



9 اصل بازاریابی در اینستاگرام، چرا در اینستاگرام بازاریابی می کنیم؟

اکتبر 15, 2022

ترندهای ادمن اینستاگرام

عرفان علیزاده



5/5 - (6 امتیاز)

اینستاگرام یکی از پرطرفدارترین برنامه های اجتماعی محسوب می شود که در سراسر دنیا، افراد بسیاری از آن استفاده می کنند. این اپلیکیشن مخاطبان زیادی در سن های مختلفی دارد و به همین دلیل می توان از طریق آن، تبلیغات گسترده ای انجام داد. این اپلیکیشن بهترین ابزار برای بازاریابی آنلاین و اینترنتی در ایران است. آموزش اصولی بازاریابی در اینستاگرام از مهم ترین علمی است که برای موفقیت و افزایش فروش در اینستاگرام ضروری است.

شاید روش های دیگری هم برای تبلیغ یا بازاریابی وجود داشته باشد، اما بدون شک یکی از بهترین آن ها از طریق فضای مجازی و اینستاگرام است. این برنامه به تنهایی حدود ۲۵ میلیون کاربر دارد و حتی حدود ۷ میلیارد هم بر روی آن سرمایه گذاری کرده اند.

پس اگر قصد نشان دادن برند یا کار خود به بقیه مردم را دارید، بهتر است حتما از طریق بازاریابی اینستاگرام اقدام نمایید. همچنین لازم به ذکر است بیان کنیم که جابدهی تبلیغات و بازاریابی در اینستاگرام، بسیار بهتر از روش های دیگر می باشد و همین موضوع سبب شده تا اغلب افراد از طریق اینستاگرام کار خود را پیش ببرند.

چرا بازاریابی در اینستاگرام، بهترین روش برای تبلیغات محسوب می شود؟

در اینستاگرام می توان شاهد بود که برندها و شرکت های معتبری که در سراسر دنیا مشهور هستند، در این برنامه فعالیت می کنند. از همین رو همان طور هم که در مطالب بالا بیان شد، کاربران بسیاری از اینستاگرام استفاده می نمایند.

شاید تا چند سال گذشته تنها استفاده ای که از اینستاگرام می شد، تنها برای به اشتراک گذاری عکس و ویدیو بود، اما حال می توان مشاهده کرد که حدود ۲۵ میلیون کاربر دارای بیزینس اکانت هستند و از این طریق درآمد خود را کسب می کنند.

همچنین امروزه اغلب افراد خریدهایی خود را از پیج های گوناگون و متنوع اینستاگرام خریداری می کنند و

میخواهید این چنین پیجی داشته باشید میتوانید با **خرید پیج اینستاگرام** از سایت بانک فالوور اکانت خود را راه اندازی کنید.

البته لازم به ذکر است بیان کنیم که برای بازاریابی و تبلیغات در این برنامه پرترفدار، باید در ابتدا یک حساب کاربری فعال و با فالوورهای بالا داشته باشید تا نتیجه تبلیغات و بازاریابی هم بهتر باشد.

9 اصل طلایی بازاریابی در اینستاگرام

الزامات یک پیج اینستاگرام استاندارد

در مرحله اول، برای ساخت یک پیج خوب و حرفه ای، باید حتما عکس پروفایل و بيو مناسبی را انتخاب کنید. اگر قصد راه اندازی کسب و کاری را دارید، بهتر است که حتما در حوزه مربوطه بيو و عکس پروفایل را انتخاب نمایید.

عکس پروفایل نشان دهنده برند شما می باشد و بيو می تواند توضیحات تکمیلی از کار یا خودتان باشد. اینگونه افرادی که وارد پیج شوند، راحت تر می توانند به پیج اعتماد کنند. همچنین در قسمت بيو می توانید لینک هم قرار دهید. لینک سایت، لینک درگاه پرداخت و ... را برای راحتی مشتریان خود در بيو تعبیه کنید تا راحت تر خرید انجام دهند.

اینستاگرام مارکتینگ از طریق بیزینس اکانت

بیزینس اکانت، به حساب های تجاری در اینستاگرام گفته می شود که می توان از طریق آن ها هم بازاریابی انجام داد. حال برای ساخت این اکانت، اصلا نیازی نیست که شما راه ها یا روش های طولانی و سخت را طی کنید.

تنها در قسمت تنظیمات و بخش اکانت، حساب کاربری معمولی را به یک حساب تجاری تبدیل می کند. زمانی که بیزینس اکانت خود را به وجود آوردید، می توانید برای بازاریابی در اینستاگرام فعالیت کنید.

این اکانت های تجاری قابلیت های بسیاری نسبت به حساب های معمولی دارند و می توان از طریق آن ها آمارها، بازدید و ... را مشاهده نمود. توجه داشته باشید که حتما برای موفق شدن در تبلیغات و بازاریابی یک هدف درست را دنبال کنید و با استفاده تم ها و استوری های چشمگیر فالوور های خود را افزایش دهید.

استفاده از خلاقیت در به اشتراک گذاری پست ها

موضوع بعدی که اهمیت بسیاری در اینستاگرام اهمیت دارد، استفاده از خلاقیت می باشد. تا حد امکان سعی کنید که پست ها و استوری های خلاقانه و جدیدی را به اشتراک بگذارید. کپی کردن از دیگران یا تقلید، باعث رشد پیج نمی شود و حتی باعث شده تا اگر فالوری هم کسب کرده اید، به مرور زمان از بین برود.

بررسی رقبا و مشاهده آمارها

برای این که بازاریابی در اینستاگرام جوابدهی بهتری داشته باشد، بهتر است که حتما رقبا و آمارها را مورد بررسی قرار دهید. با مقایسه کردن روش های آن ها و همچنین استفاده از ترفندهای خلاقانه تر باعث می شود تا پیشرفت بسیاری نسبت به بقیه رقیب های خود داشته باشید.

تولید محتوا با شناخت سلیق کاربران





برای داشتن تبلیغات موثر در اینستاگرام، بهتر است که حتما مخاطب ها و مشتریان خود را شناسایی کنید.

اینگونه می توانید محتواهایی را که در نظر آن ها مناسب تر است، تولید کنید.

همچنین اگر قصد فروش کالا یا اجناسی داشته باشید، با توجه به سن مخاطبان می توانید کالاهای مورد نیاز آن ها را ارائه نمایید. بیزینس اکانت به شما این امکان را می دهد تا بتوانید سن مخاطبان و مشتریان را متوجه شوید.

پست گذاری با توجه به برنامه ریزی

پست ها و استوری های خود را در ساعت های مشخص و به صورت برنامه ریزی به اشتراک بگذارید. به عنوان مثال روزی یک پست یا روزانه سه استوری؛ با توجه به بازدید و مخاطبان خود می توانید یک روند درست را در پیج ایجاد کنید تا هم بازاریابی نتیجه بهتری داشته باشد و هم کالای مد نظر به فروش برود.

استفاده از قابلیت استوری

قابلیت استوری در اینستاگرام، باعث می شود تا شما مطالب و محتوا هایی را که نمی توانید به صورت پست به اشتراک بگذارید، در قالب عکس یا فیلم استوری کنید. اینگونه هم جو راحت تری با مشتریان خود به وجود می آورید و هم بازدید افزایش می یابد.

برای استفاده کردن از این قابلیت هم می توانید در بخش مربوطه که دوربین اینستاگرام وجود دارد، استوری های مد نظر خود را به اشتراک بگذارید. توجه داشته باشید که استفاده بیش از حد از استوری در یک روز ممکن است افراد و فالووران را خسته کند و حتی باعث شود تا بازاریابی نتیجه درستی ندهد.

پس همان طور که در بالا بین شد طبق یک برنامه ریزی درست استوری و پست به اشتراک بگذارید.

استفاده از قابلیت لایو، برای افزایش جوابدهی تبلیغات

یکی از راهکارهای موثر در اینستاگرام که باعث می شود تا بازاریابی و مارکتینگ شما نتیجه بسیاری داشته باشد، استفاده از لایو می باشد. با لایو شما می توانید با مخاطبان و فالوورها به صورت زنده صحبت کنید و حتی سوالات آن ها را پاسخ دهید. اینگونه افراد به نوعی زودتر به پیج و شما اعتماد می کنند.

سیستم فروش در اکانت های بیزینسی

سیستم فروش در اکانت های بیزینسی باعث می شود تا بازاریابی به طرز چشمگیری افزایش یابد. برای این کار هم کافی است که تگ مخصوص را بر روی پست ها درج کنید.

اینگونه قیمت، نوع کالا و حتی وب سایت هم برای مخاطبان نشان داده می شوند. توجه داشته باشید که برای کارکرد بهتر این سیستم، حتما لینک درگاه پرداخت برای حساب خود بسازید تا هزینه ها به صورت مستقیم به حساب شما واریز شوند.

اگر تا این قسمت با مقاله ما همراه بوده اید، شما را تشویق میکنم که برای مطالعه کامل و جامع در زمینه بازاریابی در اینستاگرام، وارد منبع رسمی این مقاله شوید. **منبع رسمی**

سوالات متداول بازاریابی در اینستاگرام

1♡

۵💬

+ در ابتدا چه چیزی برای شروع بازاریابی مهم است؟

+ برای تولید محتوای با کیفیت و افزایش فروش چه کاری انجام دهیم؟

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

اشتراک در توییتر

اشتراک در فیسبوک



نوشته قبلی
عجیبترین تاثیرات افزا...

نوشته های مرتبط



یک پاسخ بنویسید

وارد شده به عنوان aynaz. خروج؟

دیدگاه

≡

ارسال دیدگاه

ایمیل شما

تخفیف های ویژه

برای دریافت آخرین تخفیف های ویژه خرید می توانید ایمیل خود را ثبت کنید.

ثبت

فالوور اینستاگرام

لایک | بازدید | کامنت