

5/5 - (1 امتیاز)



اینستاگرام در ظاهر یک شبکه اجتماعی است، اما این روزها با توجه به امکاناتی که به کاربرهای خود ارائه میدهد، به بستری مناسب برای فعالیت کسب و کارها و افزایش فروش آن ها تبدیل شده است. در صورتی که شما هم قصد داشته باشید سهمی در این بازار پرسود داشته باشید، در اولین قدم باید یک پیج تخصصی برای فروش راه اندازی کنید.

البته نکته مهمی که برای فروش کالا و یا خدمت خود در اینستاگرام حتما باید به آن توجه کنید، تعداد دنبال کننده ها و لایک و کامنت های مربوط به صفحه شما است. جذب فالوور یکی از سخت ترین کارها در اینستاگرام است که باید توجه ویژه ای به آن داشته باشید. البته با کمک سایت دیجی فالوور و خدماتی که دارد، می توانید سریع تر به تعداد فالوورهای لازم دسترسی پیدا کنید.

با توجه به رقابت بسیار بالایی که در فضای اینستاگرام وجود دارد، شاید فردا برای راه اندازی پیج دیر باشد؛ به همین دلیل بهتر است که همیت الان به طور جدی اولین قدم خود را در این راستا بردارید.

در این مقاله هر چیزی که باید در مورد راه اندازی پیج فروش بدانید را با شما به اشتراک خواهیم گذاشت. همچنین در مورد روش های درآمدزایی از این حوزه توضیحاتی را به شما خواهیم داد.

راه اندازی پیج فروش در اینستاگرام

درست است که اینستاگرام یک بستر مجازی و آنلاین برای به اشتراک گذاشتن لحظات کاربرها می باشد، اما کسب و کارها و فروشگاه های مختلف از فرصت های بی نظیری که در این اپلیکیشن وجود دارد، برای معرفی کالا و خدمات خود استفاده میکنند. جالب است بدانید که این ایده جواب داده و افرادی وجود دارند که از این راه درآمدهای بالایی را هر ماه کسب میکنند.

شما هم میتوانید با فعالیت در اینستاگرام درآمد مناسبی را داشته باشید که در ادامه در مورد آن توضیحات بیشتری را خواهیم داد؛ اما قبل از آن بهتر است که اولین قدم را که افتتاح یک حساب کاربری در اینستاگرام است، بردارید. برای این کار کافی است که مراحل زیر را دنبال کنید:

1. در صورتی که اپلیکیشن اینستاگرام را ندارید، از منابع معتبر آن را دانلود و نصب کنید.
2. یک نام تجاری مناسب را برای پیج خود انتخاب کنید. (بهتر است که این نام کوتاه، با مفهوم و مرتبط با حوزه فعالیت شما باشد.)
3. یک بیو حرفه ای برای کسب و کار خود بنویسید. (بهتر است بیو شامل شماره تماس و توضیحاتی مختصر در مورد کاری که انجام میدهید، باشد.)
4. از عکس های با کیفیت برای معرفی کالا و محصولات خود استفاده کنید.
5. برای معرفی محصولات خود کپشن های جذاب بنویسید و توضیحات کاملی را در مورد آن ارائه دهید.
6. در مورد نحوه ارسال کالا و پرداخت هزینه های مربوط به آن، شفاف سازی کنید.

کسب درآمد با پیج فروش در اینستاگرام چگونه است؟

به طور کلی افرادی که قصد دارند با این روش از اینستاگرام درآمد داشته باشند را میتوانیم به دو دسته تقسیم کنیم. دسته اول افرادی هستند که میخواهند با راه اندازی یک پیج فروش، محصولات خود را به فروش برسانند. همچنین گروه دوم هم شامل افرادی می باشد که قصد فروش محصولات فرد دیگری را دارند و یا هنوز تصمیم نگرفته اند چه چیزی را به فروش برسانند.

در ادامه این مقاله روش هایی را برای هر دو دسته پیشنهاد خواهیم داد تا بتوانند به درآمد مناسبی از این روش برسند. البته به این نکته توجه داشته باشید که هر دو گروه به تعداد بالایی فالوور احتیاج دارند تا بتوانند در ابتدای مسیر فعالیت خود، اعتماد مشتریان را جلب کنند. خدمات سایت دیجی فالوور میتواند در این زمینه برای هر دو دسته مفید واقع شود.

انتخاب محصول برای فروش در اینستاگرام

افرادی که میخواهند با پیج خود محصولات، کالا و یا خدمات خود را بفروش برسانند، از همان اول زمینه فعالیت خود را مشخص کرده اند؛ روی صحبت ما در این بخش با دسته دومی است که هنوز نمی دانند چه چیزی را قرار است به فروش برسانند.

توجه داشته باشید که اینستاگرام بستری برای تعامل با میلیون ها نفر می باشد، به همین دلیل بهتر است از کالاهایی برای فروش استفاده کنید که محبوبیت بالایی را دارند.

همچنین به این نکته توجه داشته باشید که هیچ ضرورتی برای فروش کالا فیزیکی در اینستاگرام نیست و شما میتوانید یک محصول دیجیتال، خدمت آنلاین و یا خلق ارزش در بستر اینترنت را به مشتری خود ارائه دهید. لیست زیر تعدادی از کالاهای پرفروش در بستر اینترنت و اینستاگرام می باشد که میتوانید از آن ها ایده ای را برای فروش کالا پیدا کنید:

تا فروش صنایع دستی محلی و آثار هنری مختلف

تا فروش انواع پوشاک، کیف و کفش

تا فروش بدلیجات و زیورآلات

تا فروش محصولات خوراکی که خانگی هستند

تا فروش کتاب فیزیکی و الکترونیکی

تا فروش لوازم جانبی برای گوشی های موبایل

تا فروش وسایل آرایشی و بهداشتی

تا فروش باکس هدیه و عروسک در مناسبت های مهم

چطور فروش بیشتری در اینستاگرام داشته باشیم؟

به طور کلی برای افزایش فروش کالا و محصولات که دارید، میتونید از تکنیک های بازاریابی و جلب اعتماد مشتریان خود استفاده کنید. متأسفانه بسیاری از افراد در اولین ماه های آغاز فعالیت خود، نمی توانند به درآمد مدنظر خود برسند و به همین دلیل این حوزه را رها میکنند؛ در حالی که با رعایت نکاتی ساده در بازاریابی و معرفی محصولات، میتوانید فروش خود را به میزان قابل توجهی بیشتر کنید.

یکی از نکات مهمی که بر میزان فروش شما تاثیر خواهد گذاشت، تعداد فالوورها است. پیج هایی که دنبال کننده های آن ها بیشتر باشد، شانس بیشتری را برای به نمایش گذاشتن محصولات خود دارند که این موضوع تاثیر بسزایی را در افزایش فروش آن ها می گذارد. داشتن فالوور بالا در روزهای ابتدایی، کمی سخت و غیرممکن به نظر میرسد، اما شما میتوانید از خدمات سایت دیجی فالوور برای این منظور استفاده کنید.

در ادامه تعدادی از تکنیک های مهم و کاربردی که می توانند بر روی میزان فروش شما تاثیر مثبتی را داشته باشند، ذکر کرده ایم. امیدواریم که با رعایت این موارد، بتوانید میزان فروش و درآمد حاصل از اینستاگرام خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهید.

1. ساخت یک پروفایل بهینه

داشتن یک پروفایل کامل و به اشتراک گذاشتن آن، می تواند برای مخاطب این امکان را فراهم کند که در یک نگاه، اطلاعات کاملی را در مورد شما و کسب و کارتان بدست آورد. این موضوع در جهت جلب اعتماد مشتری ها اهمیت بالایی را دارد.

2. معرفی کامل محصولات و انتشار عکس های باکیفیت



با این کار مخاطب میتواند در کمترین زمان ممکن، بیشترین اطلاعات را در مورد محصولات شما بدست آورد. همچنین به اشتراک گذاری تصاویر با کیفیت، برای نشان دادن مرغوب بودن کالای شما اهمیت بسیاری را دارد.

3. تعداد فالوور و نرخ تعامل بالا

هر چقدر دنبال کننده های بیشتری را داشته باشید و تعداد لایک و کامنت های پست های شما هم بیشتر باشد، امکان جلب اعتماد مخاطب فراهم میشود. برای افزایش دنبال کننده های پیج فروش خود و بدست آوردن نرخ تعامل مناسب، می توانید از خدمات سایت دیجی فالوور استفاده کنید.

4. تاثیر ویدیو را دست کم نگیرید

هر نوع محتوا، تاثیر متفاوتی را بر روی دنبال کننده های شما خواهند گذاشت. به طور کلی تاثیر پست های ویدیویی بسیار بیشتر از عکس و یا متن است. به همین دلیل پیشنهاد می دهیم که بیشتر از این نوع محتوا بهره ببرید.

5. رضایت مشتریان قبلی خود را منتشر کنید

برای اینکه بتوانید بازدیدکنندگان صفحه خود را به مشتری تبدیل کنید، باید بتوانید دیوار بی اعتمادی که بین شما و مشتریان وجود دارد را تخریب کنیم. به اشتراک گذاشتن نظرات مثبت خریداران و مشتری های قبلی در این زمینه به شما کمک خواهد کرد.

6. فعالیت منظم و مستمر کلید موفقیت شماست

فعالیت مداوم و پیوسته در اینستاگرام می تواند کسب و کار شما را در ذهن مخاطبین شما، ماندگار و همیشگی کند. از طرفی هر چه عمر پیج فروش شما بیشتر باشد، جذب فالوور راحت تر و میزان اعتماد و فروش شما هم بیشتر خواهد شد.

7. فالوور های خود را به چالش بکشید

سعی کنید با ترغیب و یا تحریک فالوورهای خود، آن ها را به شکل زیر پوستی و نامحسوس مجبور کنید تا شما و محصولات شما را به افراد دیگری هم معرفی کنید. این نوع از بازاریابی تا حد زیادی برای جذب مشتری های جدید و افزایش فروش کالا و خدمات شما تاثیر خواهد داشت.

جمع بندی

فروش در اینستاگرام یکی از داغ ترین و پر بحث ترین روش های کسب درآمدی میباید که تمامی افراد میتوانند در این حوزه فعالیت کنند. در این مقاله سعی کردیم تا در مورد چگونگی فروش با یک صفحه مجازی در اینستاگرام، با شما گفتگو کنیم. همچنین روش هایی که میتوانید از آن ها برای افزایش فروش خود استفاده کنید را هم معرفی کردیم.

البته اصل مهمی که برای فروش در اینستاگرام وجود دارد، تعداد فالوورهای یک پیج فروش میباشد. برای افزایش دنبال کننده های خود در ابتدای مسیر فروش آنلاین، میتوانید از خدمات خرید فالوور و خرید پیج اینستاگرام واقعی سایت دیجی فالوور بهره ببرید. به این ترتیب جلب اعتماد مخاطب و رسیدن به اولین تجربه فروش، بسیار سریعتر از آنچه که تصورش را می کنید، برایتان اتفاق خواهد افتاد.

سوالات متداول کسب درآمد از اینستاگرام

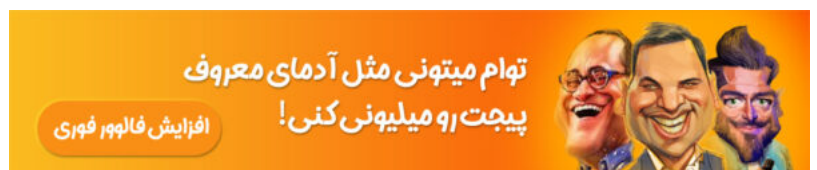
+ بهترین روش کسب درآمد از اینستاگرام بدون سرمایه چیست؟

- کسب درآمد با پیج فروش در اینستاگرام چگونه است؟

به طور کلی افرادی که قصد دارند با این روش از اینستاگرام درآمد داشته باشند را میتوانیم به دو دسته تقسیم کنیم. دسته اول افرادی هستند که میخواهند با راه اندازی یک پیج فروش، محصولات خود را به فروش برسانند. همچنین گروه دوم هم شامل افرادی می باشد که قصد فروش محصولات فرد دیگری را دارند و یا هنوز تصمیم نگرفته اند چه چیزی را به فروش برسانند.



جستجو ...



فالوور