

5/5 - (1 امتیاز)



امروزه شیوه تجارت با سالیان گذشته تفاوت بسیار زیادی پیدا کرده است. به طوری که می‌توانید به کمک ایده‌های خلاقانه و تنها در بستر اینترنت، محصولات و خدمات خود را به تمام نقاط کشور از شمال گرفته تا جنوب بفروشید.

به دلیل این که اپلیکیشن اینستاگرام جذابیت خاصی برای مخاطبان دارد، تنها با راه‌اندازی یک صفحه تجاری قادر خواهید بود به درآمد قابل توجهی برسید. در حال حاضر حدود ۶۰ درصد از اکانت‌های این شبکه اجتماعی را پیج‌های

فروشگاهی تشکیل می‌دهد. به همین دلیل تصمیم گرفتیم که در این مقاله شما را با راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاه آشنا کنیم.

اروش عالی برای ارتقا صفحات اینستاگرامی فروشگاه

روش اول: اپلیکیشن اینستاگرام را به خوبی بشناسید

لازمه فعالیت در اینستاگرام و کسب درآمد در این فضا، شناخت کافی از قسمت‌های مختلف این اپلیکیشن است. طراحان اینستاگرام قابلیت‌ها و امکانات مختلفی را برای بخش‌های مختلف آن در نظر گرفته‌اند و هر کاربر با توجه به نیاز خود از این قابلیت‌های منحصر به فرد استفاده می‌کند.

از جمله امکاناتی که در این اپلیکیشن وجود دارد، می‌توان به هشتگ گذاری، تگ کردن، منشن کردن، کپشن و غیره اشاره نمود. این ابزارها باعث شده است که تمام امکانات لازم برای تولید یک محتوای جذاب و کاربر پسند را در اختیار داشته باشید.

از جمله قابلیت‌های مفید و کاربردی اینستاگرام، Insight است که امکان تحلیل و ارزیابی عملکرد ادمین اکانت‌های بیزینسی را فراهم کرده است. آشنایی با این ابزارها و تسلط بر آن‌ها به موفقیت بیشتر شما منجر شده و باعث می‌شود که بتوانید فروشگاه اینستاگرامی خود را ارتقا دهید.

روش دوم: محتوای باکیفیت به اشتراک بگذارید

یکی از مهم‌ترین اقدامات و راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاه، انتشار پست است. محتوای باکیفیت تاثیر فوق‌العاده زیادی بر روی افزایش فروش شما دارد. به همین دلیل باید یک استراتژی مناسب برای تولید محتوا داشته باشید. برای مثال از عکس‌های مناسب در پست‌ها استفاده کنید، همچنین لازم است که در تولید محتوای ویدیویی خلاقیت به خرج دهید.

زمانی که پست‌ها نظر مثبت فالوورها را جلب کنند، آن‌ها از طریق لایک کردن و کامنت گذاشتن رضایت خود را نشان می‌دهند و با این کار نرخ تعامل پیج اینستاگرام شما افزایش بالا می‌رود. از این‌رو بهتر است که به جای تمرکز کردن بر روی کمیت و تعداد محتوا، روی کیفیت آن کار کنید.

روش سوم: یک عکس پروفایل حرفه‌ای انتخاب کنید

تصویری که برای پروفایل اینستاگرام خود انتخاب می‌کنید، زمینه فعالیتتان را نشان می‌دهد. بنابراین بهتر است که از عکس‌های شاخص و مناسب استفاده نمایید. یک عکس شلوغ و پر از نوشته قطعاً نتیجه مطلوبی را در پی نخواهد داشت.

روش چهارم: بيو پيچ تجاری خود را به بهترین شکل بنویسید

آنچه که در نگاه اول توجه مشتریان را به خود جلب می‌کند، بيو فروشگاه اینستاگرامی شما است. پس باید اطلاعات کامل و دقیقی را در مورد زمینه فعالیت خود در متن بيو قرار دهید. مواردی از قبیل نام پیج فروشگاه‌های و شعار اصلی آن حتماً باید در این متن گنجانده شود. همچنین در صورت لزوم بهتر است که شماره تماس و آدرس فروشگاه خود را نیز در بخش بيو قرار دهید.

اشتباهی که بسیاری از ادمین اکانت‌های بیزینسی مرتکب می‌شوند، این است که اطلاعات غیرضروری و طولانی را در بيو قرار می‌دهند که نه تنها مشتری را جذب نمی‌کند، بلکه او را از صفحه فراری می‌دهد.

روش پنجم: از قدرت تبلیغات برای معرفی پیج خود بهره بگیرید

از جمله راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاه‌های، تبلیغات توسط اینفلوئنسرها است. به این منظور کافیست که تبلیغات برند خود را در صفحاتی که در حوزه کاری شما فعالیت دارند، قرار دهید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید، این است که تبلیغات را به عهده اینفلوئنسرهای توانا بسپارید، تا بتوانند محصولات و خدمات شما را به خوبی به دنبال‌کنندگان خود معرفی نمایند.

تبلیغات برای شما هزینه‌هایی را در پی خواهد داشت؛ اما در کم‌ترین زمان ممکن می‌توانید فالوور واقعی جذب کرده و آن‌ها را به مشتری تبدیل کنید.

روش ششم: از استوری برای معرفی محصولات خود استفاده کنید

این روزها استوری در بین کاربران اینستاگرام محبوبیت فراوانی دارد. به طوری که در طول روز حدود ۵۰۰ میلیون استوری در این شبکه اجتماعی به اشتراک گذاشته می‌شود. بنابراین توصیه می‌شود از قدرت این ابزار برای معرفی محصولات و ارتقاء فروشگاه اینستاگرامی خود کمک بگیرید.

برای این‌که در فضای مجازی بهتر دیده شوید، باید استوری خود را به بهترین شکل طراحی کنید. بهتر است ابزارهای خود اینستاگرام را برای زیباتر کردن استوری به کار ببرید. توصیه می‌شود که در بخش استوری حتماً گزینه‌های نظرسنجی

از مخاطبان را نیز قرار دهید، تا بازخورد بهتری از کاربران بگیرید.

روش هفتم: به قوانین اینستاگرام توجه ویژه داشته باشید

به منظور ارتقاء پیج فروشگاه خود ضروری است که به الگوریتم‌های Instagram توجه خاص داشته باشید. عدم توجه به قوانین اینستاگرام سبب می‌گردد که از سوی الگوریتم‌ها به عنوان اسپم شناخته شوید و دیگر نتوانید در این فضا فعالیت کنید. چه بسا ممکن است که زحمات چندین ساله شما در نتیجه توجه نکردن به هوش مصنوعی اینستاگرام هدر رود.

روش هشتم: با فالوورها تعامل مناسب داشته باشید

یکی از راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاه برقراری ارتباط مناسب با مخاطبان می‌باشد. با توجه کردن به نیازها و خواسته‌های مخاطبان و جلب اعتماد آن‌ها می‌توانید بازدید، کامنت و لایک بیشتری دریافت کرده و نرخ تعامل پیج خود را افزایش دهید. به موازات آن هم شانس بیشتری برای ورود به صفحه اکسپلور و جذب فالوور جدید خواهید داشت.

توصیه می‌شود که یک تعامل همه جانبه در فضای این شبکه اجتماعی داشته باشید. به‌عنوان مثال علاوه بر ارتباط مناسب با فالوورها و سایر کاربران، لازم است که با پیج‌های رقیب نیز تعامل مطلوبی برقرار کنید. این شیوه باعث بیشتر دیده شدن شما در اینستاگرام شده و در نهایت به کسب درآمد زیادتر منجر می‌گردد.

روش نهم: با اخبار روز دنیا همراه شوید

در پیج فروشگاه خود تنها به انتشار پست‌های تبلیغاتی بسنده نکنید؛ بلکه گاهی لازم است که به موضوعات روز دنیا نیز توجه داشته باشید. هنگامی که اتفاق مهمی می‌افتد، بهتر است که آن را در قالب یک استوری منتشر کنید و از این طریق به مخاطبان نشان دهید که از اخبار روز دنیا آگاه هستید. با این کار می‌توانید واکنش بسیار خوبی را از مخاطبان دریافت نمایید.

روش دهم: برنامه‌ای برای انتشار لایو داشته باشید



برگزاری لایوهای هفتگی نقش موثری در ارتقاء پیج اینستاگرامی شما ایفا می‌کند. بهتر است در لایوها به طور زنده به پرسش‌های مخاطبان پاسخ دهید و از این طریق به بهترین شکل با آن‌ها ارتباط برقرار نمایید. توصیه می‌شود که تعدادی از محصولات مهم خود را از طریق لایو به مشتریان معرفی کنید، تا اعتماد آن‌ها کاملاً جلب شود.

روش یازدهم: از هشتگ‌های مناسب استفاده کنید

همانطور که همه ما می‌دانیم، افراد برای یافتن مطالب مورد علاقه خود هشتگ‌ها را جستجو می‌کنند. بنابراین می‌توانید تعدادی از هشتگ‌های پرطرفدار را با پست‌های خود مرتبط کنید تا سایر بازدیدکنندگان اینستاگرام عکس‌ها و مطالب شما را ببینند. این ساده‌ترین راه برای افزایش نوردهی اینستاگرام شماست. اگر مطالب شما دقیقاً مطابق با اشتیاق آن‌ها است، به شما تبریک می‌گوییم، ممکن است طرفداران جدیدی پیدا کنید.

اما در عین حال، در اینجا چند نکته برای شما در هنگام استفاده از هشتگ وجود دارد:

(1) باید مرتبط باشد و سعی کنید آن را ساده کنید

(2) از هشتگ های خاص و منحصر به فرد به جای کلمات مبهم استفاده کنید.

(3) به یاد داشته باشید که با آخرین روندها همراه باشید.

(4) شما همچنین می توانید تعامل با نام تجاری خود را ایجاد کنید.

(5) هشتگ های زیادی اضافه نکنید. بر اساس برخی داده های معتبر، پستی با حدود 11 هشتگ مناسب ترین است.

نتیجه گیری

امروزه صاحبان بسیاری از مشاغل برای کسب درآمد بیشتر اقدام به راه اندازی صفحات بیزینسی در اینستاگرام کرده اند. رسیدن به سود دلخواه در این فضا نیازمند رعایت یک سری فاکتورها می باشد. در این مقاله تلاش کردیم که شما را با تعدادی از راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاههای آشنا کنیم. توجه به این مولفه ها باعث می شود که در کوتاه ترین زمان ممکن به موفقیت برسید. شما می توانید با **خرید پیج اینستاگرام** از سایت دیجی فالوور پیج فروشگاه خود را راه اندازی کنید.

سوالات متداول

- یکی از مهم ترین اقدامات و راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاههای چیست؟

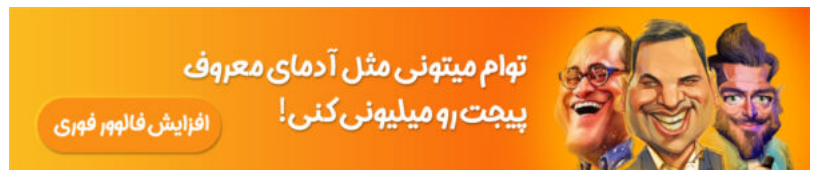
یکی از مهم ترین اقدامات و راهکارهای رشد سریع پیج فروشگاههای، انتشار پست است. محتوای باکیفیت تاثیر فوق العاده زیادی بر روی افزایش فروش شما دارد. به همین دلیل باید یک استراتژی مناسب برای تولید محتوا داشته باشید.

– چند راه کار برای رشد سریع پیج اینستاگرام وجود دارد؟

روش ها ی زیادی وجود دارد مثل روش اول: اپلیکیشن اینستاگرام را به خوبی بشناسید – روش دوم: محتوای باکیفیت به اشتراک بگذارید – روش سوم: یک عکس پروفایل حرفه‌ای انتخاب کنید



جستجو ...



فالوور

فالوور باکیفیت ارزون شده! 

ایرانی اما واقعی! فالوور می‌گم 

فالوور هم خارجیش خوبه (: 

فیکه ولی به تست بزن 

لایک