



ویجنتیلیون گرام

ترفندهای کسب درآمد از اینستاگرام

محمد مهدی ظفری

فهرست

مقدمه

فصل اول.....

- ۵ همه چیز در مورد کسب درآمد از اینستاگرام.....
- ۸ اصطلاحات رایج در اینستاگرام.....
- ۹ نکات مهم در کسب درآمد از اینستاگرام.....
- ۱۴ چگونه از اینستاگرام کسب درآمد کنیم؟.....

فصل دوم.....

- ۱۸ روش خلاقانه برای افزایش فالوور اینستاگرام.....
- ۲۷ چگونه از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کنیم؟.....

فصل سوم.....

- ۳۱ ایده خلاقانه برای انتشار پست های اینستاگرامی.....
- ۳۶ چه کار کنیم در اینستاگرام بلاک نشویم؟.....
..... مطالعه آزاد.....

اینستاگرام در سال‌های اخیر رشد فوق‌العاده‌ای در جذب کاربران به خود داشته و توانسته است در کشورهای بسیاری از جمله ایران، به محبوب‌ترین شبکه‌ی اجتماعی تبدیل شود



Instagram

Instagram

فصل اول



همه چیز در مورد کسب درآمد از اینستاگرام



اصطلاحات رایج در اینستاگرام



نکات مهم در کسب درآمد از اینستاگرام



چگونه از اینستاگرام کسب درآمد کنیم؟

Instagram

همه چیز در مورد کسب درآمد از اینستاگرام

اینستاگرام در حال حاضر محبوب ترین شبکه اجتماعی در کشور ماست که خیلی ها در آن فعالیت می کنند. منظور از خیلی ها همه قشر از افراد جامعه را در بر می گیرد. همین موضوع هم باعث این شده که اینستاگرام به محلی مناسب برای کسب درآمد برای خیلی ها تبدیل شود. از افراد معروف اینستاگرامی گرفته تا خانم های خانه داری که هیچ سرمایه ای برای کسب و کارشان نپرداخته اند هم می توانند کسب درآمد از اینستاگرام را تجربه کنند

خاصیت اینستاگرام و دیگر شبکه های اجتماعی محبوب در این است که هر کسی با هر شرایطی می تواند از آن ها به عنوان منبعی برای کسب درآمد خود استفاده کند. به خاطر اینکه کاربران شبکه های اجتماعی محبوب در هر کشوری بسیار زیاد هستند و همین موضوع باعث این می شود تا منبع بزرگی برای افرادی که قصد کسب درآمد و بازاریابی محصولاتشان را دارند محیا شود

هم اکنون خیلی از کاربران موبایلی برای رفع نیاز خود دیگر به سایت های اینترنتی مراجعه نمی کنند و تمایل دارند در شبکه های اجتماعی به دنبال رفع نیاز خود بگردند. البته اینطور نیست که کاربران موبایلی وب سایت های اینترنتی را فراموش کرده اند بلکه منظورم این است کاربران موبایلی بیشتر وقت خود را در شبکه های اجتماعی محبوب مثل اینستاگرام و تلگرام می گذرانند

چون این قضیه خیلی داغ شده و کسب درآمد از اینستاگرام دغدغه خیلی از دوستان شده است در این مقاله تصمیم گرفتم در مورد این موضوع صحبت کنم. در این مقاله قصد دارم در مورد روش های کسب درآمد از اینستاگرام و اینکه چگونه هر کسی می تواند از اینستاگرام کسب درآمد کند صحبت کنم. پس اگر شما هم مشتاق هستید تا بدانید چگونه می توان از اینستاگرام کسب درآمد داشت در این مقاله تا انتها همراه من باشید

نگاهی به روش های کسب درآمد از اینستاگرام

خب همانطور که عرض کردم کسب درآمد از اینستاگرام خیلی فراگیر شده است و خیلی از

Instagram

دوستان قصد دارند از اینستاگرام کسب درآمد کنند ولی به خوبی با روش های آن آشنا نیستند. خیلی از دوستان اولین کاری که به فکرشان می رسد این است که پیجی راه اندازی کنند و به سرعت تعداد فالوورهای آن را افزایش دهند. مهم نیست چگونه، فقط تعدادشان برای شان مهم است. و سپس به فکر گرفتن تبلیغات و کسب درآمد از آن می افتند البته این هم یک روشی برای کسب درآمد از اینستاگرام محسوب می شود ولی در بسیاری از مواقع به خوبی جواب نمی دهد! در ادامه شما را با روش های کسب درآمد از طریق اینستاگرام بیشتر آشنا می کنم

فروش مستقیم کالا و خدمات

یکی از روش هایی که خیلی از افراد از طریق آن در اینستاگرام کسب درآمد می کنند فروش کالا و خدمات است افرادی که از این روش برای درآمد زایی از اینستاگرام استفاده می کنند ممکن است کالا یا خدماتی از خودشان یا دیگران ارائه کنند. ممکن است کالایی فیزیکی یا حتی دیجیتالی عرضه کنند. مثلاً فروش شماره های رند یا فروش کیک خانگی یا فروش تورهای آخر لحظه ای. همه مثال هایی که زدم جزو فروش مستقیم کالا و خدمات محسوب می شوند

فروش غیر مستقیم کالا و خدمات

این هم روشی است که خیلی ها از آن برای کسب درآمد از طریق اینستاگرام استفاده می کنند. بیشتر افرادی که فالوور های زیادی دارند می توانند از این روش برای گرفتن تبلیغات دیگر کسب و کارها اقدام به کسب درآمد کنند. همچنین افراد معروف یا به قول معروف سلبریتی ها که دارای محبوبیت و دنبال کنندگان بالایی هستند از این روش برای کسب درآمد از اینستاگرام خیلی استفاده می کنند

در این روش به طور غیر مستقیم محصول یا خدمت کسب و کار مورد نظر تبلیغ می شود. در واقع در این روش تبلیغات با محتوا عجین شده است و جزیی از روش های بازاریابی محتوا نیز



Instagram

محسوب می شود

به عنوان مثال افراد معروفی که در کلیپ های خنده دار خود به برند خاصی اشاره می کنند در واقع قصد دارند در محتوای سرگرم کننده ای که به مخاطبان میلیونی خود ارائه می کنند آن برند مورد نظر را هم معرفی کنند. در این روش از بازیگران معروف نیز استفاده می شود. مثلاً عکس هایی که آقای بهرام رادان از نوین چرم منتشر می کند نمونه ای از این نوع روش کسب درآمد از اینستاگرام محسوب می شود

به این روش اینفلوئنسر مارکتینگ یا بازاریابی از طریق افراد تاثیر گذار نیز گفته می شود. کسب و کارهای زیادی از این روش برای معرفی و برند سازی خود استفاده می کنند

برند سازی در اینستاگرام

یکی دیگر از روش هایی که می توان گفت به صورت غیر مستقیم از طریق آن می توان کسب درآمد از اینستاگرام داشت، برند سازی است. بسیاری از کسب و کارها از طریق برند سازی در اینستاگرام سعی می کنند مخاطبان زیادی را با کسب و کار خود آشنا کنند و بعد روی آن ها بازاریابی انجام دهند

مثلاً کسب و کارهایی که با برند سازی قصد دارند مخاطبان زیادی را به حضور در سمینارها و ورکشاپ های عملی شان دعوت کنند نمونه ای از برند سازی در اینستاگرام هستند

در این روش معمولاً کسب و کارها مخاطبان خود را از اینستاگرام وارد بستر اصلی کسب و کارشان که ممکن است وبسایتشان باشد می کنند و سعی می کنند روی آن ها عملیات بازاریابی انجام دهند تا مخاطبان خود را عاشق خدمات یا محصولاتشان کنند

این روش یکی از بهترین روش های کسب درآمد از اینستاگرام محسوب می شود. چون از این طریق می توان مانور بیشتری روی مخاطبان و علاقه مندان به کسب و کار خود دهید. از طرفی ماندگاری شبکه های اجتماعی در کشور ما همیشگی نیست پس بهتر است از اینستاگرام برای کسب درآمد غیر مستقیم و بیشتر برای بازاریابی اینترنتی استفاده کنید



Instagram

اصطلاحات رایج در اینستاگرام

قبل از اینکه به شما بگوییم که چگونه می‌توانید از اینستاگرام کسب درآمد کنید لازم است که به طور خلاصه شما را با برخی از رایج‌ترین اصطلاحاتی که در اینستاگرام با آن‌ها مواجه خواهید شد آشنا کنیم

پیج

پیج در شبکه اجتماعی اینستاگرام در واقع همان صفحه شخصی کاربر است یا به عبارت دیگر هر حساب کاربری که در اینستاگرام توسط یک شخص ساخته می‌شود پیج یا صفحه آن شخص گفته می‌شود. تصاویر و ویدئوها و مطالب کاربران اینستاگرام در پیج آن‌ها منتشر می‌شود

فالوور

فالوور به افرادی گفته می‌شود که یک پیج را در اینستاگرام دنبال می‌کنند. این افراد می‌توانند مطالب منتشر شده در یک پیج را ببینند. درآمد زایی در اینستاگرام تا حد خیلی زیادی به جذب فالوور وابسته است و شما هر چقدر بتوانید فالوور یا دنبال کنندگان بیشتری را برای پیج خود جذب کنید راحت‌تر می‌توانید در اینستاگرام به درآمد زایی برسید. یکی از امکانات عالی اینستاگرام این است که هر پیج می‌تواند بی‌نهایت فالوور داشته باشد. در ادامه به شما خواهیم گفت که چگونه می‌توانید فالوورهای بیشتری را جذب کنید

فالوینگ

هر کاربر در اینستاگرام می‌تواند سایر کاربران را دنبال کند. البته اعداد افرادی که هر کاربر قادر است آن‌ها را دنبال کند محدود است. در اینستاگرام هر کاربر قادر به دنبال کردن ۷۵۰۰ کاربر دیگر می‌باشد. فالوینگ به معنی دنبال شده‌ها است



Instagram

چگونه از اینستاگرام کسب درآمد کنیم؟

هر کسب و کاری در اینترنت برای کسب درآمد نیاز به کاربران علاقه مند دارد. کاربرانی که واقعا به کسب و کار مورد نظر علاقه داشته اند و الان دارند دنبالش می کنند. چه سایت داشته باشید، چه تلگرام و یا اینستاگرام باید کاربرانی داشته باشید که بتوانید از طریق آن ها کسب درآمد کنید برای کسب درآمد از طریق اینستاگرام هم نیازمند فالوور های زیاد هستید. البته زیاد بودنش در بعضی از مواقع خیلی مهم نیست! مهم هدفمند بودن آن هاست

برای کسب درآمد از طریق اینستاگرام هم نیازمند فالوور های زیاد هستید. البته زیاد بودنش در بعضی از مواقع خیلی مهم نیست! مهم هدفمند بودن آن هاست

در ادامه روش هایی را عنوان می کنم که علاوه بر افزایش فالوور اینستاگرام باعث کسب درآمد بیشتر شما از اینستاگرام می شود. همچنین مطالبی را که عنوان می کنم برای برند سازی در اینستاگرام هم کمکتان می کند. مسلما هرچه دنبال کنندگان اینستاگرام شما بیشتر باشد کسب درآمد شما نیز بیشتر خواهد شد. البته همانطور که گفتم فالوور های هدفمند نه فیک درست مثل این می ماند که هر چه ترافیک سایت شما بیشتر باشد می توانید کاربران بیشتری را به کسب و کار خود جذب کنید و در نهایت کسب درآمد بیشتری داشته باشید از امکانات جدید اینستاگرام غافل نشوید

امروزه اینستاگرام با امکاناتی که ارائه کرده است به خوبی از رقبای خود به ویژه اسنپ چت پیشی گرفته است. با استفاده از امکانات جدید اینستاگرام، هم می توانید فالوور های خود را افزایش دهید و هم کسب و کار خود را رونق دهید

استوری اینستاگرام

خیلی ها از استوری اینستاگرام برای پیشنهاد های لحظه ای استفاده می کنند. همچنین یک ویژگی خیلی خوبی که این روزها به استوری اینستاگرام اضافه شده است قرار دادن تگ پروفایل



Instagram

است. خیلی از افراد از این ویژگی برای هدایت مستقیم کاربران به پیج یا پروفایل مورد نظر استفاده می کنند

همچنین می توانید در تبلیغاتی که در استوری خود می گذارید از نوشته استفاده کنید. مثلا می توانید آدرس سایت یا تلفن شخص مورد نظر را نیز روی آن بنویسید

لایو اینستاگرام

از لایو اینستاگرام هم خیلی ها برای معروفیت و معرفی کسب و کارشان استفاده می کنند. یکی از بهترین ویژگی های اینستاگرام استفاده از لایو است. زمانی که رو در رو و به صورت زنده با مخاطبان خود صحبت می کنید خیلی تاثیر گذاری بیشتری می توانید روی آن ها بگذارید

همچنین اگر لایوتون جذاب باشد خیلی از افراد دیگر به لایو شما می پیوندند و همان افراد می توانند جزئی از دنبال کنندگان شما شوند

از لایو اینستاگرام باید با توجه به حوزه کاری خودتان استفاده کنید. مثلا می توانید از لایو اینستاگرام به عنوان کلاسی برای سوال و جواب مخاطبانتان استفاده کنید

از طریق لایو اینستاگرام می تونید ایده های خوبی را اجرا کنید. مثلا نحوه انجام دادن کاری را بگویید. کتاب معرفی کنید. در مورد موضوع خاصی بحث کنید و از دنبال کنندگانتان بخواهید در بحث به شما ملحق شوند. اگر بتوانید لایو خود را جذاب اجرا کنید مطمئن باشید مخاطبان شما ترغیب می شوند دوستانشان را هم به لایو شما دعوت کنند

یکی دیگر از قابلیت بسیار عالی اینستاگرام این است که می توانید لایو خود را ذخیره کنید و در استوری خود به صورت ضبط شده قرار دهید تا افرادی که به هر دلیلی به لایو شما نرسیده اند بتوانند نسخه ضبط شده آن را ببینند



Instagram

برای پست های اینستاگرامی خود بیشتر وقت بگذارید

باید سعی کنید با پست هایی که در اینستاگرام خود منتشر می کنید اعتماد مخاطبانتان را جلب کنید. این خیلی مهم است. حتی در بسیاری از مواقع از این طریق می توانید فالوور های خود را به مشتریان همیشگی تان تبدیل کنید

سعی کنید پست یا عکسی را از جای دیگر کپی نکنید و فقط تگ سایت یا برند خود را روی آن قرار دهید و در اینستاگرام خود پست کنید. این بدترین کاری است که هر کسی می تواند به راحتی آن را انجام دهد

یکی از بهترین روش هایی که می توانید از طریق آن اعتماد مخاطبان و فالوورهای خود را جلب کنید کپشن هایی است که برای پست های خود قرار می دهید. خیلی از دوستان می گویند پست هایی که کپشن های طولانی دارند خوانده نمی شوند. شاید درست باشد ولی این کار باعث می شود فالوورهایتان حس خوبی نسبت به شما داشته باشند و فکر کنند چقدر برایشان مهم بودید که اینقدر وقت گذاشتید

در ارسال پست ها تنوع داشته باشید

اینستاگرام یک شبکه اجتماعی تصویر محور است و از همان اول امکان اشتراک تصاویر را داشت. ولی الان با امکانات زیادی که دارد امکان قرار دادن ویدیو هم برای کاربران خود فراهم کرده است سعی کنید همیشه از یک فرمت برای پست های خود استفاده نکنید. گاهی وقت ها استوری بگذارید و هر چند وقت یک بار از ویدیو استفاده کنید

در پست های اینستاگرامی خود خلاقیت به خرج دهید. مثلا بعضی وقت ها از کامنت هایی که مخاطبانتان در پست های قبلی شما گذاشته اند اسکرین شاتی بگیرید و در مورد آن صحبت کنید. یا از مشتریان راضی که ابراز محبت به شما می کنند اسکرین شات بگیرید و در اینستاگرام خود قرار دهید. همچنین از محصولاتی که مشتریانانتان از شما خریده اند عکسی بگیرید و از آن ها



Instagram

تشکر کنید

از قرار دادن پست های مناسبی هم غافل نشوید

با فالوورهای تان در تعامل باشید

یکی از مهمترین کارهایی که برای تبدیل فالوور به علاقه مندان واقعی به کسب و کارتتان باید انجام دهید این است که با آن ها ارتباط بیشتری برقرار کنید. مثلا هیچ کامنتی را بی پاسخ نگذارید. سعی کنید اگر سوالی هر چند ساده در کامنت ها از سوی مخاطبان خود دیدید به آن پاسخ دهید. اینطوری صمیمیت بین شما و مخاطبانتان چند برابر می شود. یکی دیگر از کارهایی که می توانید در این رابطه انجام دهید این است که از آن ها سوال بپرسید. مثلا در مورد موضوع خاصی عکسی بگذارید و نظر مخاطبانتان را بخواهید. از آن ها بخواهید در بحث شرکت کنند. این نوع پست ها باعث می شود فالوورهایتان مجبور به کامنت گذاشتن زیر پست های شما شوند و همین باعث می شود افراد خیلی بیشتری ترغیب به مشارکت در بحث ها شوند

به دایرکت های خود حتما جواب دهید. تا آنجایی که ممکن است سعی کنید از طریق دایرکت با کاربران و همچنین مشتریان خود در ارتباط باشید. گاهی وقت ها شما اقدام به برقراری ارتباط کنید. مثلا بپرسید نظرتون راجع به فلان محصول چی هست؟ آیا مشکل یا سوالی در مورد فلان محصول دارید یا خیر؟ بعضی وقت ها هم آن ها را با ارائه هدیه ای شگفت زده کنید

از هشتگ های مناسب استفاده کنید

هشتگ در اینستاگرام مثل کلمات کلیدی در بهینه سازی سایت است. سعی کنید هشتگ های اصلی و پر طرفدار مربوط به حوزه کاری خود را پیدا کنید. برای این کار بهتر است به پیج رقبای



Instagram

خود سری بزنیید و هشتگ های پر طرفدار آن ها را شناسایی کنید با استفاده از هشتگ های پر طرفدار در پست های خود می توانید پست هایتان را بیشتر در معرض دید علاقه مندان به کسب و کار خود قرار دهید. و از این طریق پرموت پست های تان در اینستاگرام افزایش پیدا می کند. استفاده از هشتگ ها به صورت اصولی باعث می شود افراد خیلی بیشتری با کسب و کار شما آشنا شوند همچنین برای برندسازی در اینستاگرام حتما سعی کنید هشتگ مربوط به کسب و کار خود را انتخاب کنید و در تمام پست های ارسالی خود از آن هشتگ استفاده کنید

با افراد تاثیر گذار در ارتباط باشید

سعی کنید از افراد تاثیر گذار برای افزایش اعتبار برندتان استفاده کنید. اگر برای شما مقدور بود حتما با افراد تاثیر گذار در ارتباط باشید و از آن ها بخواهید اشاره ای به کسب و کار یا برند شما کنند. اگر لازم شد برای برندسازی حتما از این روش باید استفاده کنید افراد تاثیر گذار، تاثیر بالایی روی برند شما می گذارند و افراد زیادی را می توانند با برند شما آشنا کنند. چون این افراد از محبوبیت بالایی برخوردار هستند هر چه در مورد برند شما بگویند تاثیر گذاری بالایی روی مخاطبان خود می توانند بگذارند. این روش بهترین راه برای برند سازی و بیشتر دیده شدن در اینستاگرام است

از دیگر فضا های کاری خود فالوور جذب کنید

سعی کنید در هر جایی که فعالیت می کنید کاربران خود را به اینستاگرام خود دعوت کنید. اگر سایتی دارید حتما از کاربران خود بخواهید اینستاگرام تان را دنبال کنند. اگر در تلگرام کانالی دارید یا در گروه های هم حوزه خود فعالیت می کنید حتما در پست های خود به اینستاگرام خود نیز اشاره ای کنید

اگر در آپارات و یوتیوب ویدیو می گذارید حتما در ویدیو های خود از مخاطبان خود بخواهید شما را در اینستاگرام دنبال کنند. اگر در لینکدین فعالیت می کنید سعی کنید در پست ها و مقالاتی



Instagram

که در آن به اشتراک می گذارید اشاره ای به اینستاگرام تان هم کنید
اگر مقاله ای را در سایتی می خوانید که براتون مفید بود حتما در کامنتی که می گذارید به جای
آدرس سایت، آدرس اینستاگرام تان را درج کنید
و از خیلی از فضاهای کاری دیگری که با کسب و کار شما دخیل است برای افزایش فالوور
اینستاگرام خود استفاده کنید

نکات مهم در کسب درآمد از اینستاگرام

فالوور فیک نخرید

هرگز برای افزایش فالوور اینستاگرام تان از فالوور های فیک و غیر واقعی استفاده نکنید. بسیاری
از دوستان فکر می کنند افرادی که برای اولین بار به پیج شان وارد می شوند فقط به خاطر تعداد
فالوورهایشان است که اقدام به فالو پیج شان می کنند. به خاطر همین قضیه هم فقط به فکر این
هستند که از هر روشی شده فالوورهای پیج اینستاگرام خود را افزایش دهند
ولی در صورتی که اصلا اینطور نیست! فالوورهایی که علاقه ای به کسب و کارتان ندارند اصلا
برای شما سودی نخواهند داشت. به تازگی اینستاگرام قابلیتی پیدا کرده است که پیج هایی که
دارای فالوور و لایک های فیک هستند را تشخیص می دهد و آن ها را برای همیشه مسدود می
کند

از برنامه های افزایش فالوور استفاده نکنید

استفاده از برنامه ها و ربات های افزایش فالوور به هیچ وجه توصیه نمی شود. چون در اکثر این
برنامه ها و ربات ها باید با اکانت اصلی پروفایل اینستاگرام خود در آن ها لاگین شوید و این از
لحاظ امنیت بسیار خطرناک هستند. در بسیاری از مواقع استفاده از این برنامه ها با مسدود شدن
اکانت مورد نظر همراه شده است
بسیاری از پروفایل هایی که تعداد فالوور های زیادی داشته اند توسط این برنامه ها اکانت های

Instagram

خود را از دست داده اند. معمولاً توسط این برنامه ها شما با پروفایل اصلی خود باید کارهایی از قبیل ارسال دایرکت، گذاشتن کامنت، لایک پست ها و ... را انجام دهید که در بسیاری از مواقع این کارها به طور غیر طبیعی صورت می گیرد

به خاطر اینکه اینستاگرام حساسیت بالایی در این موارد دارد و همچنین به لاگین های مختلفی که از طریق یک اکانت در دستگاه ها و آی پی های مختلف انجام می گیرد بسیار حساس است استفاده از این برنامه ها به هیچ وجه توصیه نمی شود

به فکر تبدیل فالوورها به علاقه مندان خود باشید

همانطور که عرض کردم بسیاری از دوستان فقط به فکر افزایش فالوور اینستاگرام خود هستند و اصلاً به فکر اینکه آیا این افراد به درد کسب و کارشان می خورند یا نه نیستند! مهم نیست چقدر فالوور داشته باشید، بلکه مهم این است که فالوورهای شما چقدر به شما علاقه دارند؟ چقدر به پیشنهاد های شما جواب مثبت می دهند. چقدر به حرف شما گوش می دهند و دنبال رو شما هستند

با به کار گیری صحیح مواردی که در این مقاله اشاره کردم به راحتی می توانید اعتماد فالوورهای خود را جلب کنید و آن ها را به علاقه مندان به کسب و کار خود تبدیل کنید

به فکر راه اندازی یک وب سایت باشید

بسیاری از افرادی که فقط از طریق اینستاگرام کسب درآمد می کنند اشتباه بزرگی می کنند. دوستان ما در ایران زندگی می کنیم و هیچ چیزی در آینده قابل پیش بینی نیست! معلوم نیست مدتی بعد چه شبکه اجتماعی روی بورس باشد. آیا اینستاگرام پا بر جا می ماند یا خیر؟ هیچ چیزی مشخص نیست

از این رو بهتر است وابسته به شبکه های اجتماعی که در حال حاضر در کشور ما محبوب هستند نباشید. اکثر برند هایی که در اینستاگرام برند سازی و فعالیت می کنند در نهایت مخاطبان خود

Instagram

را به وب سایت یا فروشگاه اینترنتی خود انتقال می دهند

پس بهتر است شما هم بستر دیگری را برای کسب درآمدها فراهم کنید تا در هر شرایطی کاربران و مشتریان کسب و کار خود را داشته باشید و به هیچ وجه آن ها را از دست ندهید. ممکن است اینستاگرام فردا نباشد! ولی سایت شما همیشه پا بر جا است



Instagram

فصل دوم

روش خلاقانه برای افزایش فالوور اینستاگرام

چگونه از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کنیم؟



Instagram

روش خلاقانه برای افزایش فالوور اینستاگرام

شکی نیست که هم اکنون اینستاگرام پرچمدار شبکه های اجتماعی محبوب در کلا دنیا و به ویژه کشور ماست. با وجود فیلتر شدن تلگرام محبوبیت بیشتری نیز پیدا خواهد کرد. به خاطر همین هم هر کجا که مخاطبان زیادی در آن فعالیت داشته باشند بهترین مکان برای تبلیغات، بازاریابی، برند سازی و در کل راه اندازی کسب و کار جدیدی است

همانطور که می دانید دارایی هر کسب و کاری در اینستاگرام تعداد دنبال کنندگانش است. پس فالوور در اینستاگرام خیلی مهم است. البته فالوور های واقعی و علاقه مند به کسب و کارتان. راه های افزایش فالوور اینستاگرام هم خدارو شکر زیاد است. از خرید فالوور اینستاگرام گرفته تا استفاده از ربات های اینستاگرامی

ولی در این مقاله قصد دارم در مورد روش های افزایش فالوور واقعی اینستاگرام صحبت کنم. همانطور که عرض کردم روش های زیادی برای بالا بردن فالوور های اینستاگرام وجود دارد ولی اکثر آن ها اصولی نیستند و در واقع روش های غیر مجاز محسوب می شوند

اگر قصد دارید یک شبه فالوورهای پیج اینستاگرام خود را افزایش دهید این مقاله اصلا به درد شما نمی خورد. فقط دوستانی که قصد دارند فالوورهای واقعی و علاقه مند به پیج اینستاگرام خود جذب کنند باید این مقاله را بخوانند. اگر موافق هستید همراه من باشید

چرا نباید فالوور فیک اینستاگرام بخریم؟

کسانی که فکر می کنند با خرید فالوور فیک اینستاگرام می توانند یک شبه اعتبار بالایی کسب کنند، فقط فکر می کنند که اینطور است ولی در واقع کاملا بر عکس است الان هر کسی می داند که پیجی که مثلا ۱۰ کا فالوور دارد باید حداقل ۲ کا لایک برای هر پستش داشته باشد. ولی پیج هایی که فالوور می خرند وضعیت لایک پست هایشان خیلی افتضاح



Instagram

تر از این حرفا است. همین دلیل کافی است تا اعتبار پیج تان کاهش یابد و افراد زیادی متوجه شوند که پیج شما قابل اعتماد نیست

اگر واقعا کسب و کارتان برای شما مهم است و می خواهید در اینستاگرام به محبوبیت بالایی برسید روش های واقعی و اصولی افزایش فالوور اینستاگرام را به شما می گویم. ولی اگر در ذهنتان این است که پیجی در اینستاگرام بزنید و صرفا با افزایش فالوورهای آن بخواهید اعتبار بالایی کسب کنید و سپس با گرفتن سفارش تبلیغات کسب درآمد کنید روش هایی که قصد دارم عنوان کنم اصلا به دردتان نمی خورد

پروفایل تان را جذاب کنید

قبل از هر چیز بهتر است بدانید پروفایل اینستاگرام شما دقیقا مانند ویتترین مغازه است. اگر ویتترین مغازه شما جذاب نباشد مشتری ها را فراری می دهید. اینستاگرام یک شبکه اجتماعی تصویر محور است و حرف اول و آخر را در اینستاگرام تصاویر هستند که می زنند

باید تصاویر جذاب و خلاقانه تولید کنید و در پروفایل تان منتشر کنید. طوری که در نگاه اول کاربران تان مجذوب پروفایل شما شوند و تمایل پیدا کنند تا شما را سریع تر دنبال کنند. پیج های جذاب زیادی وجود دارند که فقط به خاطر جذابیتی که دارند، توسط افراد دنبال می شوند

پس همانطور که متوجه شدید فالوور های فیک و به قول معروف خریدنی باعث لطمه زدن به برند و کسب و کارتان در اینستاگرام می شود. متأسفانه کسب و کارهای بزرگی از این روش برای افزایش فالوور پیج اینستاگرامشان استفاده می کنند ولی نمی دانند در آینده با دستان خود قرار است کسب و کار خود را نابود کنند

بهترین راه این است که اصولی به دنبال بالا بردن فالوور های پیج اینستاگرام تان باشید. هیچ چیز مانند فالوور های واقعی برای شما اهمیت ندارد. در این مقاله ایده هایی را با شما در میان می گذارم تا بتوانید دنبال کنندگانی که واقعا عاشق کسب و کار شما هستند را پیدا کنید

Instagram

راه های افزایش فالوور واقعی اینستاگرام

البته مهم است که پروفایل تان را با یک عکس پروفایل جذاب و یک بیوی عالی تاثیر گذارتر کنید رعایت تمام این موارد به جذاب تر شدن پروفایل شما کمک می کند و هر بازدید کننده ای را می تواند مشتاق به پیگیری پیج شما کند

از #هشتگ ها استفاده کنید

هشتگ ها نقش مهمی در بیشتر دیده شدن پست های شما در اینستاگرام دارند. استفاده از هشتگ ها به صورت صحیح می تواند به رشد کسب و کار شما در اینستاگرام کمک بسیاری کند به تازگی اینستاگرام قابلیت فالو کردن هشتگ ها را هم به اپلیکیشن خود اضافه کرده است و افراد زیادی هستند که هشتگ های محبوب خود را پیگیری می کنند. همین باعث شده تا هشتگ ها محبوبیت بیشتری در اینستاگرام پیدا کنند. و استفاده مستمر از هشتگ ها در انتشار پست ها باعث افزایش فالوور پیج اینستاگرام شما می شود

سعی کنید لیستی از هشتگ های پر طرفدار و به اصطلاح داغ در حوزه کاری خود را پیدا کنید و آن ها را لیست کنید. برای اینکار از جست و جوی خود اینستاگرام استفاده کنید. هشتگ اصلی خود را در قسمت سرچ بر اساس تگ در اینستاگرام وارد کنید تا به شما نشان دهد چه هشتگ هایی شبیه به هشتگ جست و جو شده شما وجود دارند که عکس های زیادی با آن ها برچسب گذاری شده است

از تمام آن ها به اندازه در انتشار پست های خود استفاده کنید. به طور طبیعی هر عکسی که با هشتگ مربوط به آن در اینستاگرام پست می کنید باعث می شود ۳ نفر شما را دنبال کنند



Instagram

با پیج های هم حوزه خود در تعامل باشید

یکی از سودمند ترین کارهایی که در فعالیت های اینستاگرامی خود می توانید انجام دهید تعامل با پیج های هم حوزه خود است. اگر در اینستاگرام فعال باشید نیازی نیست بگردید تا هم حوزه ای های خود را پیدا کنید. به طور طبیعی با آن ها برخورد می کنید. فقط کافی است با آن ها رابطه برقرار کنید

سعی کنید پیج های هم حوزه خود را فالو کنید و پیگیر فعالیت های آن ها در اینستاگرام باشید. از طریق دایرکت با آن ها در تماس باشید و سعی کنید هر از گاهی با آن ها تبادل داشته باشید. تبادل با پیج های هم حوزه خود باعث افزایش فالوور اینستاگرام شما می شود و همچنین هدفمندترین افراد را برای کسب و کار شما به ارمغان می آورد

علاوه بر این زمانی که با پیج هایی که موضوع کاریشان با شما یکی است تعامل داشته باشید شانس این را پیدا خواهید کرد که در لیست پیشنهادی آن ها قرار بگیرید و این هم باعث می شود فالوور های پیج اینستاگرام شما روز به روز افزایش پیدا کنند

مسابقات اینستاگرامی راه اندازی کنید

برگزاری مسابقات اینستاگرامی یکی از بهترین روش های افزایش فالوور اینستاگرام است که امروزه خیلی از پیج های معروف و همچنین پیج های ناشناخته در اینستاگرام از این روش استفاده می کنند

سعی کنید در طراحی مسابقات خلاقیت به خرج دهید و از هدایای ترغیب کننده و با ارزش برای برندگان مسابقه استفاده کنید. هرچه جوایز برندگان ارزشمند تر باشد مسلماً افراد بیشتری ترغیب می شوند تا در مسابقه شما شرکت کنند

مسابقات زیادی با موضوعات مختلف با توجه به حوزه کاری خود می توانید در اینستاگرام راه اندازی کنید. ولی چیزی که مهم است سعی کنید حتما شرکت کنندگان در مسابقه را دعوت به

Instagram

انجام دادن کاری کنید. مثلا از شرکت کنندگان بخواهید ۵ نفر از دوستانشان را به مسابقه دعوت کنند و حتما از آن ها بخواهید مثلا ۲ نفر از دعوت شوندگان باید پیج را حتما فالو کنند تا در مسابقه شرکت داده شوید

همانطور که متوجه شدید مسابقات اینستاگرامی باعث افزایش فالوور سریع پیج تان می شود. پس حتما سعی کنید هر چند وقت یک بار مسابقاتی را در پیج اینستاگرام خود راه اندازی کنید

از وب سایت تان برای افزایش فالوور اینستاگرام استفاده کنید

اگر وب سایت داشته باشید ایده های خیلی خوبی برای افزایش فالوور پیج اینستاگرام تان وجود دارد. وب سایتی که هر روز دارای بازدید کنندگان جدیدی است بهترین مکان برای تبلیغ پیج اینستاگرام تان است

یکی از ایده هایی که می توانید از آن در سایت تان استفاده کنید قرار دادن بنر اینستاگرام تان در زیر تمام پست ها است. با این کار شانس بیشتری برای جذب فالوورهای جدید دارید. چون مطمئنا افراد زیادی ممکن است از مقالات شما از طریق گوگل آشنا شوند و در این صورت با دیدن بنر اینستاگرام شما که باید جذاب هم باشد ترغیب می شوند تا حداقل یک بار از پیج اینستاگرام شما دیدن کنند

سعی کنید حتما در صفحه درباره ما و تماس با ما سایت تان آدرس اینستاگرام تان را به عنوان یکی از راه های ارتباطی قرار دهید. چرا که این دو صفحه در هر سایتی جزء پر بازدیدترین صفحات سایت محسوب می شوند

هر از گاهی سعی کنید از طریق خبرنامه ایمیلی سایت تان کاربرانتان را دعوت به فالو کردن پیج اینستاگرام تان کنید. همیشه یک پیشنهاد ویژه و رد نشدنی لازم است تا به دعوت به اقدام شما پاسخ مثبت دهند. پس حتما پیشنهاد ویژه ای برای کاربرانتان در نظر داشته باشید

شاید خیلی از اعضای سایت شما تا الان اینستاگرام تان را دنبال نکرده اند. با قرار دادن اینستاگرام خود در امضای ایمیل های ارسالی تان می توانید اینستاگرام خود را به آن ها به عنوان یکی از راه های ارتباطی معرفی کنید. همچنین در صورت فوروارد شدن ایمیل ها توسط اعضای تان ممکن است افراد بیشتری با اینستاگرام شما آشنا شوند

Instagram

رفتار کاربران را تحلیل کنید

همیشه تحلیل رفتار کاربران باعث بهبود کیفیت کار شما می شود. چه سایت داشته باشید و چه اینستاگرام باید همیشه از کمبودها و نیازهای کاربران آگاه باشید. به خاطر اینکه با بررسی رفتار کاربران متوجه این می شوید که دقیقا آن ها به چه چیزهایی علاقه دارند و به دنبال چه هستند

اینستاگرام ابزاری به نامرا در اختیار پروفایل های تجاری خود قرار داده است که با استفاده از این ابزار به راحتی می توانید متوجه این شوید که تا چه حدودی محتوایی که تولید می کنید برای کاربران جذاب است یا خیر! تا چه حدی در راستای هدف خود پیش می روید

در این صورت می توانید محتوای تولیدی خود را بهبود ببخشید و همین باعث می شود در جذب فالوور برای پیج خود هم پیشرفت داشته باشید. البته این مورد شاید به صورت مستقیم روی افزایش فالوور اینستاگرام شما تاثیر نداشته باشد ولی همانطور که قبلا اشاره کردم افرادی شما را دنبال می کنند که از پروفایل شما در نگاه اول خوششان بیاید

از تبلیغات آفلاین استفاده کنید

اگر دارای کسب و کار سنتی هستید و از اینستاگرام برای تبلیغ کسب و کار خود استفاده می کنید حتما برای شما مقدور است که از تبلیغات آفلاین هم برای افزایش فالوور اینستاگرام خود استفاده کنید. به عنوان مثال می توانید روی بروشورهای تبلیغاتی و یا تراکت ها مانور دهید. در این صورت حتما آدرس پیج اینستاگرام خود را در تبلیغات کاغذی خود درج کنید

همچنین خیلی مهم است که در کارت ویزیت خود به آدرس اینستاگرام خود اشاره کنید. این



Instagram

روزها خیلی ها به جای درج وب سایت روی کارت ویزیت خود اکثرا از آدرس اینستاگرام شان استفاده می کنند

پست های چالشی و ویروسی منتشر کنید

یکی از پر تعامل ترین پست ها در شبکه های اجتماعی به ویژه در اینستاگرام انتشار پست های چالشی است. مسلما در هر حوزه کاری که باشید موضوعات چالشی وجود دارد. سعی کنید پست هایی منتشر کنید تا کاربران را وادار سازد تا با شما تعامل داشته باشند و در بحث ها شرکت کنند

یکی از راه های تعامل با کاربران سوال پرسیدن از آن ها است. مثلا پستی در اینستاگرام خود با عنوان "دیجی کالا در روز چقدر درآمد دارد؟" منتشر کنید. می توانید به صورت عکس نوشته این پست را منتشر کنید. مطمئن باشید مردم عاشق نظر دادن در موضوعات چالشی هستند. افراد زیادی در موضوعی که ایجاد کردید شرکت می کنند و ممکن است دوستان دیگر خود را نیز در پست شما منشن کنند

یا حتی ممکن است پست شما را از طریق دایرکت برای دوستان دیگر خود نیز ارسال کنند. و این باعث می شود پست شما به صورت ویروسی پخش شود. حتما پست هایی که در اکسپلورر اینستاگرام خود بازدید و لایک بالایی دارند را هر از گاهی دیده اید؟

زمانی که پست شما هم دست به دست بچرخد مطمئن باشید مثل ویروس بین کاربران زیادی پخش می شود و لایک بالایی دریافت می کند. همین موضوع هم باعث می شود افراد بیشتر دیگری با پیج شما آشنا شوند

Instagram

از دیگر ابزارها و جوامع مجازی کمک بگیرید

یکی از راه های افزایش فالوور اینستاگرام این است که از دیگر ابزارهایی که در دست دارید استفاده کنید. مثلا دیگر شبکه های اجتماعی. به عنوان مثال اگر در لینکدین فعال هستید حتما از نفوذی که در لینکدین دارید می توانید برای افزایش فالوورهای اینستاگرام خود استفاده کنید

یا مثلا هنگامی که در پست های وبلاگ ها و وب سایت های دیگر نظر تخصصی خود را قرار می دهید به جای اینکه آدرس وب سایت خود را درج کنید از آدرس پروفایل اینستاگرام خود استفاده کنید. مطمئن باشید اگر نظرتان تاثیرگذار باشد افراد زیادی علاقه مند به دنبال کردن شما می شوند

همچنین زمانی که در وبلاگ ها و وب سایت های دیگر پستی به عنوان پست مهمان منتشر می کنید حتما در پروفایل خود آدرس اینستاگرام خود را نیز درج کنید

در تکمیل پروفایل شبکه های اجتماعی خود دقت کنید که حتما آدرس اینستاگرام خود را نیز قرار دهید. گوگل پلاس، فیسبوک و توئیتر شبکه های اجتماعی هستند که می توانید از آن ها برای افزایش دنبال کنندگان پیج اینستاگرام خود به خوبی استفاده کنید

در انتهای فایل های صوتی یا ویدیوهای که منتشر می کنید حتما به این اشاره کنید که شما را در اینستاگرام دنبال کنند. در بسیاری از مواقع اگر محتوای خوبی ارائه دهید مخاطبان علاقه مند می شوند تا پیگیر کار شما شوند. فایل های صوتی یا ویدیو ها بیشتر طرفدار دارند

از ربات اینستاگرام استفاده کنید

یکی از روش های افزایش فالوور واقعی و هدفمند اینستاگرام استفاده از ربات اینستاگرام است. سایت هایی هستند که ربات های اینستاگرامی تحت وب ارائه می کنند. ربات های اینستاگرامی بهترین ابزار برای تعامل با کاربران محسوب می شوند. همانطور که قبلا اشاره کردم فعال بودن در



Instagram

اینستاگرام و تعامل داشتن با افرادی که ممکن است علاقه مند به حوزه کاری شما باشند باعث جذب آن ها به پیج اینستاگرام تان می شود
ممکن است این کار برای شما سخت باشد ولی ربات اینستاگرامی بهترین ابزار برای این است که به جای شما در اینستاگرام فعالیت کند
شما می توانید اکانت خود را در ربات اینستاگرام فعال کنید و به جای شما عملیاتی مثل لایک کردن عکس ها، فالو کردن افراد خاص، دایرکت فرستادن به افراد را در اینستاگرام به صورت اتوماتیک انجام می دهد
همچنین شما می توانید برنامه ریزی دقیق داشته باشید تا ربات شما دقیقا کاری که شما می خواهید را انجام دهد. مثلا لایک کردن عکس هایی با هشتگ های خاص، فالو کردن فالوور های یک پیج خاص، لایک کردن عکس هایی با نقشه خاص و ... هر کاری که شما دوست داشته باشید ربات اینستاگرام برای شما انجام می دهد
و همین باعث می شود افرادی به پیج شما جذب شوند که علاقه مند به موضوع کاری شما هستند. افزایش فالوور واقعی اینستاگرام با ربات های اینستاگرامی به راحتی امکان پذیر است



Instagram

چگونه از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کنیم؟

اینستاگرام یکی از شبکه های اجتماعی نو ظهور است که طرفداران چشمگیری رو طی این سال ها به خود اختصاص داده است. اکثر افرادی که در فیسبوک و توییتر وقت خود را صرف می کردند امروزه دوست دارند بیشتر وقت خود را صرف گشت و گذار در اینستاگرام کنند. البته این قضیه هیچ کدام از ارزش های فیسبوک و دیگر شبکه های اجتماعی قدرتمند را زیر سوال نمی برد. چگونه از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کنیم؟

همین که افراد بسیار زیادی در اینستاگرام وجود دارند فرصت بسیار عالی برای بازاریابان محسوب می شود که محصولات و خدمات خود را به مخاطبانشان ارائه دهند. در این مقاله قصد دارم نکاتی که در بازاریابی اینستاگرام باید رعایت کنید تا در این شبکه اجتماعی محبوب موفق باشید را بهتون توضیح بدم

اولین قدم ساخت اکانت و ویرایش پروفایل است

اول از همه باید اکانت خود را در اینستاگرام بسازید. به این نکته توجه کنید که حتما ایمیل و شماره موبایل خود را تایید کنید که در آینده برای شما مشکل ساز نشود. بعد از ساخت اکانت خود باید آن را به صفحه تجاری تبدیل کنید و با پروفایل شخصی خود فرق داشته باشد

قسمت بیوگرافی پروفایل خود را حتما کامل کنید یعنی اطلاعات دقیق از خود و خدماتی که ارائه می کنید را بنویسید و در قسمت وب سایت هم آدرس صفحه ی خودتون را درج کنید. تنها در همین قسمت است که لینک ها در اینستاگرام فعال است و کاربر با لمس کردن آن می تواند وارد صفحه شما شود. پس این فرصت را از دست ندهید و لینک وب سایت خودتان را قرار دهید و هم چنین یک بک لینک هم از اینستاگرام دریافت کنید

Instagram

تصاویر جذابی برای دنبال کنندگان خود آماده کنید

همانطور که می دانید اینستاگرام شبکه اجتماعی تصویر محور است و یک بازاریابی که در این شبکه اجتماعی فعالیت می کند بیشتر باید از طریق تصاویری که پست می کند حرف خود را بزند. تصاویر خلاقانه می تواند تاثیر گذاری زیادی روی دنبال کنندگان شما داشته باشد

هر تصویر به اندازه ۱۰۰۰ کلمه حرف برای گفتن دارد

اگر محصولات فیزیکی دارید و قصد فروش آن را دارید سعی کنید از تصاویر واقعی محصول خود در زوایای مختلف استفاده کنید

در یک تحقیق ۶۷٪ کاربران گفته اند تصاویر محصول بیشتر از نظرات گفته شده درباره آن محصول برای خرید تاثیر گذاشته است

است. سعی کنید تصاویر خود را طبق اندازه مشخص ۱۰۸۰x۱۰۸۰ تصاویر در اینستاگرام با سایز ۱۰۸۰ شده در اینستاگرام کنید. چون ممکن است در صورت بزرگ بودن قسمتی از تصویر شما محو شود و یا در صورت کوچکتر بودن ممکن است بعد از قرار گرفتن در اینستاگرام کیفیت واقعی خود را از دست دهد

از فیلترهای اینستاگرام هم برای جذاب تر شدن تصاویر خود استفاده کنید. قبل از ارسال تصویر خود حتما نمونه های مختلفی از فیلترها را روی تصویر خود تست کنید و بهترین آن را انتخاب کنید. ضمناً تصاویر روشن تر شانس بیشتری در لایک شدن نسبت به تصاویر تیره تر دارند

استفاده از هشتگ ها فراموش نشود

استفاده از هشتگ ها کمک بسیار زیادی به افزایش فالوئر شما می کند. تصور کنید شما دنبال



Instagram

پیدا کردن عکس هایی با موضوع تبلیغات هستید. با استفاده از هشتگ **تبلیغات** می توانید عکس های زیادی را در این زمینه پیدا کنید و اگر تصویر مورد نظر از هر نظری خوب بود شما احتمال اینکه آن صفحه ای که این تصویر را منتشر کرده است را دنبال کنید زیاد است هشتگ مرتبط با عکس و موضوع شما بهتون کمک می کند که تصاویر خود را به علاقه مندان به حوزه کاری خودتان نشان دهید و شانس فالو شدن شما بیشتر خواهد شد در استفاده از هشتگ ها به این نکته توجه کنید که سعی کنید از هشتگ های طولانی استفاده نکنید و بیشتر از هشتگ های تک بخشی و خاص استفاده کنید. اگر هم هشتگ های شما زیاد بود و فکر می کنید جلوه ی خوبی به پست شما نمی دهد تعدادی از آن ها را در کامنت ها درج کنید

بهترین زمان ارسال پست ها را پیدا کنید

اینستاگرام هم نسبت به شبکه های اجتماعی دیگر در بازه های مختلف زمانی می تواند بازدهی بیشتری برای شما داشته باشد که این را باید بررسی کنید

باید بدانید پست های شما بیشتر در کدام زمان هایی که ارسال می کند لایک یا کامنت بیشتری می گیرد. بهتر است بگویم بیشتر در چه زمانی دیده می شوند. این قضیه را می شود از مخاطبان خود متوجه شوید. مثلا اگر مخاطبان خود محصل هستند خود صبح یا بعد از ظهر نمی تونه زمان خوبی برای ارسال پست در اینستاگرام باشد. طبق گفته ی محققین بیشترین بازدهی عکس ها در اینستاگرام بین ساعات ۵ الی ۱۰ شب است

نکاتی که در خدمتون عرض کردم صرفا برای راه اندازی اینستاگرام خود و شروع بازاریابی در اینستاگرام بود و برای پیشرفت در این شبکه اجتماعی محبوب بهتر است بیشتر روی آن تمرکز کنید و ترفندهای بیشتری را در بازاریابی اینستاگرام پیدا کنید. یکی از فاکتورهای کسب و کار اینترنتی موفق فعالیت در شبکه های اجتماعی است. برای موفق بودن در اینستاگرام بهتر است به پیج های برندهای معروف و پر طرفدار سری بزنید و از ایده های آن ها هم الهام بگیرید و استفاده کنید



Instagram

فصل سوم

ایده خلاقانه برای انتشار پست های اینستاگرامی

چه کار کنیم در اینستاگرام بلاک نشویم؟



Instagram

ایده خلاقانه برای انتشار پست های اینستاگرامی

اینکه چه محتوایی در اینستاگرام خود قرار دهیم سوالی است که خیلی ها از من در روز می پرسند. معمولا پست هایی که این روزها در اینستاگرام دیده می شوند چنگی به دل نمی زنند. اکثر پست ها تکراری و یکنواخت شده اند. در صورتی که پست هایی که در اینستاگرام خود منتشر می کنید باید خلاقانه و در عین حال جذاب باشد تا افراد بیشتری به دنبال کردن شما ادامه دهند

نظر سنجی

همیشه پست هایی که در قالب نظر سنجی منتشر می شوند باعث تعامل بیشتر با کاربران می شود. نظر سنجی هایی که می گذارید باید باتوجه به موضوع کاریتان و در عین حال ساده باشد مثال : از بین فیلم های زیر کدام یک را بیشتر دوست دارید؟

نقل قول

سخن بزرگان و افراد معروفی که در حوزه کاری شما فعالیت می کنند را منتشر کنید. این کار را بهتر است با انتشار عکس نوشته ای از فرد مورد نظر به همراه عکس او منتشر کنید

جای خالی

عکس نوشته هایی که جای خالی هستند هم فکر خوبی است تا کاربرانان را وادار کنید تا در پست های شما مشارکت داشته باشند. مثلا عکس نوشته هایی منتشر کنید که دارای جمله ای نصفه و نیمه باشد تا بقیه اش را کاربر به میل خودش پر کند
مثال : اگر من ماهیانه ۱۰۰ میلیون درآمد داشتم ... ؟



Instagram

پشت صحنه

هر کسب و کاری که دارید فرق نمی کند. اگر تنها اید یا دارای یک تیم هستید بالاخره کار شما پشت صحنه ای هم دارد. هر چند وقت یک بار عکسی از پشت صحنه کارتان در اینستاگرام تان منتشر کنید. این کار باعث اعتماد سازی بیشتری بین شما و کاربران و به ویژه مشتریانانتان می شود

مناسبتی

پست های مناسبی را هیچ گاه فراموش نکنید. پست های مناسبی حس خوبی در مخاطبانانتان ایجاد می کند به ویژه اگر در پست های مناسبی خود خلاقیت داشته باشید. حتما از تقویم محتوایی برای انتشار پست های مناسبی استفاده کنید

سوالات چالشی

سوال های ساده ای مطرح کنید تا دنبال کنندگانتان به راحتی بتوانند به آن پاسخ دهند. سوال هایی که مربوط به حوزه کاری شماست. گاهی وقت ها سعی کنید سوال های چالش بر انگیز مطرح کنید. سوالاتی که اکثر دنبال کنندگانتان ترغیب شوند به آن پاسخ دهند
مثال : به نظر شما دیجی کالا در روز چقدر درآمد دارد؟

تبادل لینک با همکاران

سعی کنید پست هایی منتشر کنید که در آن اشاره ای به دوست یا همکاری داشته باشید. مثلا پستی منتشر کنید و در کپشن آن بنویسید اگر می خواهید در مورد "افزایش فالوور اینستاگرام" اطلاعات بیشتری کسب کنید به مطلبی که دوست خوبم فرید در سایت همیار وب منتشر کرده است نگاهی بیاندازید
از دوستان و همکاران خود هم بخواهید این کار را متقابلا برای شما انجام دهند

عکس محصولات

از محصولات خود عکس بگیرید و در اینستاگرام خود منتشر کنید. البته عکس ها به صورت واقعی و در حین استفاده از آن توسط فردی باشد خیلی حس بهتری به مخاطب القاء می کند.



Instagram

همیشه به فکر این باشید که تصاویر محصولات خود را از دید و زاویه جدیدی به مخاطبان خود نشان دهید

عکس های آینده

اگر محصولی در دست تولید دارید، اگر قصد دارید در آینده کتابی بنویسید، اگر در آینده قرار است در کسب و کار شما تحولی ایجاد شود از آن عکس بگیرید و در اینستاگرام خود منتشر کنید به عنوان مثال از محصولی که هنوز تولید نشده است عکسی مربوط به آن بگیرید و درباره اش صحبت کنید. با این کار در واقع بازاریابی انتظار انجام می دهید و مخاطبان شما بیشتر مشتاق می شوند تا محصول شما را بدست آورند

عکسی که ربطی به کسب و کار شما ندارد

بعضی وقت ها تنوع هم بد نیست! هر چند وقت یک بار عکسی که هیچ ربطی به کسب و کار شما ندارد منتشر کنید. مثلا عکسی مربوط به یک همبرگر در یک فست فود منتشر کنید و نظر مخاطبانان را از آن عکس بخواهید! اینطوری می توانید بیشتر با مخاطبان خود در تعامل باشید

عکس های چالشی

چالش ایجاد کنید. در مورد کسب و کارهایی که مربوط به حوزه کاری شما هستند پست های چالشی قرار دهید. مثلا در مورد تیزر جدیدی که دیجی کالا برای کمپین جدیدش داده است بحثی ایجاد کنید. فیلم تیزرش را بگذارید و مثلا بگویید اصلا این طرز تبلیغ را قبول ندارید. اینطوری دنبال کنندگان زیادی در بحث شما شرکت می کنند

ویدیو

استفاده از پست های ویدیویی در اینستاگرام هم به تنهایی ایده های زیادی دارد. شما می توانید با ایده های زیادی پست های ویدیویی خود را منتشر کنید. به عنوان مثال در ویدیو خود به سوال یکی از کاربران خود پاسخ دهید. یا در ویدیو خود در مورد اتفاق جدیدی صحبت کنید. یا می توانید در ویدیو خود از دنبال کنندگانی که به کسب و کار شما علاقه دارند ابراز محبت کنید.



Instagram

خبرهای مهم و ویژه را از طریق ارسال ویدیو به مخاطبانتان بدهید
حتما می دانید ویدیو در اینستاگرام باید کوتاه باشد. پس بهتر است خیلی مختصر و مفید باشد

معرفی کتاب

موضوع کسب و کار شما هر چیزی که باشد فرقی نمی کند. بالاخره تو هر قشری علاقه مند به کتاب وجود دارد. و همچنین در هر کسب و کاری کتاب های خوب و به درد به خور موجود است. سعی کنید بیشتر کتاب های پر فروش در حوزه کاری خود را معرفی کنید. کتابی که خودتان خوانده اید و باعث پیشرفت شما در کسب و کارتان شده است، از جانب دنبال کنندگانتان حتما خواندنی است
برای معرفی کتاب سعی کنید حتما در کپشن پست خود خلاصه ای از قسمت های مهم آن را بنویسید

عکس های به اشتراک گذاشته توسط مشتریان

توسط جست و جوی هشتگ مربوط به برند یا کسب و کار خود در اینستاگرام به دنبال پست هایی باشید که مشتریان یا دنبال کنندگانتان به اشتراک گذاشته اند. مسلما عکس هایی که با هشتگ اختصاصی شما به اشتراک گذاشته شده است مربوط به کسب و کار شما می شود. آن ها را پیدا کنید و در پیج خود به اشتراک بگذارید

نگاهی به پست های قبلی

از پست های قبلی خود به انتخاب خودتان هر کدام که جذاب تر بوده و لایک و کامنت بیشتری گرفته شده را شناسایی کنید و اسکرین شاتی از آن بگیرید و دوباره آن را به اشتراک بزارید. در پست مورد نظر اعلام کنید که این پست جزء پست هایی بوده است که بیشتر از آن استقبال شده است

استفاده از مشتریان

حتما تا الان عکس هایی مربوط به مشتریان راضی و خوشحال همراه با محصول مورد نظر را در اینستاگرام دیده اید؟ شما هم می توانید از این عکس ها در لا به لای پست های خود استفاده

Instagram

کنید. از مشتریان راضی خود بخواهید همراه با محصولی که از شما خریده اند عکسی بگیرند و برای شما ارسال کنند تا در پیج قرار داده شود در بعضی از مواقع بهتر است با دادن هدیه ای به آن ها این درخواست را از شان داشته باشید با این کار اعتماد دنبال کنندگان شما به کسب و کار و محصولات شما چندین برابر می شود

برگزاری مسابقه

دنبال کنندگان خود را دعوت به شرکت در مسابقه کنید. با توجه به حوزه کاری خود هر چند وقت یک بار مسابقات جذابی برگزار کنید و از دنبال کنندگان خود بخواهید حتما در مسابقه شرکت کنند. جوایزی برای نفرات اول تا سوم در نظر داشته باشید تا شرکت کنندگان در مسابقه شما چند برابر شوند. بهتر است جوایز شما از محصولات و خدماتی که ارائه می کنید باشد

معرفی افراد موفق

افراد موفق که در حوزه کاری شما هستند را در اینستاگرامتان معرفی کنید و از دنبال کنندگان خود بخواهید او را دنبال کنند. برای جذاب تر شدن پست هایتان بهتر است بیوگرافی کوچکی از دستاوردها و کارهای مهمی که فرد موفق مورد نظر انجام داده است را بنویسید

پست های خنده دار

از پست های خنده دار و طنز آمیز هم بهتر است هر چند وقت یک بار استفاده کنید. با این کار هم از یکنواختی پست های خود کم می شود و هم روابط دوستانه تری با دنبال کنندگان پیج خود برقرار می کنید

پاسخ به سوالات

به سوالات یا مشکلاتی که دنبال کنندگان یا مشتریان شما دارند پاسخ دهید. ممکن است سوال یا مشکل خود را در دایرکت برای شما ارسال کرده باشند. بهتر است از آن اسکرین شات بگیرید و در کپشن مربوط به آن پست در مورد آن صحبت کنید



Instagram

چه کار کنیم در اینستاگرام بلاک نشویم؟

از سال های اخیر تا هم اکنون که شبکه اجتماعی اینستاگرام در بین کاربران ایرانی از محبوبیت بالایی برخوردار شده است بازار تبلیغات چپی ها و اسپمرهای اینترنتی هم زیاد شده و از طریق همین شبکه اجتماعی بسیار محبوب و کاملاً رایگان پول های زیادی را در می آورند. فعالیت این افراد در اینستاگرام باعث تبدیل شدن این شبکه اجتماعی همگانی به محیط تجاری شده است و از حال و هوای گذشته خارج شده است. از این رو مدیران اینستاگرام در صدد حل این مشکل و جلوگیری از سوء استفاده های این افراد هستند

قبل از هرچیز این رو بگم که افرادی هم هستند که به صورت قانونی و کاملاً حرفه ای و مبتکرانه دارند از اینستاگرام کسب درآمد میلیونی می کنند که حساب کار این افراد جداست و شما این افراد را با اسپمرها اشتباه نگیرید

بعد از ساخت اینستاگرام چه کار کنیم؟

بعد از ساخت اکانت اینستاگرام خود سعی کنید که پروفایل خود را کامل کنید یعنی نام و نام خانوادگی به همراه توضیحات در بیوگرافی خود به طور مثال اگر تخصص خاصی دارید یا به چیزهای خاصی علاقه دارید می توانید در قسمت بیوگرافی خود آن ها را بنویسید. هم چنین راه های ارتباطی خود را هم می توانید بنویسید و در قسمت وب سایت اگر سایتی ندارید می توانید آدرس تلگرام خود یا صفحه های خود در شبکه های اجتماعی دیگر را مثل فیسبوک بنویسید در روزهای آغازین ورود شما به اینستاگرام سعی کنید افراد دیگر را زیاد فالو و لایک نکنید و به طور کاملاً طبیعی این کارها را انجام دهید. مثلاً روزی صد نفر را فالو یا لایک نکنید

اسپمرها چگونه کار می کنند؟ اسپمرها ممکن است در یک ساعت صد کامنت را زیر عکس ها بگذارند، صد عکس را لایک یا صد نفر را فالو کنند. معمولاً کامنت هایی که اسپمرها زیر پست ها می گذارند برای همه یکسان است و بدون تغییر در کامنت ها این کار رو انجام می دهند



Instagram

چه کار کنیم در اینستاگرام بلاک نشویم؟

سعی کنید به طور طبیعی و مثل افراد دیگر از اینستاگرام خود استفاده کنید مثلا روزی دوتا پست بزارید به صفحه فالوئر های خود بروید و عکس هایشان را لایک کنید. اگر دوست داشتید برای عکس هایشان کامنت بزارید. کسانی که جزء فالوئر های شما نیستند را در پستی منشن نکنید حتی اگر می خواهید فالوئر های خود را منشن کنید در هر پست نباید بیش از پنج نفر را منشن کنید. کلا باید سعی کنید مثل اسپمر ها رفتار نکنید. یعنی کارهای غیر عادی انجام ندهید مثلا تعداد بالایی کامنت را در مدت زمان کوتاه زیر پست ها بزارید یا مثلا تعداد زیادی از افراد را در مدت کوتاهی فالو نکنید و همچنین عکس های زیادی را در روز لایک نکنید

اگر کارهای زیر را انجام دهید اکانت اینستاگرام خود را برای همیشه از دست خواهید داد

هنگام ثبت نام در اینستاگرام حتما از شماره واقعی خود باید استفاده کنید. اگر همراه اول یا ایرانسل دارید فرقی نمی کند حتما از آن ها استفاده کنید و از شماره تلفن های مجازی به هیچ عنوان استفاده نکنید. چون در بعضی از مواقع ممکن است برای فعال سازی اکانت خود از سوی اینستاگرام شماره فعال سازی به شماره شما ارسال شود و در صورتی که شماره اشتباه یا شماره مجازی داده باشید با مشکل بزرگی مواجه خواهید شد

کامنت تکراری به هیچ وجه نذارید چون این کار باعث می شود که اینستاگرام روی شما حساس شود و شما را به عنوان اسپمر شناسایی کند و برای شما دردسر ساز شود. من چندین اکانت اینستاگرام خود را به همین دلیل از دست دادم

برای ورود به اینستاگرام خود سعی کنید همیشه از یک دستگاه استفاده کنید. به طور مثال اگر همیشه از گوشی خود برای ورود به اینستاگرام خود استفاده می کردید از این به بعد هم از گوشی



Instagram

خود به اینستاگرام خود وارد شوید

از اپلیکشن های افزایش لایک یا فالو مثل فالوئر بگیر یا لایک کده که به صورت خودکار با اکانت شما فالو یا لایک انجام می دهند به هیچ عنوان استفاده نکنید یا اگر هم می خواهید استفاده کنید با اکانت اصلی خود اینکار را نکنید و از اکانت دیگه ای استفاده کنید

نام کاربری خود را سعی کنید هیچ وقت تغییر ندهید. اینستاگرام چندان از این کار خوشش نمی آید و ممکن است بعد از چند بار عوض کردن نام کاربری اکانت شما را مسدود کند

در پایان باید عرض کنم که اگر اکانت اینستاگرام شما براتون خیلی مهم است و اگر کسب درآمد خوبی از آن دارید حتما موارد گفته شده را رعایت کنید تا اینستاگرام خود را برای همیشه از دست ندهید

Instagram



Instagram

مطالعه آزاد

ترتیب شمارش اعداد به صورت زیر است

هزار-میلیون-میلیارد(در بسیاری کشورها بلیون)-تریلیون-کادریلیون-کوینتیلیون-سکستیلیون-سپتیلیون-اکتیلیون-نانیلیون-دسیلیون-...
اندسیلیون-دوادسیلیون-ترددسیلیون-کوات تورددسیلیون-کویندسیلیون-سکسدسیلیون-و

هزار = ۱۰ به توان ۳ = ۱۰۰۰

میلیون = ۱۰ به توان ۶ = ۱۰۰۰۰۰۰

بیلیون = ۱۰ به توان ۹ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰

تریلیون = ۱۰ به توان ۱۲ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

کوادریلیون = ۱۰ به توان ۱۵ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

کوینتیلیون = ۱۰ به توان ۱۸ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

سکستیلیون = ۱۰ به توان ۲۱ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

سپتیلیون = ۱۰ به توان ۲۴ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

اکتیلیون = ۱۰ به توان ۲۷ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

نونیلیون = ۱۰ به توان ۳۰ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

دسیلیون = ۱۰ به توان ۳۳ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

اندسیلیون = ۱۰ به توان ۳۶ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰



Instagram

دیودسیلیون = ۱۰ به توان ۳۹ = ۱۰.....

تری دسیلیون = ۱۰ به توان ۴۲ = ۱۰.....

کوتوارد دسیلیون = ۱۰ به توان ۴۵ = ۱۰.....

کواين دسیلیون = ۱۰ به توان ۴۸ = ۱۰.....

دسیلیون = ۱۰ به توان ۵۱ = ۱۰.....

سپتن دسیلیون = ۱۰ به توان ۵۴ = ۱۰.....

اكتودسیلین = ۱۰ به توان ۵۷ = ۱۰.....

نووم دسیلیون = ۱۰ به توان ۶۰ = ۱۰.....

ویجنیتیلیون = ۱۰ به توان ۶۳ = ۱۰.....

ثروتمند شوید

