



جلب اعتماد مشتریان با چند کلیک

حتما می‌دانید اغلب مشتریان از طریق جست و جوی هشتگ، عنوان برند یا حتی محل کسب و کارتان، شما را در اینستاگرام پیدا خواهند کرد. اگر مشتریان نتوانند شما را در این شبکه اجتماعی پیدا کنند، یک تجربه مشتری بد خواهید داشت و آنها در نهایت سراغ رقبایان خواهند رفت. حساب اینستاگرام تایید شده‌ای که دنبال‌کنندگان، لایک و به‌طور کلی تعاملات زیادی داشته باشد، شما را به عنوان یک کسب و کار قابل اعتماد، واقعی، ارزشمند و شفاف معرفی خواهد کرد. حالا تقریباً پنج سال است که از ایجاد استوری‌ها در اینستاگرام می‌گذرد و واضح‌تر است که برندها و کاربران چگونه روی آنها سرمایه‌گذاری می‌کنند. استوری‌ها به بخشی جدایی‌ناپذیر از پلتفرم تبدیل شده‌اند و کسب و کارها تلاش دارند از این طریق فروش خود را بالا ببرند.

مسیر هموار بازاریابی

با نگاهی به نکات، آمار و ارقامی که درباره اینستاگرام عنوان شد، متوجه می‌شویم بازاریابی اینستاگرام باید در استراتژی شبکه‌های اجتماعی تمام کسب و کارها، به‌طور ویژه‌ای مورد توجه قرار گیرد. تمرکز بر این پلتفرم به کاربران کمک می‌کند مشتریان جدیدی به دست آورند. به این ترتیب، مسیر برند برای رسیدن به موفقیت هموارتر خواهد شد.

محصولات را آسان‌تر بفروش!

اغلب مشتریان معتقدند شبکه‌های اجتماعی نقش گسترده‌ای در خرید محصولات و خدمات مورد نظرشان دارند. حدود ۳۸ درصد از مشتریان ادعا می‌کنند اولین دلیلی که باعث شده برخی برندها را دنبال کنند، جذاب بودن یوزرنیم شبکه‌های اجتماعی آن برندهاست و نزدیک به ۳۵ درصد از آنها نیز گفته‌اند تصمیمات‌شان برای خرید، تحت تأثیر شبکه‌های اجتماعی کسب و کارهاست. به همین دلیل می‌توان گفت اینستاگرام به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بسترها در دنیای شبکه‌های اجتماعی برای کاربرهای تجاری محسوب می‌شود.

تبلیغات دهان به دهان مجازی

اگر مشتریان از خرید محصولات و خدمات‌تان احساس رضایتمندی کنند و تحت تأثیر قرار بگیرند، احتمالاً صفحه‌تان را به دیگران معرفی خواهند کرد و حتی برخی از آنها شما را در پست و استوری‌هایشان تگ می‌کنند. تکرار و گسترش این موضوع سبب می‌شود شما در فید افراد زیادی دیده شوید و تعداد زیادی از این افراد به دنبال‌کنندگان شما پیوندند.

قابلیت دیده شدن با هشتگ

یکی از مؤثرترین روش‌ها برای افزایش دیده شدن در اینستاگرام، هشتگ‌ها هستند. هشتگ‌ها را می‌توان کلمات کلیدی به حساب آورد که می‌توانند درونمایه و پیام محتواها را به‌طور خلاصه در خود جای دهند. حضور گسترده مشاغل در اینستاگرام و فعالیت‌های آنها ممکن است شما را به عنوان یک تازه‌وارد، تحت فشار قرار دهد. اما نگران نباشید؛ هشتگ‌ها یکی از راحت‌ترین و کارآمدترین راهکارهایی هستند که شما را از این مخمصه نجات خواهند داد.

سیر صعودی تعاملات

ساختار اینستاگرام، کاربران را به شدت درگیر این پلتفرم می‌کند. همچنین امکان پیمایش راحت و جذابیت‌های بصری این پلتفرم باعث می‌شود کاربران مدت زمان زیادی را در اینستاگرام صرف کنند. طبیعی است که این موضوع شانس افراد و برندها را برای دریافت لایک، کامنت و تعاملات بیشتر افزایش خواهد داد. با داشتن یک حساب کاربری اینستاگرام می‌توان بسیاری از استراتژی‌های حوزه شبکه‌های اجتماعی مثل نظرسنجی، مسابقه و تخفیف که باعث درگیر شدن و افزایش تعامل کاربران می‌شود را پیاده‌سازی کرد.

چقدر می‌توانیم بنویسیم؟

گرچه ماهیت اینستاگرام عکس است اما به هر حال این متن است که می‌تواند تیر نهایی جذب کاربر یا مشتری را بزند. این شبکه هم مانند بقیه شبکه‌های اجتماعی محدودیت‌هایی دارد. کپشن هر پست در اینستاگرام می‌تواند حداکثر تا ۲۲۰ کاراکتر داشته باشد اما چه کسی در این شبکه حوصله خواندن چنین متن طولانی‌ای را دارد؟ بد نیست بدانید بهترین میانگین کاراکتر مجاز و استاندارد در اینستاگرام بین ۱۳۸ تا ۱۵۰ کاراکتر است. در این پلتفرم شما می‌توانید برای هر پست تا ۳۰ هشتگ استفاده کنید اما اگر به دنبال نرخ بازدید بیشتری هستید، استفاده از ۵ تا ۹ هشتگ و آن هم حداکثر ۲۴ کاراکتر برای هر کدام توصیه می‌شود. تعداد کاراکتر استاندارد هم برای بیهو ۱۵۰ و برای نام کاربری ۳۰ کاراکتر است.

با استفاده از: <https://digitaluncovered.com/instagram-for-business>

همکاری با اینفلوئنسرها

اینفلوئنسرها افراد شناخته شده‌ای هستند که معمولاً محصولات یا برندهایی را به صورت آنلاین تبلیغ می‌کنند و باعث ترند شدن و رشد بیشتر آنها می‌شوند. اینفلوئنسرها می‌توانند تنها با استوری و پست کردن تعدادی محتوا در مورد محصول و برندها، شما را به میلیون‌ها کاربر در اینستاگرام معرفی کنند. بدیهی است که برای استفاده از چنین امکانی، لازم است که خود نیز در این پلتفرم حضور داشته باشید. تجزیه و تحلیل و بررسی داده‌ها به شما کمک می‌کند کارآمدترین و مفیدترین روش‌ها را برای بهبود کسب و کارتان شناسایی کنید و بتوانید استراتژی کسب و کار خود را برای شبکه‌های اجتماعی بنویسید و براساس آنها تنظیم و اجرا کنید. ویژگی insights اینستاگرام به شما امکان می‌دهد عملکردهایتان در اینستاگرام را به راحتی بررسی و تحلیل کنید. با توجه به افزایش روزافزون کسب و کارها و اینفلوئنسرها در شبکه‌های اجتماعی، به نظر می‌رسد و نداشتن یک استراتژی بازاریابی به این معنی است شما هزاران مشتری بالقوه‌ای که خواهان محصولات و خدمات شما هستند را از دست خواهید داد.