



## فوت و فن افزایش فروش در اینستاگرام

### فوت و فن افزایش فروش در اینستاگرام

نوامبر 19, 2022

آموزش اینستاگرام

adminv

5/5 - (7 امتیاز)

اینستاگرام یکی از کاربردی ترین برنامه های فضای مجازی این روزها محسوب می شود. از طریق این برنامه می توان هم ویدیو و عکس های خصوصی را به اشتراک گذاشت و از آن برای سرگرمی استفاده نمود، و هم کسب و کاری را راه اندازی کرد.

1

5

طبق نتیجه گیری ها، می توان گفت اپلیکیشن اینستاگرام می تواند باعث افزایش سود در مدت زمان بسیاری کمی شود. از آنجایی که حدود ۲۵ میلیون کاربر در اینستاگرام فعالیت دارند، می توان از طریق آن محصولات خود را معرفی کرد و حتی به راحتی آن ها را به فروش رساند. برای افزایش فروش کم هزینه ترین راه بالا بردن مشتریان خود می باشد که می توانید با **خرید فالوور ایرانی اینستاگرام** به راحتی میزان مخاطبان خود را بالا ببرید و فروش بیشتری داشته باشید.

حال در ادامه با ما همراه باشید تا هر آنچه که راجع به افزایش فروش در اینستاگرام نیاز دارید را شرح دهیم.

### چند راهکار برای افزایش فروش در اینستاگرام

همان طور که در مطالب بالا بیان شد، اینستاگرام یکی از بهترین اپلیکیشن ها می باشد که می توان از طریق آن، به سود نسبتا زیادی رسید. البته چند نکته و راهکار وجود دارد که با رعایت کردن آن ها، فروش در طی زمان بسیار کمی افزایش می یابد.

حال برخی از موثرترین این راه کارها، شامل موارد زیر می باشند؛

### تبدیل اکانت به حساب تجاری یا بیزینس اکانت

امروزه اینستاگرام قابلیت های بسیاری را به کاربران خود عرضه می کند. به عنوان مثال شما با تبدیل حساب کاربری ساده خود می توانید از قابلیت های بسیار بیزینس اکانت بهره مند شوید و فروش خود را در یک ماه مورد بررسی قرار دهید.

بیزینس اکانت به کاربران این امکان را می دهد که بتوانند فروش را مقایسه کنند یا حتی محصولاتی که طرفداران بسیاری داشته اند را به خوبی شناسایی کنند. برای تبدیل کردن حساب کاربری عادی به تجاری، نیازی نیست هیچ راه سختی را طی کنید.

کافی است که وارد قسمت تنظیمات و بخش اکانت شوید و سپس اکانت معمولی خود را به یک بیزنس اکانت تبدیل کنید. همچنین قابلیت دیگری که در حساب های تجاری می توان از آن بهره مند شد، اضافه کردن شماره تلفن و ایمیل برای دسترسی راحت مخاطبان می باشد.

## تکمیل بیوگرافی

یکی دیگر از نکاتی که برای افزایش فروش در اینستاگرام باید به آن توجه کنید، صفحه و بیوگرافی است. در واقع بیوگرافی اینستاگرام باعث معرفی برند یا شغل شما به بقیه افراد می شود. از همین رو باید حتما آن را تکمیل کنید تا مخاطبان راحت تر شما را دنبال کنند.

نکته مهمی که در خصوص بیوگرافی وجود دارد، این است که باید حتما در بیوگرافی نکاتی راجب شغل یا نحوه ارتباط درج شود. به عنوان مثال شما نمی توانید در یک پیج کاری از زندگی خصوصی یا سلیقه تان متنی بنویسید.

اینگونه افراد با پیج آشنا نمی شوند و همچنین فروشی هم صورت نمی گیرد. با استفاده کردن از متن ها و جمله های مناسب و خلاقانه، یک بیو حرفه ای بسازید. اگر بتوانید از همان اول به صورت حرفه ای عمل کنید، کار شما زودتر رونق می گیرد.

## قرار دادن لینک در بیو

تنها بخشی در اینستاگرام که می توان بدون محدودیت لینکی با بقیه افراد به اشتراک گذاشت، بیو است. برای این که کاربران راحت تر به سایت یا درگاه پرداخت متصل شوند، می توانید لینک ها را در بیو قرار دهید و زیر کپشن پست ها هم به بیو اشاره کنید.

اینگونه کار خرید راحت می شود. همچنین اگر هنوز موفق به راه اندازی سایت یا درگاه پرداخت نشده اید، بهتر است که حتما دایرکت ها را به صورت منظم پاسخ دهید تا افراد بتوانند زودتر ثبت سفارش انجام دهند.

## تولید محتوا، با استفاده از تقویم محتوایی

نکته بسیار مهمی در خصوص افزایش فروش در اینستاگرام وجود دارد و آن هم رعایت کردن تقویم محتوایی است. توجه داشته باشید که به اشتراک گذاری پست یا استوری، نباید پشت سر هم باشد.

زیرا اینگونه ممکن است بقیه پست را نتوانند مشاهده کنند و تعداد بازدید هم کاهش می یابد. با برنامه ریزی و در ساعات مشخصی پست و استوری به اشتراک بگذارید.

## تبلیغات و بازاریابی از طریق اینفلوئنسر ها

بازاریابی از طریق بلاگرها و اینفلوئنسر ها، می تواند تاثیر بسیار زیادی در افزایش فروش در اینستاگرام داشته باشد. معمولا افرادی که فالوورهای زیادی دارند و بازدید از پیج آن ها هم بالا است، با معرفی پیج شما، مخاطبان به راحتی اعتماد کرده و در نتیجه هم فالوور ها و هم فروش زیاد می شوند.

## به اشتراک گذاری محتواهای با کیفیت

کیفیت در اینستاگرام اهمیت بالایی دارد. از آنجایی که در زمان پست گذاری، ناخواسته از کیفیت ویدیو و عکس ها کم می شود، باید حتما با دوربین ها و تم های خوب عکس برداری را انجام دهید که هم محصولات با کیفیت تر نشان داده شوند و هم در نظر مخاطبان جالب تر باشند.

حتما ویدیو و عکس هایی که در اینستاگرام به اشتراک می گذارید را با بالاترین کیفیت، ارسال کنید. هرچه عکس و پست ها تم های جذاب و خلاقانه تری داشته باشند، قطعا در نظر مخاطبان هم جالب تر هستند.

## استفاده از هشتگ در زیر پست ها

فراموش نکنید زیر پست ها حتما از کپشن های مرتبط و پرتعداد استفاده کنید. هشتگ ها تاثیر بسیاری بر روی افزایش فروش در اینستاگرام دارند و زمانی که این کلمه ها به لینک تبدیل می شوند، افراد با کلیک کردن بر روی آن ها، می توانند پست های مورد علاقه خود را مرتبط با کلمه بیابند. هشتگ ها باعث زیاد شدن بازدید هم می شوند.

### استفاده از تخفیفات

تخفیفات می توانند نقش موثری در زیاد شدن فروش داشته باشند. در اعیام و جشن ها یا آخر هر فصل، بهتر است که تخفیفات و پاداش مناسبی را برای کاربران تهیه کنید. اینگونه حتی کالاهایی هم که طرفدار زیادی نداشتند، در مدت زمان کم به فروش می رسند.

### ارتباط قوی با مشتریان

برای داشتن فروش بالا، ارتباط داشتن با مخاطبان را فراموش نکنید. تا حد امکان از جملات و لحن های مناسب و زیاد استفاده کنید تا افراد را اذیت نکند. اگر بتوانید ارتباط موثری با فالوورها برقرار کنید، فروش هم به طرز چشم گیری زیاد می شود.

### جلب رضایت مخاطبان

موضوع بعدی که اهمیت بسیاری هم دارد، اعتماد فالوورها و مخاطبان است. با به اشتراک گذاری اسکرین شات رضایت دیگر خریداران، می توانید این اعتماد را به دست آورید. البته راه های دیگری هم وجود دارد.

به عنوان مثال استفاده کردن از سایت، درگاه پرداخت مطمئن و... باعث می شود تا افراد راحت تر به پیج اعتماد کنند و خرید را انجام دهند. همچنین فراموش نکنید که حتما در اکانت تجاری خود، شماره تماس، ایمیل را قرار دهید تا برای فالوورها نمایش داده شوند. این راه کارها باعث می شوند تا هم فروش افزایش یابد هم تعداد بیشتری اعتماد کنند.

### سوالات متداول افزایش فروش در اینستاگرام

+	چگونه در اینستاگرام مشتری جذب کنم؟
+	مهم ترین عوامل افزایش فروش چیست؟

افزایش فروش در اینستاگرام

اشتراک در توییتر

اشتراک در فیسبوک

نوشته قبلی  
افزایش لایک اینستاگرام...

### نوشته های مرتبط