

5/5 - (2 امتیاز)



فالورهای شما در اینستاگرام نقش مشتریان کسب و کارتان را دارند؛ بنابراین هر اندازه تعداد فالورهای پیج تان زیاد باشد، در نهایت درآمد بیشتری نیز کسب خواهید کرد. اما علی رغم اینکه تعداد فالورهای پیج یکی از مهم ترین مؤلفه های کسب درآمد در اینستاگرام است، با وجود تعداد فالورهای کم نیز می توانید به درآمد خوبی برسید.

برای همه ما واضح است، که تعداد فالوورهای پیج بیانگر اعتبار آن در اینستاگرام است. اما برای اینکه در اینستاگرام بتوانید محصولات و یا خدمات خود را به افراد بفروشید، علاوه بر تعداد فالوورها موارد دیگری نیز دخیل هستند. نکاتی که به شما کمک می کنند حتی با وجود داشتن تعداد فالوور، باز هم بتوانید به درآمد دلخواهتان برسید.

در این مقاله می خواهیم تمامی عوامل تاثیرگذار برای رسیدن به یک درآمد خوب در اینستاگرام را به شما معرفی کنیم. بسیاری از کسب و کارها و بلاگرها تازه کار، به دلیل کم بودن تعداد فالوورهای پیج شان از تصور اینکه بتوانند به درآمد خوبی برسند نا امید شده اند. اگر شما نیز جزء این دسته هستید و با وجود کم بودن تعداد کم فالوورهای پیج تان، همچنان به دنبال افزایش درآمادتان در اینستاگرام هستید، تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

❤️ **با خرید لایک اینستاگرام ارزان از دیجی فالوور به راحتی می توانید با هزینه کم تاثیر بسزایی بر روی فالوورها خود بگذارید.**

آیا تعداد فالوورها در میزان درآمد از اینستاگرام تاثیرگذار است؟

پاسخ به این سوال کمی پیچیده است؛ زیرا گاهی اوقات احتمال دارد تحت یک شرایطی، درآمد افراد ربطی به تعداد فالوورهای پیج شان نداشته باشد. خیلی از اینفلوئنسرهای اینستاگرام با وجود تعداد فالوورهای کم، صرفاً بخاطر تأثیرگذاری بسیاری قوی بر روی مخاطبان شان، درآمدهای نجومی را از اسپانسرهای خود دریافت می کنند. کسب درآمد از اینستاگرام هیچ محدودیتی، قاعده و اصولی ندارد و هر کسی می تواند بنا به توانایی خودش از اینستاگرام پول در بیاورد.

احتمالاً با خود بگوئید بلاگرها و اینفلوئنسرهای معروف اینستاگرام به دلیل داشتن تعداد فالوورهای بالا توانسته اند به درآمد قابل توجهی دست بیابند. اما مطمئن باشید که اگر یک بلاگری فالوورهای کمی هم داشته باشد باز هم می تواند تاثیرگذار باشد؛ یک کسب و کار با فالوورهای کم هم می تواند فروش پیج خود را افزایش دهد. درست است که تعداد فالوورهای پیج برای درآمدزایی در اینستاگرام بسیار مهم است؛ اما مؤلفه های مانند پست های ویروسی، قیمت و کیفیت خدمات و یا محصولات و مهم تر از همه میزان نرخ تعامل مخاطبان با پیج نیز در میزان درآمد یک پیج بسیار تاثیرگذار می باشد.

به عنوان مثال پیجی که فالوورهای فعال بیشتری دارد، هنگام برگزاری کمپین های فروش، قطعاً نرخ تبدیل بیشتر و فروش بسیار بالایی خواهد داشت. بنابراین به جای اینکه تمرکز خود را بر روی افزایش فالوورهای پیج تان بگذارید، سعی کنید با مخاطبان تان ارتباط بیشتری داشته باشد و آن ها را ترغیب به مشارکت در فعالیت های پیج تان کنید.

مهم ترین فاکتور برای کسب درآمد از اینستاگرام کدام است؟

گفتیم که تعداد فالوور همیشه عامل تأثیرگذار در میزان درآمد یک پیج اینستاگرامی نیست و به عوامل مختلف دیگری بستگی دارد. از قبیل اینکه آیا فالوورهای پیج تان، هدفمند و علاقه مند به کسب و کارتان هستند؟ آنها چقدر به محصولاتی که در حال حاضر ارائه می دهید نیاز دارند؟ تا چه اندازه با محتوای پیج تان تعامل برقرار می کنند و حرفای شما بر روی آن ها تأثیرگذار است؟

همه این موارد بر میزان درآمد پیج اینستاگرام شما تاثیر می گذارد. اگر بتوانید در فالوورهای خود احساس نیاز به محصولات و یا خدمات پیج تان ایجاد کنید و میزان تعامل پیج تان را بالا ببرید، بدون شک می توانید با تعداد فالوورهای کم نیز انتظار فروش بالایی داشته باشید.

افزایش نرخ تعامل پیج

زمانی که یک برند تصمیم به همکاری با یک اینفلوئنسر می گیرد، مهم ترین چیزی که برند را راضی می کند، دریافت بازدهی خوب در ازای هزینه پرداخت شده است. بنابراین تعداد فالوورهای پیج اینفلوئنسر شاید در نگاه اول یک امتیاز به شمار آید، ولی درصد درگیر شدن و تعامل کاربران با پست هایی تبلیغ دهنده از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

برندها تنها به دنبال افزایش آگاهی از برند نیستند؛ بلکه بیشتر اوقات آنها می خواهند در کنار این برندسازی، محصولات خود را به فروش برسانند. به همین دلیل آن ها به دنبال اینفلوئنسر هایی هستند که رابطه خوبی با فالوورهای پیج شان دارند. اینفلوئنسری می تواند تعامل خوبی با فالوورهایش داشته باشد که پست های او مطابق با سلیقه فالوورهایش باشد.

امکان دارد یک اینفلوئنسری با 1m فالوور، تنها ده درصد فالوور فعال داشته باشد، در حالیکه یک اینفلوئنسری با 500k فالوور بیش از 50 درصد از فالوورهایش فعال باشند و با پست تبلیغاتی ارتباط برقرار کنند. عبارتی ممکن است یک اینفلوئنسر هزاران مشتری بالقوه در صفحه خود داشته باشد، در حالی که تعداد کمی از آنها تمایل به خرید دارند. اما احتمال دارد یک بلاگری ممکن است طرفداران زیادی نداشته باشد، اما همان تعداد کم به راحتی محصولات یک برند را خریداری کنند.

تعداد فالوورهای یک پیج، عنصر کلیدی موفقیت در اینستاگرام نیست؛ بلکه به هنگام تبلیغات باید نرخ تعامل مخاطب در پیج را ارزیابی کنید. برای دانستن این نرخ کافی است تعداد لایک و کامنت های پست های اینستاگرام با تعداد کل فالوورهای مقایسه کنید؛ البته ابزارهای آنلاینی هستند که می توانند به شما در محاسبه نرخ تعامل یک پیج کمک کنند.

تولید پست های تعاملی و ویروسی



اگر بتوانید محتوایی تولید کنید که مخاطب را درگیر کند، مطمئن باشید بازخورد خوبی نیز خواهید داشت. مخاطب به دنبال محتوایی تک و سرگرم کننده است، پس به هیچ عنوان به دنبال کپی برداری از پیج های رقبایتان نباشید. می توانید از ایده های آن ها راهنمایی بگیرید و کپی محتوای آن ها باعث می شود اعتبار پیج تان زیر سؤال برود. نکته بسیار مهم دیگر در تولید محتوای تعاملی، شناخت نیازها و علایق مخاطبان پیج تان است؛ هر اندازه بتوانید محتوایی مطابق سلیقه مخاطبان تان تولید کنید، نرخ تعامل بیشتری نیز دریافت خواهید کرد.

مطمئن باشید با تولید محتوای اصولی و برنامه ریزی شده، به مرور زمان طیف مخاطبین تان نیز افزایش می یابد. داشتن سیر صعودی در تعداد فالوورها و افزایش میزان درگیری مخاطبان، می تواند اعتماد برندها برای همکاری با پیج شما را افزایش دهد و شانس به درآمد رسیدن پیج تان بالا رود. مطمئن باشید پیج هایی که می توانند سلیقه فالوورهای خود را شناسایی کنند و محتوایی متناسب با آنها تولید کنند، در مسیر درست درآمدزایی از اینستاگرام گام برمی دارند.

چطور می توان نرخ تعامل پیج اینستاگرامی را افزایش داد؟

اینستاگرام علاوه بر جنبه تجاری یک جنبه سرگرم کننده نیز دارد؛ سعی کنید از این بُعد سرگرم کننده برای ایجاد تعامل با فالوور هایتان استفاده کنید. بدین منظور پیشنهاد می کنیم محتوای جذاب و سرگرم کننده تولید کنید؛ توجه کنید منظور از تولید محتوای سرگرم کننده، محتوای فان نیست. محتوای فان زمانی به درد پیج شما می خورد که واینر باشید؛ در غیر اینصورت به احتمال زیاد فالوور هایتان با دیدن محتوای خنده دار در پیج شما عصبانی شده و پیج تان را آنفالو کنند.

منظور ما از محتوای سرگرم کننده برای بلاگرها و یا کسب و کارها، تولید محتوایی از جنس مخاطب می باشد. یعنی محتوایی که در کنار معرفی یک محصول یا خدمتی و یا آموزش دادن مطلبی برای او جالب و خلاقانه به نظر بیاید.

پیج هایی موفق به فروش در اینستاگرام می شوند، که می توانند محتوایی تولید کند که مخاطبان خود را درگیر کنند. بنابراین از استوری ها گرفته تا پست هایی که در پیج تان منتشر می کنید، علاوه بر اینکه پیام اصلی کسب و کار شما را منتقل می کند، باید سرگرم کننده نیز باشد. محتوایی که بتوانید مخاطب را درگیر کند و در نهایت تاثیر مثبتی بر روی آن ها بگذارد منجر به افزایش فروش پیج تان می شود.

میزان تعامل فالوورهای یک پیج نقش موثرتری از تعداد فالوورهای آن در نرخ تبدیل و میزان فروش پیج دارد.

آیا خرید فالوور در افزایش کسب درآمد از اینستاگرام تاثیرگذار است؟



اگر در ابتدای راه هستید، به احتمال زیاد با اکتفا بر تولید محتوا نتوانید فالوور برای پیج تان جذب کنید. تعداد فالوورهای یک شاخص اعتبار سنجی برای پیج های کاری می باشد و بسیاری از کاربران اینستاگرام با دیدن تعداد بالای فالوورهای یک پیج تصمیم به بازدید از پیج می کنند.

بعد از تعداد فالوورهای پیج، میزان لایک و کامنت پست های توجه کاربر را به خود جلب می کند. پس شما برای بالا بردن نرخ تعامل پیج تان به فالوور نیاز دارید، پس در گام اول باید هر طوری شده تعدادی فالوور در پیج تان داشته باشید تا افراد ترغیب به بازدید از پیج شما شوند.

یکی از راه های سریع جذب فالوور، خرید فالوور اینستاگرام است؛ در مدت زمان کوتاهی می توانید تعداد فالوورهای صفحه خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهید. توجه کنید فالوورهای واقعی و فعال از یک منبع معتبر خریداری کنید تا در پیج شما تعامل داشته باشند. خرید فالوور در صورت واقعی بودن قطعاً به افزایش تعامل پیج تان کمک خواهد کرد.

البته فراموش نکنید بعد از خرید فالوور بایستی با تولید محتوای جذاب نرخ تعامل پیج تان را افزایش دهید؛ در غیر اینصورت تمام تلاش های شما به هدر می رود. پس یادتان باشد بجای تمرکز بر بالا بردن تعداد فالوورهای پیج تان بهتر است برای فالوور هایتان وقت بگذارید و صرفاً جهت رفع تکلیف محتوا تولید نکنید. اگر شما و یا برندان یک چهره محبوب در اینستاگرام باشد، افراد زیادی از شما خرید می کنند. در واقع به نوعی در اینستاگرام برندسازی می کنید و حتی اگر قیمت محصولات و یا خدمات شما بالاتر هم باشد، به دلیل محبوبیتی که دارید مردم از شما خرید می کنند.

نتیجه گیری

با مطالعه این مقاله متوجه شدید تعداد فالوورهای پیج همیشه عامل اصلی برای افزایش درآمد پیج ها به شمار نمی رود. با تعداد فالوور کم نیز می توانید درآمد خوبی از اینستاگرام کسب کنید، اما این بدان معنا نیست که داشتن فالوورهای زیاد بر درآمد شما تاثیری ندارد.

عقل بسیاری از اسپانسرهای تبلیغاتی در چشمشان است و تعداد فالوورها برای آنها مهمتر از هر چیز دیگری است. در این میان پیج های فروشگاههای باندازه، بلاگرها و یا اینفلوئنسرهای نیازی به بالا بردن تعداد فالوورهای پیج شان ندارند ولی در هر صورت بازهم در نگاه اول تعداد فالوورها باید برای بازدیدکنندگان آن ها قابل قبول باشد. شما به راحتی می توانید با تکنیک ساده خرید فالوور واقعی، تعداد فالوورهای پیج خود را بالا ببرید و در گام بعدی پست ها و استورهای چالش برانگیز جهت برقرای ارتباط با فالوور هایتان منتشر کنید. سعی کنید اعتبار برند خود را بقدری بالا ببرید که فالوور هایتان را به مشتریان وفادار پیج تان تبدیل کنید.

امیدوارم در این مقاله از دیجی فالوور توانسته باشیم به سوالات شما پاسخ دهیم؛ اگر سوالی یا پیشنهادی در مورد این مقاله دارید در قسمت دیدگاه به اشتراک بگذارید.

منبع

دیدگاهتان را بنویسید

نشانی ایمیل شما منتشر نخواهد شد. بخش های مورد نیاز علامت گذاری شده اند *

دیدگاه *

نام *

ایمیل *

من ربات نیستم

reCAPTCHA
حریم خصوصی - شرایط

فرستادن دیدگاه