

هفت نکتہٴ طلایی

در بازاریابی با اینستاگرام

«به سادگی با اینستاگرام
فروش خود را چند برابر کنید»

www.rastana.com

support@rastana.com

احمد اردیبهشت

مدرس سئو و بازاریابی اینترنتی





سلام. احمد اردیبهشت هستم؛ مدرس سئو و بازاریابی اینترنتی.

بسیار خوشحالم از اینکه می‌توانم با نکات ارائه شده در این کتاب به افزایش فروش محصولات/خدمات شما از طریق بازاریابی با اینستاگرام کمک کنم. لطفا مطالب این کتاب را چندین بار به دقت مطالعه کرده و نکات ارائه شده را هنگام بازاریابی با اینستاگرام به کار بگیرید تا شاهد نتیجه‌ی فوق‌العاده‌ی آن باشید.

توصیه می‌کنم برای مشاهده‌ی آموزش‌های بیشتر در قالب مقالات، ویدیو، صوت و کتاب، حتماً به وب سایت آموزشی راستانا به نشانی www.rastana.com مراجعه کنید.

آموزش بازاریابی در اینستاگرام

مدت‌هاست که شبکه‌های اجتماعی برای بسیاری از صاحبان کسب و کارها از حالت تفریحی خارج شده و به ابزاری بسیار کاربردی برای بازاریابی و افزایش فروش تبدیل شده است. در این میان، نقش اینستاگرام به دلیل محبوبیت و همچنین تعداد بیشتر کاربران، بیشتر از سایر شبکه‌های اجتماعی است.

در این کتاب الکترونیکی قصد دارم به بیان نکات مهم و در عین حال ساده‌ای که بهتر است در بازاریابی با اینستاگرام به آن‌ها توجه کنید بپردازم.



نکته اول: انتخاب نام کاربری

دقت کنید که هنگام انتخاب نام کاربری در اینستاگرام، نامی را انتخاب کنید که تا حد ممکن ساده و کوتاه باشد تا به سادگی در ذهن کاربران باقی بماند. یکی از مهم‌ترین مزایای استفاده از نام‌های ساده و کوتاه جایی است که کاربران می‌خواهند صفحه اینستاگرام شما را به یکدیگر معرفی کنند. در این حالت لازم نیست برای پیدا کردن نام صفحه شما در اینستاگرام به جستجو پردازند زیرا به خاطر سپردن آن، کار دشواری نیست.

نکته‌ی مهم دیگر در مورد نام کاربری این است که سعی کنید بجز در موارد اجباری و خاص، نام کاربری صفحه خود را تغییر ندهید. تغییر مکرر نام کاربری نه تنها باعث سردرگمی کاربران می‌شود، بلکه میزان اعتماد اینستاگرام به صفحه شما را کمتر خواهد کرد و اینطور به نظر می‌رسد که این صفحه از ثبات خوبی برخوردار نیست.

نکته دوم: انتخاب لوگو

حتما می‌دانید که اینستاگرام بر اساس الگوریتم پیچیده و پیشرفته‌ی خود، ترتیب نمایش تصاویر را هنگام جستجوی کاربران تعیین می‌کند. در واقع می‌توان گفت که اینستاگرام دقیقا رفتاری مانند الگوریتم‌های گوگل هنگام نمایش نتایج جستجوی کلمات کلیدی مختلف دارد و شما باید کاری کنید که هنگام جستجوی کاربران، تصاویر صفحه شما بالاتر از سایر تصاویر نمایش داده شود.



انتخاب لوگو یکی از مهم‌ترین نکاتی است که باید هنگام بازاریابی با اینستاگرام به آن توجه کنید زیرا یکی از مهم‌ترین پارامترهایی است که اینستاگرام هنگام رتبه بندی تصاویر به آن توجه می‌کند.

سعی کنید لوگوی خود را حداقل هر دو هفته یکبار تغییر دهید تا اینستاگرام متوجه فعال بودن اکانت شما شود. می‌توانید برای مناسبت‌های مختلف از نسخه‌های مختلف لوگوی خود استفاده کنید.

نکته سوم: استفاده از هشتک‌ها

اگر به تصاویر کاربران عادی در اینستاگرام توجه کنید، متوجه استفاده نادرست آن‌ها از هشتک‌ها خواهید شد. این مورد حتی در کاربران فعال و حرفه‌ای اینستاگرام هم مشاهده می‌شود. به عنوان مثال تصور کنید من به عنوان «مدرس سئو و بازاریابی اینترنتی» بخواهم در انتهای یک پست با همین موضوع از هشتک‌ها استفاده کنم. به دو حالت زیر توجه کنید:

حالت اول:

#مدرس #سئو و #بازاریابی #اینترنتی

حالت دوم:

مدرس #سئو و #بازاریابی_اینترنتی



به حالت اول توجه کنید. بسیاری از کاربران بدون توجه به کاربرد هشتگ‌ها و بدون در نظر گرفتن اصول خاصی اقدام به استفاده از هشتگ‌ها می‌کنند. این روش نادرست است و بهتر است طبق روشی که در ادامه بیان می‌کنم به استفاده از هشتگ‌ها بپردازید.

حالت دوم از مثال بالا، حالتی ایده‌آل برای استفاده از هشتگ‌ها می‌باشد. همانطور که مشاهده می‌کنید تنها از دو هشتگ #سئو و #بازاریابی_اینترنتی استفاده شده است.

نکته‌ی مهمی که در اینجا وجود دارد این است که به هیچ وجه از تعداد هشتگ زیاد برای تصاویر خود در اینستاگرام استفاده نکنید. پیشنهاد من این است که برای هر تصویر کمتر از ۶ هشتگ استفاده کنید.

نکته‌ی مهم دیگر، دقت در انتخاب هشتگ‌ها می‌باشد. در مثال اول مشاهده می‌کنید که دو هشتگ #مدرس و #اینترنتی ارتباطی به پست ما ندارند و در واقع نمی‌توانند سودی برای ما داشته باشند. پس بهتر است با کمی توجه، از هشتگ‌های مناسب‌تری مانند #بازاریابی_اینترنتی استفاده کنیم.

برای یافتن بهترین و محبوب‌ترین هشتگ‌های مرتبط با تصاویرتان، کافیست در اینستاگرام هشتگ مورد نظرتان را جستجو کنید تا لیستی از مرتبط‌ترین هشتگ‌ها را مشاهده کنید و از بهترین آن‌ها استفاده کنید.



نکته چهارم: کامنت گذاری

سعی کنید صفحات محبوب و پرطرفدار در حوزه کاری خودتان را پیدا کرده و دنبال کنید. بهتر است در این صفحات فعالیت کنید و به محض انتشار پست جدید، یک کامنت معقول و مرتبط با پست منتشر شده قرار دهید به طوری که صفحه خود را تبلیغ نکنید. با این کار ممکن است برخی کاربران آن صفحه، با مشاهده کامنتتان به صفحه شما پیوندند.

در صورتی که به تبلیغ صفحه خودتان بپردازید، احتمال اینکه کامنت ارسال شده توسط مدیر صفحه حذف شود افزایش می‌یابد.

نکته پنجم: نوشتن متن Bio

بسیاری از کاربران از اهمیت بخش Bio غافل هستند. این بخش یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی است که می‌تواند در جذب فالوورهای جدید مؤثر باشد.

سعی کنید در بخش Bio، مزایایی را بیان کنید که کاربر با دنبال کردن صفحه شما بدست می‌آورد. به بیان دیگر، در این بخش به تبلیغ غیر مستقیم صفحه خود بپردازید و به کاربران بگویید که دنبال کردن این صفحه برایشان چه فایده‌ای دارد. برای مثال، متن Bio صفحه اینستاگرام راستانا به صورت زیر است:

«در این صفحه در تلاش هستیم نکات تخصصی سئو و بازاریابی اینترنتی را به ساده‌ترین شکل ممکن آموزش دهیم»



نکته مهم دیگر این است که حتما لینکی در بخش مربوط به آدرس وب سایت وارد کنید. این کاملا بستگی به شما دارد که بخواهید لینک چه صفحه‌ای را وارد کنید. می‌توانید لینک وب سایتتان را وارد کنید، می‌توانید لینک کانال تلگرامتان را وارد کنید، می‌توانید لینک صفحه‌ی محصول خاصی که برای آن تخفیف ویژه‌ای در نظر گرفته‌اید را قرار دهید یا هر چیز دیگری... مهم این است که از این بخش استفاده کرده و آن را خالی رها نکنید.

نکته ششم: لایک کردن!

تصاویر دیگران را لایک کنید. سعی کنید تصاویری را لایک کنید که مرتبط با موضوع صفحه شما هستند. با این کار می‌توانید توجه افراد مختلفی را به خودتان جلب کنید و در نتیجه تعداد فالوورهای شما به تدریج افزایش خواهد یافت.

لازم است به این نکته توجه کنید که در هر ساعت بیش از ۳۵۰ عکس را لایک نکنید. این محدودیت از سوی اینستاگرام قرار داده شده است و در صورت نقض این قانون ممکن است اکانت شما برای مدتی بلاک شود.

نکته هفتم: انتشار آدرس صفحه اینستاگرام

بهتر است آدرس صفحه خود را در هر جایی که فکر می‌کنید امکان‌پذیر هست قرار دهید. اگر وب سایت دارید در وب سایتتان می‌توانید صفحه اینستاگرامتان



را معرفی کنید. کارت ویزیت، تراکت، پوستر، کانال تلگرام، امضای ایمیل‌ها و... از نمونه مواردی هستند که می‌توانید صفحه خود را در آن‌ها معرفی کنید. با این کار می‌توانید افراد جدیدی را به صفحه خودتان دعوت کنید و در نهایت فالوورهایتان را افزایش دهید.

فراموش نکنید که هر فالوور می‌توانید تبدیل به یک خریدار دائمی محصولات یا خدمات شما شود. پس برای بدست آوردن فالوورهای واقعی تلاش کنید.

پایان

دوست عزیزم؛ مطالعه کامل این کتاب الکترونیکی نشان‌دهنده علاقه شما به موضوع بازاریابی اینترنتی است.

به شما توصیه می‌کنم برای مشاهده آموزش‌های جذاب و رایگان در مورد سئو و بازاریابی اینترنتی به وب سایت راستانا مراجعه کنید:

www.rastana.com