هستید نباید از تصاویر غیر واقعی استفاده نمایید، چرا که مخاطبان می خواهند با محصول شما یک ارتباط واقعی را برقرار کنند تا حرف های شما مورد تایید آن ها قرار بگیرد.

زمان تولید محتوا همیشه این سوال را از خود پرسید که این محتوا می تواند خواسته ها و نیازهای کاربران را برطرف کند؟ یعنی بر این اساس به تولید محتوا در اینستاگرام بپردازید تا بتوانید اعتماد سازی در اینستاگرام را

به خه به انجام دهد

با استفاده از قسمت تحلیل مخاطب اینستاگرام می توانید میزان علاقه مندی آن ها به پست هایی که منتشر کرده اید را مورد بررسی قرار دهید. برای انجام این کار باید پیج اینستاگرام خود را به حالت بیزینس اکانت تغییر دهید و در قسمت اینسایت به مشاهده اطلاعات کاربران صفحه خود بپردازید.

این قسمت اطلاعات مختلفی را در اختیار شما قرار می دهد، بنابراین بهتر است مدت زمانی را صرف بررسی محتواهای قسمت اینسایت کنید.

انتشار نظرات کاربران

تمامی افراد اعتقاد دارند که کسب و کار آن ها کاملا قابعتماد است، امال تنها حرف کافی نیست باید بتوانند این موضوع را به خوبی اثبات کنند. به عنوان مثال می توانید نظرات مخاطبان را در مورد کالاها یا خدماتی که ارائه داده اید با دیگر کاربران به اشتراک بگذارید، همچنین پیام های تشکر آمیز که مشتریان برای شما ارسال می کنند را در قالب استوری و پست های مشخص منتشر کنید.

اگر مخاطبان تصویری از محصولات دریافتی را برای شما ارسال می کنند یک فرصت استثنایی را به دست می آورید تا بتوانید با انتشار آن اعتمادسازی را برای کاربران به وجود آورید.

بسیاری از افراد ممکن است هیچ گونه پیامی تشکر آمیزی از مشتریان خود دریافت نکرده باشند؛ تحت این شرایط می توانید مؤدبانه از آن ها بخواهید که رضایت خود از محصولات دریافتی اعلام کنند.

انتشار نظرات منفی

یکی از نکات مهمی که در مورد منتشر کردن نظرات وجود دارد این است که کاربران به ارائه نظرات منفی در مورد خدمات یا محصولات می پردازند، به این نکته دقت داشته باشید که نادیده گرفتن این گونه نظرات حس بی اعتمادی را برای کاربران به وجود می آورد و آن ها تصور می کنند که شما به بازخوردهای منفی هیچ گونه توجهی نشان نمی دهید.

در نهایت همیشه سعی کنید بازخوردها و کامنت های منفی را از حساب خود حذف نکنید و در جواب به آن ها بگویید که تمام تلاش خود را برای رفع مشکلات ایجاد شده انجام خواهید داد.

در دسترس بودن

بسیاری از صاحبین کسب و کارها به دایرکت هایی که کاربران ارسال می کند، سریعاً پاسخ می دهند؛ اما این پاسخ گویی تنها قبل از خرید می باشد. با انجام این کار بدون شک مشتریان واقعی خود را از دست خواهید داد، بنابراین پاسخ گویی به پرسش های کاربران با صبر و حوصله زیاد باعث می شود که آن ها خرید درستی را انجام دهند.

به این نکته دقت داشته باشید که تنها وظیفه شما پاسخ دهی به دایرکت ها قبل از خرید نیست، بلکه بعد از خرید هم باید بتوانید پاسخ های مناسبی را در اختیار دایرکت کاربران قرار دهید.

به عنوان مثال ممکن است محصولی را برای یکی از مشتریان خود ارسال کنید که با مشکل همراه باشد یا این که مشتریان بخواهند از نحوه استفاده محصولات اطلاعاتی را از شما دریافت کنند، تحت این شرایط باید بتوانید جواب گوی سوالات آن ها باشید.

نشان دادن پشت صحنه کسب و کار

زمانی که مشتریان بدانند خریدهای خود از چه کسانی انجام می دهند، بدون شک به آن ها اعتماد می کنند، بنابراین با به اشتراک گذاشتن پشت صحنه فعالیت های خود می توانید اعتماد آن ها را به دست آورید، یعنی به هر اندازه که فضای شخصی خود را با آن ها به اشتراک بگذارید می توانید تعامل عمیق تری را به کاربران ایجاد کنید، در نتیجه باعث اعتمادسازی در اینستاگرام می شود.

برای انجام این کار می توانید از ویدیوهای کوتاه استفاده کنید، به عنوان مثال از نحوه استفاده از محصولات خود فیلمی را تهیه کنید. به این نکته دقت داشته باشید که ویدیویی بیشترین اعتماد را در کاربران ایجاد می کند که نحوه آماده سازی محصولات و ارسال آن ها را نشان دهد.

به عنوان مثال اگر شما به تولید لباس خانگی می پردازید، باید از کارگاه خود و فرآیند آماده سازی و ارسال

محصولات فیلمی را تهیه کنید و آن را با دیگر کاربران به اشتراک بگذارید.

لایو اینستاگرام



برای این که کاربران به شما اعتماد کنند باید اطلاعات بیشتری را از خود در اختیار آن ها بگذارید. مشتریان در صورتی که بتوانند چهره صاحبین کسب و کار را به صورت زنده مشاهده کنند اعتماد بیشتری به پیج مورد نظر خواهند داشت.

الگوریتم های اینستاگرام روز به روز در حال پیشرفت هستند و طبق آخرین بروزرسانی که بر روی آن ها انجام شده می توان گفت که اینستاگرام به لایو زنده اهمیت زیادی می دهد، بنابراین بر روی اعتماد سازی در اینستاگرام تاثیر مثبتی می گذارد.

لایو زنده می توانند تعامل صفحه شما را بالا ببرند و به فروش هم کمک زیادی خواهد کرد، بخصوص اگر کسب و کار کوچکی داشته باشید استفاده از لایو بسیار کاربردی می باشد، چرا که کاربران به چهره ای که از افراد می بینند اعتماد بیشتری می کنند تا اینکه تنها نام آن ها را شنیده باشند.

سعی کنید که لایو ها را به تقویم های محتوایی خود اضافه نمایید، به عنوان مثال لایوی را در اینستاگرام برگزار کنید و به سوالات متداولی که کاربران از شما می پرسند جواب دهید.

نوشتن بیو

اولین جایی که کاربران اطلاعات شما را از آن دریافت می کنند بیو اینستاگرام می باشد، بنابراین باید به نحوی آن را طراحی کنید که کاربران بتوانند به راحتی شما را پیدا کنند و اطلاعات مناسبی را بدست آورند.

اولین کاری که باید انجام دهید این است که نام کسب و کار خود را به صورت واضح و با زبان فارسی درج کنید، در مرحله بعدی کاملاً شفاف توضیح دهید که قصد دارید چه خدماتی را ارائه دهید.

به عنوان مثال اگر شما کارگاه تولیدی لباس دارید قطعاً با نوشتن ما لباس تولید می کنیم کسی متوجه کسب و کار شما نمی شود، بنابراین اگر کسب و کار کوچکی را راه اندازی کرده اید برای اعتمادسازی در اینستاگرام باید یک بیو مناسب را برای خود طراحی کنید. به عنوان مثال از سایت سازهای رایگان وب ساینی را برای خود طراحی کنید و آدرس آن را در بیو اینستاگرامی خود قرار دهید.

روش های پرداخت مطمئن

یکی از مهم ترین مراحل که هنگام خرید، کاربران به آن توجه دارند شیوه های پرداخت می باشد. شما باید در این قسمت خیلی محتاطانه عمل کنید، اگر کاربران برای پرداخت محصولات به شما اعتماد نداشته باشند خرید خود را نهایی نخواهند کرد.

روش های متنوعی برای پرداخت وجود دارد که می توانید هر کدام از آن ها را به کار ببرید، به عنوان مثال پرداخت با لینک و درگاه، خرید از طریق وب سایت و انتقال وجه به صورت کارت به کارت از راحت ترین شیوه های پرداخت در اینستاگرام به شمار می روند.

البته باید بگویم که بیشتر افراد به استفاده از روش کارت به کارت می پردازند که این روش نمی تواند اعتماد

مشتریان را بدست آورد، چرا که کاربران نمیتوانند با دیدن نام حساب و شماره کارت آن را به حساب خود انتقال دهند.

استفاده از درگاه پرداخت معتبر بانکی می تواند اعتماد مشتریان را به دست آورد، البته دقت داشته باشید که برای استفاده از این روش نیازی به وب سایت ندارید، بلکه باید فقط یک لینک پرداخت را در اختیار مشتریان قرار دهید تا به راحتی بتوانند خریدهای خود را از طریق آن انجام دهند.

افزایش تعامل

برای این که فروش بیشتری داشته باشید نیازی نیست که تعداد فالوورهای خود را افزایش دهید، چرا که داشتن فالوور زیاد در صورتی که هیچ خریدی انجام ندهند، هیچ سودی برای شما ندارد.

اگر بتوانید با استفاده از روش های ساده تعامل خوبی با کاربران برقرار کنید نجر به افزایش تعامل با مخاطبان خواهید شود که هر چه تعامل بالاتر رود خریدهای بیشتری هم صورت می گیرد، در نتیجه آن هم اعتمادسازی در اینستاگرام به شیوه درستی انجام می شود.

تکرار

یکی از راه های موفقیت تکرار می باشد، شما با تکرار متوجه خواهید شد که کدام یک از گزینه ها برای کسب وک ار شما مناسب می باشند. به عنوان مثال اگر یک راه را امتحان کنید و نتیجه مثبتی از آن دریافت نکنید، نباید نا امید شوید بلکه روش های دیگری وجود دارند که می تواند شما را به خواسته هایتان برساند.

مزایای اعتمادسازی در اینستاگرام

بعد از این که راه های اعتماد سازی در اینستاگرام را انجام دادید می توانید متوجه نتایج مثبتی که در پی دارد شوید. در واقع بدست آوردن اعتماد کاربران به صورت کلی می تواند باعث فروش بیشتر شما شود، در ادامه مطالب مزایای که اعتمادسازی در اینستاگرام دارد را بیان خواهیم کرد.

بدست آوردن مشتری

بدون شک هر فردی که کسب و کاری را در اینستاگرام راه اندازی می کند به فکر جذب مشتری می باشد، اما مشتریان تنها زمانی جذب کسب و کار شما می شوند که بتوانند به شما اعتماد کنند.

به عنوان مثال ممکن است برای شما پیش آمده باشد که قصد رفتن به دو رستوران کنار همرا داشته باشید، زمانی که ازدحام جمعیت در یکی از آن ها بیشتر باشد توجه شما را به خود جلب می کند؛

چرا که فکر می کنند ازدحام جمعیت در این رستوران در نتیجه کیفیت غذای آن ها می باشد، بنابراین در اینستاگرام هم باید به مشتریان خود ثابت کنید که از اعتبار زیادی برخوردار هستید.

افزایش تعداد فالوورها

زمانی که فالوورها به کسب و کار شما اعتماد کنند، یعنی خیال آن ها از هر لحاظ راحت می شود و به راحتی خریدهای خود را انجام می دهند؛ در نهایت ممکن است شما را به افراد دیگری هم معرفی کنند که این خود باعث افزایش فالوور می شود. و می توانید با **خرید فالوور واقعی اینستاگرام** میزان کاربران خود را افزایش دهید.

بالا رفتن میزان فروش

فروش از طریق اینستاگرام در سال های اخیر از اهمیت بسیار زیادی واقع شده، بنابراین اگر شما هم به دنبال افزایش فروش در اینستاگرام هستید باید بتوانید راهکارهای کلیدی و مهمی را به کار ببرید تا به نتیجه مطلوب خود برسید. یکی از راهکارهای افزایش فروش اعتمادسازی در اینستاگرام می باشد که مشتریان زیادی را برای شما به همراه خواهد داشت.

سوالات متداول روش های اعتمادسازی در اینستاگرام

+ بهترین روش جذب فالوور چیست؟

+ خرید فالوور درست است یا غلط؟

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