

چگونه بازاریابی با اینستاگرام را حرفه ای انجام دهیم؟

۸ نکته در مورد اینستاگرام که شما باید بدانید

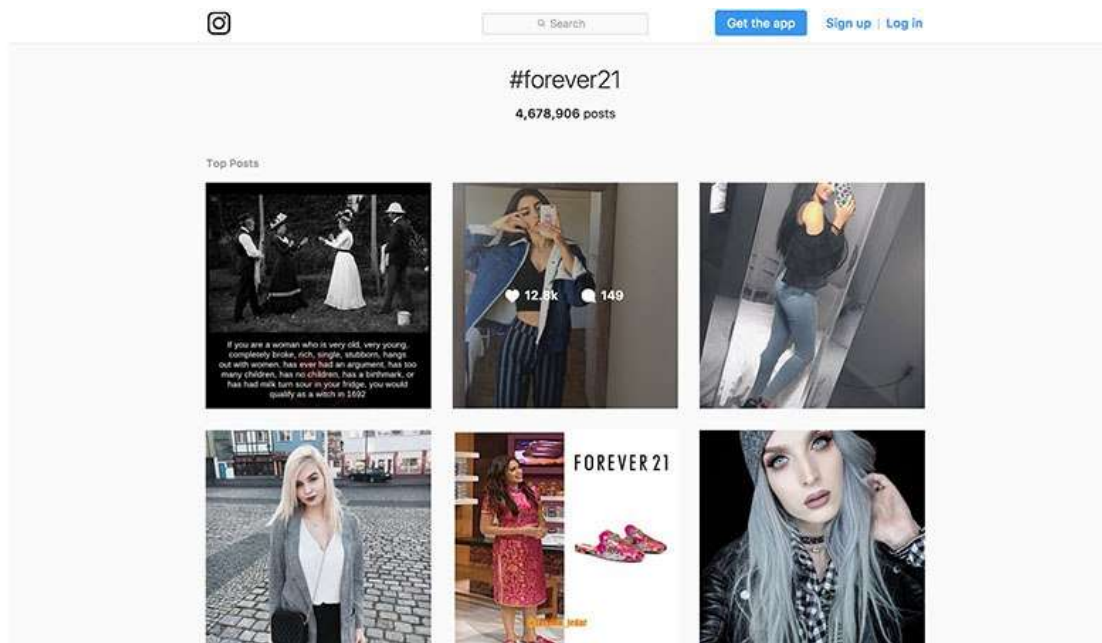
اگر شما در اینستاگرام فعالیت و بازاریابی نمیکنید قطعاً تعداد زیادی مشتری و فروش را از دست می دهید. اینستاگرام یکی از پرطرفدارترین شبکه اجتماعی در زمینه محصولات اینترنتی است. افراد مبتدی در فروش آنلاین که به دنبال روش های استفاده از اینستاگرام و نیز صاحبان فروشگاه اینترنتی باتجربه که به دنبال ایده های جدید بازاریابی در اینستاگرام هستند قطعاً از این ۶۰ نکته فروش بیشتر در اینستاگرام استفاده خواهند کرد.

با استفاده از این روشها شما تعداد بیشتری دنبال کننده و مشتری خواهید داشت. در این مقاله، شما یاد خواهید گرفت که چگونه میتوان هزاران بازدید از ویدیوها، پیروان، دوستداران و نظرات را به صفحه نمایش Instagram خود هدایت کنید و چگونه فروش بیشتر را از مشتریان جدید به دست آورید.

نکته ۱: روش افزایش بازدید اینستاگرام با استفاده از بازاریابی هشتگ

وقتی یک حساب کاربری Instagram جدید ایجاد میکنم، همیشه یک هشتگ ایجاد میکنم. برای انجام این کار هیچ فرایندی پیچیده ای وجود ندارد. همه چیزهایی که باید انجام دهید این است که یک هشتگ (#) و نام تجاری خود را اضافه کنید. برای مثال، #hashtag Forever 21 است. در ابتدا فقط شما از هشتگ خود استفاده می کنید.

با این حال، در زمان رشد نام تجاری شما و همزمان با محبوبیت و توجه مردم برای خرید محصولات شما، بیشتر مردم را در حال استفاده از hashtag خود می بینید. اگر نام تجاری شما یک کلمه عمومی است، می توانید از شعار نام تجاری خود استفاده کنید.



در هر پست Instagram، شما همیشه باید حداکثر ۳۰ هشتگ را داشته باشید. تعداد سی هشتگ حداکثر مقدار مورد استفاده است. تایپ کردن آنها هر بار آزار دهنده خواهد بود. شما میتوانید لیست هشتگ ها را به صورت فایل آماده در گوشی خود داشته باشید و با کپی کردن آنها در پستها در زمان خود صرفه جویی کنید.

هشتگهای شما باید در اولین نظر هر پستی که نوشته میشود قرار داده شوند. برای فروشگاه آنلاین من، حدود ۲۵ تا ۳۰ هشتگ در هر پستی اضافه می کنم. من متوجه شدم که این امر به من کمک کرد تا سریعاً تعداد فالورهای صفحه زیاد شوند.

شاید این سوال برای شما مطرح باشد که چگونه می توانم هشتگ های مناسب را پیدا کنم؟

ابزارهایی مانند [Hashtagify](http://hashtagify.me) (<http://hashtagify.me>) به شما اجازه می دهد تا هشتگ های متداول و معروف برای کالاهای خودتان را پیدا کنید. این ابزار همچنین به شما میزان محبوبیت هشتگ ها را نشان میدهد و اینکه افراد معروف از کدام هشتگ ها استفاده میکنند و در هر کشور کدام هشتگ ها بیشتر متداول هستند.



من همچنین سایت تاپ هشتگ (top-hashtags.com) را توصیه میکنم. کافی است نام هشتگ خودتون رو تایپ کنید و یک لیست از هشتگ های متداول به همراه تعداد استفاده آنها به شما ارائه میشود. همچنین میتوانید تعداد تصاویری که از این هشتگ استفاده شده است را مشاهده کنید.

سایت آموزش کسب و کار اینترنتی زمان تغییر www.timetochange.ir

Search Result

	<input type="text"/>	Search Top	Search All
1	#dogsofinstagram	77.78M	Like 3
2	#dogs	52.02M	Like 5
3	#dogstagram	37.35M	Like 1
4	#lovedogs	9.117M	Like 0
5	#dogsofinsta	8.734M	Like 0
6	#instagramdogs	8.445M	Like 0

شما همچنین می توانید هشتگ های محبوب را در Instagram پیدا کنید. شما می توانید کلید واژه خود را با یک هشتگ جستجو کنید. به عنوان مثال، #لباس و یک ردیف مربوط به هشتگهای مرتبط نمایش داده می شود که می توانید به لیست خود اضافه کنید. شما همچنین می توانید فهرست حساب های محبوب را مشاهده کنید تا هشتگهایی را که آنها در بازاریابی استفاده می کنید مشاهده کنید.

همچنین هشتگ های هفتگی و موضوعاتی که شما می توانید استفاده کنید نیز وجود دارد. به عنوان مثال، اگر شما صفحه ای در مورد تناسب اندام دارید، ممکن است یک عکس قبل و بعد از دوشنبه انگیزشی بفرستید.

نکته ۲ - بهترین زمان پست گذاری در اینستاگرام

در مورد بهترین زمان برای ارسال پست در Instagram، توافق بسیار کمی وجود دارد. و این درست است زمانهایی که برای نام تجاری شما میتواند بهترین تاثیر را داشته باشد ممکن است برای نام تجاری دیگری کار نکند و برعکس.



ساعات شلوغ اینستاگرام برای پست گذاشتن

- پست ها باید با توجه به ماهیتی که دارند، در ساعات و روزهای خاصی در هفته منتشر شوند. به عنوان مثال اگر می خواهید تصویر یک میز غذا را منتشر کنید، بهتر است در ساعات ناهار یا شام این پست را منتشر کنید. هم چنین سعی کنید از محتوایی سرگرم کننده برای پست های آخر هفته ی خود استفاده کنید.
- شما باید ابتدا مخاطب صفحه ی خود در اینستاگرام را بشناسید و بعد متناسب با روحیات و سلیقه آن ها، پست های خود را منتشر کنید. درواقع شما باید بفهمید محتوای شما برای چه سن و قشری جذاب است و این افراد در چه ساعاتی از روز به اینستاگرام سر می زنند؟
- انتشار چند پست پی در پی در اینستاگرام موجب بازخورد منفی افراد به پست های شما می شود زیرا دیدن پست های پشت سر هم از پیج شما، ممکن است او را عصبی کند. اگر می خواهید چند پست در یک روز منتشر کنید، بهتر است به فاصله زمانی ۴ ساعت از یکدیگر این کار را انجام دهید؛ زیرا میانگین طول عمر یک پست در اینستاگرام، ۴ ساعت می باشد و اگر پست شما در این زمان توسط مخاطب دیده نشد، امکان دیده نشدن آن خیلی کمتر می شود.
- چیزی که اینستاگرام را جذاب کرده است، ثبت لحظه های افراد با مخاطبانشان است. این لحظه ها باید در همان زمان به صورت پست منتشر شوند. مثلا عکس روز بارانی یا برفی را

نباید در یک روز آفتابی منتشر کنید یا پست اتفاقی را در هنگامی که تب خبر آن خوابیده، منتشر نکنید.

حال ما می خواهیم بهترین زمان پست گذاشتن در اینستاگرام را به ترتیب اولویت و با توجه به تحقیقاتی که در این زمینه داشته ایم، برای شما بیان کنیم:

- بازه زمانی ۵ تا ۷ بعد از ظهر: در این بازه، نرخ مشارکت مخاطبان در اینستاگرام بیشتر است. دلیل آن هم این است که افراد در این زمان، بعد از ساعت کاری یا مدرسه و دانشگاه از لحاظ ذهنی خسته بوده و می خواهند اوقات فراغت خود را در اینستاگرام بگذرانند و بهترین زمان پست گذاشتن در اینستاگرام می باشد.

- بازه زمانی ۹ شب تا ۱ صبح: در این بازه زمانی نیز افراد بعد از خوردن شام و صحبت با خانواده، می خواهند به رختخواب خود بروند و اینستاگرام شان را چک کنند. هم چنین بعد از ساعت ۱ صبح کمتر افرادی پست می گذارند و موجب می شود مخاطبان شما در ساعت اولیه صبح و موقع بیدار شدن، اینستاگرام خود را چک کرده و آخرین پست های خود را ببینند.

- بازه زمانی ۷ تا ۹ صبح: این بازه زمانی بستگی به مخاطبان پیج شما دارد. اگر مخاطبان شما افراد شاغل یا محصل می باشند، منشر کردن پست در این بازه، موجب می شود چنین افرادی در موقع رفتن به سرکار یا دانشگاه خود، فرصت را مناسب دانسته و اینستاگرام شان را چک کنند و پست شما را مشاهده کنند.

- از سایت و برنامه buffer.com می توانید به عنوان ابزاری برای درج پست در اینستاگرام استفاده کنید. این ابزار برای درج پست به صورت زمان بندی در چند شبکه اجتماعی به صورت همزمان مورد استفاده قرار میگیرد.

- www.timetochange.ir سایت آموزش کسب و کار اینترنتی زمان تغییر

Save time managing your social media

Buffer is a simpler and easier way to schedule posts, track the performance of your content, and manage all your accounts in one place

Sign up for free

We're delighted to support 4,000,000+ marketers in their social media success

بر اساس گزارش سایت **later (later.com)** که یک سایت و اپلیکیشن در زمینه زمانبندی اینستاگرام می باشد، محدوده زمانی ۱۱ صبح تا ۱ بعد از ظهر و ۷ تا ۹ شب بهترین زمان پست گذاری در اینستاگرام است. بر اساس همین گزارش روزهای دوشنبه و سه شنبه بیشترین میزان مشارکت وجود دارد.

بر اساس گزارش سایت **CoSchedule (https://coschedule.com)** بهترین زمان های پست در اینستاگرام: ۲ صبح، ۸ تا ۹ صبح و ۵ بعداز ظهر است. یک شنبه و چهارشنبه ها بهترین زمان پست گذاری در اینستاگرام می باشد.

همانطور که قبلاً گفتیم زمان مشخص و مورد توافق بین کارشناسان وجود ندارد. شما بایستی تست کنید چه ساعت و روزی بهترین نتیجه را به شما میدهد

دو ابزار رایگان تجزیه و تحلیل ترافیک اینستاگرام

1 - Iconosquare

یکی از سایت های تحلیل اینستاگرام است که با استفاده از **API** اینستاگرام می تواند حساب کاربری شما را در این سایت بررسی کرده و امکاناتی نظیر متوسط تعداد لایک، اولین پست و تاریخ انتشار آن در اینستاگرام، میزان پیشرفت حساب کاربری شما در بازه های زمانی مختلف، زمان های مناسب برای پست گذاشتن و ... را در اختیار شما قرار دهد.

2 - Simplymeasured.

این ابزار نیز خدماتی شبیه به سرویسی که پیش‌تر معرفی شد ارائه می‌دهد و شما را در مدیریت حساب کاربری اینستاگرامتان یاری می‌کند.

نکته ۳ - کاربرد Use Instagram Carousels

پست‌های Instagram Carousels به شما اجازه می‌دهد تا ۱۰ تصویر را در یک پست بارگزاری کنید. اگر شما تعداد زیادی تصویر مرتبط با هم دارید و می‌خواهید آنها را در یک پست نشان دهید این قابلیت به شما کمک میکند

از قابلیت Instagram carousels استفاده کنید:

- شما می‌خواهید چندین مورد را از مجموعه مشابه ارسال کنید. به عنوان مثال، اگر شما فقط مجموعه‌ای از پوشاک دوزی را راه اندازی کردید، به جای ارسال اقلام در پست‌های مختلف، می‌توانید انتخاب کنید که یک پست در مورد آن مجموعه ایجاد کنید. با این روش امکان ارائه تعداد زیادی تصویر از یک کالا یا محصولات مرتبط به بینندگان قبل از ورود به سایت جهت خرید آن کالا میسر است.

- شما در حال ارائه یک تبلیغ هستید. اگر شما برنامه دو تا بخر یکی رایگان ببر برای کالاهای خاصی در فروشگاه خود داشته باشید، امکان دارد که یک تصویر کلی به کاربران در مورد فروش شما توضیح دهد. با این وجود تصاویر بعدی می‌تواند نوع کالاها مانند بلوز، کفش و غیره را مشخص کنند. با این روش شما مطمئن می‌شوید که تبلیغ شما موثر و مفید بوده است.

• اگر شما یک رویداد را میزبانی میکنید میتوانید از قابلیت **Instagram carousels** برای افراد برای مرور تصاویر رویداد استفاده کنید. با توجه به اینکه تصاویر مربوطه را با یکدیگر دسته بندی می کند، این توانایی عالی است. کسانی که به تصاویر علاقه مند هستند از طریق این مجموعه تلنجر می شوند. و کسانی که علاقه مند نیستند، مجبور نیستند چند پست مختلف در مورد این رویداد را ببینند.

روش اضافه کردن چند تصویر به یک پست:

- ۱- روی علامت اضافه کردن در برنامه اینستاگرام کلیک کنید.
- ۲- روی دکمه چندگانه (multiple) کلیک کنید.
- ۳- روی اضافه کردن جهت افزودن تصاویر مورد نظر خود کلیک کنید
- ۴- دکمه next کلیک کنید
- ۵- فیلتر کنید اگر نیاز است.
- ۶- دکمه next کلیک کنید
- ۷- عنوان (Caption) اضافه کنید
- ۸- دکمه اشتراک گذاری را کلیک کنید.

www.timetochange.ir سایت آموزش کسب و کار اینترنتی زمان تغییر

نکته ۴- تاثیرگذاران اینستاگرام را پیدا کنید- نکات اینستاگرام

افراد تاثیرگذار میتوانند باعث افزایش تعداد فالورها و فروش شما شوند. شما میتوانید با استفاده از جستجو بین اکانتهای اینستاگرام و یا پلت فرمهای تاثیرگذار برای پیدا کردن بهترین افراد تاثیرگذار اقدام کنید. با این حال امکان دارد شما افراد تاثیرگذاری پیدا کنید و نرخ تبدیل مشتریان شما تغییر نکند. با استفاده از پلت فرم افراد تاثیرگذار را بررسی و مرور کنید و بهترین افراد تاثیرگذار را انتخاب کنید.

در اینجا چند پلت فرم تاثیرگذار معرفی میشوند:

www.ifluenz.com

iFluenz

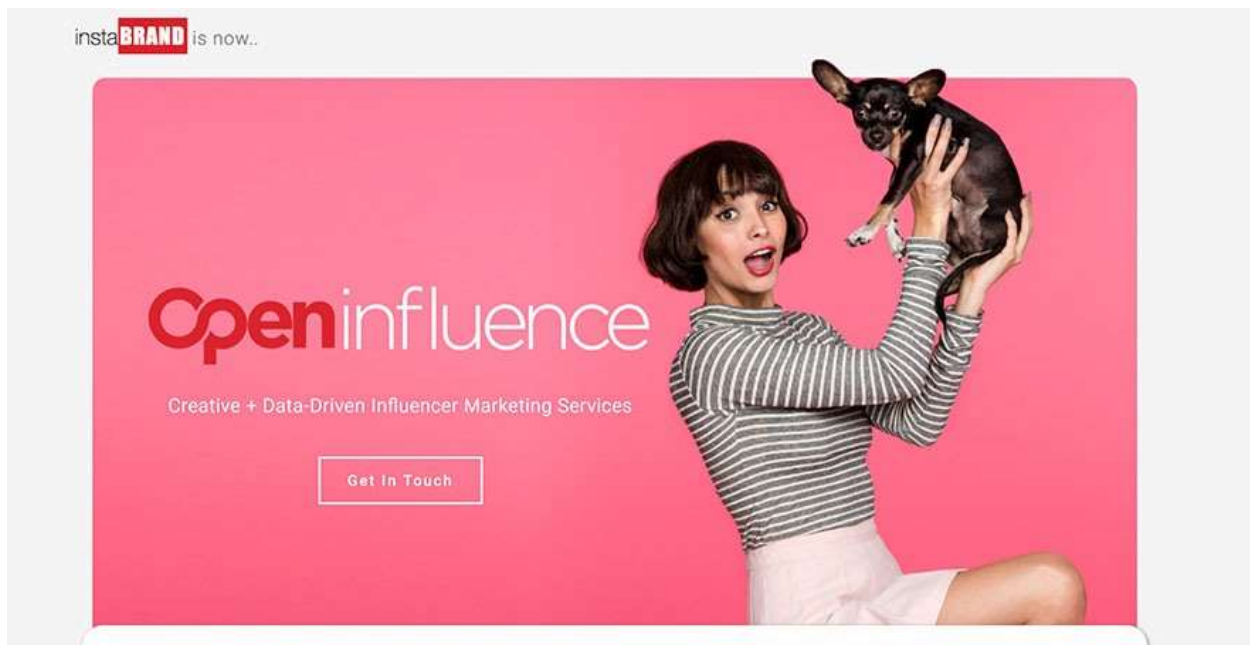
این سایت پل ارتباطی بین صفحات پر بیننده اینستاگرام و برندها و شرکت ها می باشد . از نظر این سایت افرادی که بیش از ۵۰۰۰ فالور دارند تاثیرگذار هستند.



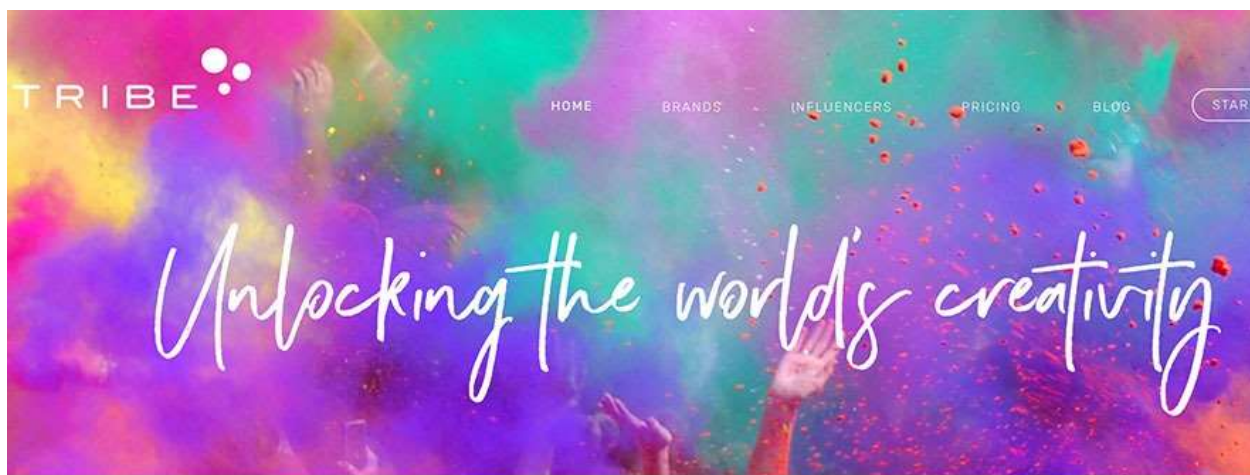
THE INSTAGRAM INFLUENCER MARKETING PLATFORM

[/https://openinfluence.com](https://openinfluence.com)

Open Influence



[/https://www.tribegroup.co](https://www.tribegroup.co) Tribe



▶ HOW TRIBE WORKS

من بعضی از موفقیت ها را با افراد تاثیرگذار در گذشته داشته ام. به طور معمول، من معمولاً دو روش برای پیدا کردن اکانت های مقرون به صرفه اما سودآور دارم.

اولا اگر من شروع به کار با برند فروشگاه جدید می‌کنم، معمولاً با مخاطبان کوچک زیر ۱۰ هزار فالور تماس می‌گیرم و می‌خواهم که آیا آنها مایل هستند یک پست را برای معرفی یک محصول با سیستم مشارکت در فروش ایجاد کنند. به احتمال زیاد بسیاری از آنها پاسخ منفی میدهند، اما برخی هم آن را انجام خواهند داد. این استراتژی به خوبی برای مارک‌هایی که هیچ عکسی از مشتری ندارند و می‌خواهند آنها را بسازند، خوب عمل می‌کند. شما ممکن است هیچ فروشی را از طریق کمیسیون خود دریافت نکنید. اما از تصاویری که افرادی از آن استفاده می‌کنند می‌توانید در تبلیغات استفاده کنید. عقد قرارداد بین شما و این افراد میتواند مفید باشد.

دوم، اگر هدف فروش باشد، معمولاً به طرف افراد تاثیرگذاری میروم که به طور فعال پست‌های حمایتی میگذارند. شما می‌توانید پست‌های پشتیبانی شده را با استفاده از کلمات کلیدی مانند ad# یا sponsored# مرور کنید.

هنگامی که این رویکرد متمرکز بر پست‌های حمایت شده در کالای مورد نظر من بود، معمولاً فروشم را انجام دادم. شما باید از چند نفر پرسید که نرخ تاثیر آنها چیست. و در ابتدا، اغلب تیری در تاریکی است که تلاش می‌کند تا مشخص کند که چه طوری روی آن تاثیر می‌گذارد و باعث می‌شود که شما حتی شکست بخورید.

نکته ۵- استفاده از لایو اینستاگرام

اینستاگرام لایو یکی از بزرگترین امکانات این شبکه اجتماعی برای پرسش و پاسخ، شروع یک فعالیت، اعلان‌های بزرگ، جذب بیشتر مخاطب و عمومی کردن نام تجاری شما است.

هنگامی که یک فروشگاه در زمینه مدیتیشن راه اندازی میکنید، شما میتوانید جلسات روزانه مدیتیشن را در اینستاگرام در زمان‌های مشخصی برای افزایش مشتریان خود انجام دهید. افرادی که میخواهند جلسات مدیتیشن روزانه را دنبال کنند، به احتمال زیاد صفحه شما را برای پیوستن به برنامه هر روز پیگیری خواهند کرد.

اگر شما یک تخفیف ویژه برای فروشگاه خود برنامه ریزی کرده اید، استفاده از لایو اینستاگرام سبب اطلاع بینندگان صفحه اینستاگرام و تاثیرگذاری بیشتر فالورها و کاهش هزینه های تبلیغات شما میشود.

شاید شما اسباب بازی های کودکان و یا فروشگاه لباس در اینستاگرام داشته باشید، ممکن است با والدین لایو پرسش و پاسخ بگذارید تا به آنها بهتر اطلاع رسانی کنید. شما ممکن است سوالاتی در مورد این که اسباب بازی های محبوب در حال حاضر برای روز تولد کودک چیست؟

یکی از نکات جالب برنامه لایو اینستاگرام این است که شما میتوانید با یکی از دوستان خود لایو کنید. این کار شما میتواند یک تجربه خود را در هنگام لایو بدون نیاز به حضور فیزیکی با فالورها در میان بگذارید و بینندگان هر دو نفر را ببینند. شما میتوانید هر بار یک مهمان به لایو خود بیاورید و مشتریان شما هر بار با یک تجربه جدید آشنا میشوند.

How to Share an Instagram Live Video:

1. Click the camera icon on the top left corner
2. Click Live on the bottom of the screen
3. Click Start Live Video

نکته ۶- استفاده از استوری اینستاگرام

استوری یکی از ابزارهای اینستاگرام است که تصاویر و فیلم در یک اسلایدر نمایش داده میشود و بعد از ۲۴ ساعت پاک میشود. استوری ها در قسمت بالای فید نشان داده میشود. استوری دارای یک سری ابزارهای کمکی است که سبب بهبود محتوای شما میشوند. برای استفاده از استوری روی آیکن دوربین در سمت چپ و بالای صفحه کلیک کنید. در این قسمت برخی از قابلیت های این ابزار را مشاهده میکنید:

- فیلتر صورت : با استفاده از این قابلیت می‌توانید چهره های خندان را پیدا کنید. با اسکرول روی این قابلیت می‌توانید فیلتری که دوست دارید را انتخاب کنید. فیلتر صورت اغلب توسط افراد تاثیرگذار استفاده میشود.

- بومرنگ: این قابلیت تا ۱۰ تصویر را به ویدئو تبدیل میکند. شبیه به تصاویر متحرک gif عمل میکند با این تفاوت که به جلو میروند و سپس به عقب بر میگردند.

- سوپر زوم: این قابلیت سبب زوم شدن همراه با یک موسیقی میشود.

- rewind: این قابلیت سبب نمایش معکوس ویدئوها میشود.

- Stop-Motion: این قابلیت به شما اجازه میدهد تا با اشاره روی تصاویر آنها را به صورت استاپ موشن نمایش دهید. قبل از گرفتن تصویر بعدی برای حداکثر کارایی، به چند عکس نیاز دارید که دوربین را به سمت چپ یا راست حرکت دهید.

شما بعد از پایان گرفتن تصویر یا فیلم، چند قابلیت دیگر با استفاده از اینستاگرام دارید:

- Happy Face icon: در اینجا شما می‌توانید استیکرهایی مانند لوکیشن را به عنوان مکان یابی به تصاویر اضافه کنید. یک برچسب نظرسنجی وجود دارد که در آن شما می‌توانید مخاطبان خود را نظردهی و نتایج را ببینید. همچنین طیف وسیعی از برچسب ها یا تصاویری را که می‌توانید به تصویر یا ویدئو خود اضافه کنید وجود دارد.

- Marker icon: این آیکون به شما اجازه می‌دهد تا علامت دودلی را روی تصویر خود از ویدئو قرار دهید. شما می‌توانید از چندین رنگ انتخاب کنید به راحتی ضخامت نشانگر را تغییر دهید

نکته ۸: محتوای ویدئو به اشتراک بگذارید تا بازاریابی اینستاگرامی شما رشد چشمگیری داشته باشد.

استفاده از محتوای فیلم و ویدئو سبب افزایش چشمگیر تعداد بازدیدکنندگان مطالب و نیز تعداد کامنتها میشود.

نیازی نیست که خودتان فیلمهای جالب تولید کنید. کافی است که فیلم های جالب را پیدا کنید و در صفحه خود به اشتراک بگذارید. البته اگر هم بتونید فیلمهای کوتاهی در حوزه

فعالیت خود تهیه و ایجاد کنید قطعاً نتیجه بهتری میگیرید. نیازی به سرمایه گذاری و تهیه دوربین های حرفه ای نیست و شما میتوانید به دوربین موبایل خود فیلم تهیه کنید. در این فیلم های شما میتوانید نکاتی در مورد محصولات و خدمات خود را توضیح دهید. شما با نمایش این فیلم ها میتوانید میزان مهارت و تسلط خود به موضوع کسب و کار خود را نشان دهید.

با ایجاد محتوای آموزشی، انگیزشی یا تفریحی میتوانید ارزش آفرینی کنید. اگر فقط روی محصول و فروش آن تاکید کنید، محتوای ایجاد شده فاقد ارزش میشود.

سایت آموزش کسب و کار اینترنتی زمان تغییر www.timetochange.ir