

# اینستاگرام در کسب و کار



از آموزش مقدماتی  
تا تبدیل شدن به یک کاربر حرفه ای

نکات طلایی و کاربردی بکار گیری اینستاگرام در کوتاهترین زمان با  
بیشترین بازده در کسب و کار

مدیران ایران





## فهرست مطالب :

هشتگ ها	اینستاگرام چیست و چرا باید از آن استفاده کرد ؟
به روز رسانی پروفایل	تأثیرات استفاده از عکس
نکات کلیدی استفاده از اینستاگرام	روش تهیه و نصب اینستاگرام
استفاده از خدمات موقعیت جغرافیایی	روش انتخاب عکس برای پروفایل
	آپلود عکس در اینستاگرام
	نحوه اشتراک گذاری عکس در اینستاگرام

## اینستاگرام چیست و چرا باید از آن استفاده کرد ؟

اینستاگرام (Instagram) یک شبکه اجتماعی اشتراک گذاری تصاویر است . این روزها اینستاگرام محبوبیت خاصی در بین جوانان پیدا کرده و فیس بوک دیگر آن محبوبیت قبلی را ندارد. شبکه های اجتماعی پر طرفدار دیگری نیز مانند توئیتر، فرندفید و گوگل پلاس نیز کاربران زیادی دارند اما چیزی که باعث مقبولیت بیشتر این شبکه شده، این است که علاوه بر این که هنوز فیلتر نشده ، استفاده آسان و راحت و دید بصری خوبی را در اختیار مشترکان خود قرار می دهد.

این محبوبیت اینستاگرام می تواند ابزاری مفید برای برندها باشد تا بتوانند محصولات خود را معرفی کنند و حتی به فروش برسانند.

با استفاده از اینستاگرام می توانید عکس بگیرید و در شبکه های اجتماعی همچون فیس بوک و توئیتر به اشتراک بگذارید. گفته می شود که اینستاگرام رشدی بیشتر از فیس بوک خواهد داشت و با شیب تندی روزانه بر فالوور های آن اضافه می شود و مورد توجه ویژه و استقبال همگان قرار گرفته است ، بنابراین اینستاگرام و دیگر شبکه های اجتماعی می توانند نقش اساسی در شناساندن برند شما داشته باشند.

با توجه به فعال بودن و امکان دسترسی به این شبکه اجتماعی قدرتمند و پر طرفدار در ایران شاهد حضور کاربران ایرانی بسیار زیاد و همچنین شرکتها و سازمانهای ایرانی در این شبکه اجتماعی هستیم تا جایی که مشاهده می شود سازمانهای دولتی، بانکها و مراکز درمانی و عمومی دولتی و خصوصی و همچنین افراد مشهور ایرانی بسیاری در اینستاگرام حضور دارند.

همانطور که می دانید شرکت های بزرگ تجاری همانند مایکروسافت ، به هیچ عنوان به دنبال نیازهای کاربران نمی گردند بلکه آنها نیازهای کاربران را جهت دهی می کنند ، یعنی آنها به کاربران اعلام می کنند که شما چه چیزی نیاز دارید !

شما زمانی که کمی تا حدودی برند خود را ایجاد نمودید می توانید با بیان اینستاگرام ، ولوله ای از این شبکه اجتماعی به پا کنید . تا به حال به دلیل محبوبیت فیسبوک در ایران فکر کرده اید ؟ فقط به این دلیل بود که یک نفر از آن استفاده کرد ، آن یک نفر به دیگری گفت و همینطور به صورت ویروسی خبر وجود فیسبوک منتقل شد و امروزه یکی از بازارهای داغ میان ایرانیان است .



شما می توانید با اینستاگرام هم همین کار را انجام دهید. توسعه دهنده اینستاگرام، فیسبوک است که نشان می دهد شباهت های بازاریابی و نقش تولید بازار در این فضا چگونه می تواند رو به رشد باشد امکان اشتراک گذاری آسان عکس ها و تصاویر مزیت بسیار بزرگی برای کسب و کارها است (شرکت ها، اشخاص، محصولات، معرفی خدمات و ...). این امکان، ثبت رویدادها، کنفرانس های صنعتی و گروه های کاربری، محصولات تولیدی، خدمات قابل ارائه و غیره را فراهم کرده و میدان دید آنها را افزایش می دهد. مشتریان دائم و احتمالی، محتواهای نمایشی را دوست دارند بنابراین دقت کنید که در محتواهای بازاریابی خود دائما از عکس و تصویر استفاده کنید.

باید به پروفایل های تان در شبکه های اجتماعی مانند ویتروینی برای کسب و کارتان نگاه کنید. چیزی که اینستاگرام را به عنوان یک ابزار بازاریابی از دیگر شبکه های اجتماعی بهتر کرده است، امکان ایجاد تزئینات و زیبایی های بیشتر است. می توانید با قراردادن تصاویر زیبا از محصولاتتان کاربران را جذب کنید و در این تصاویر، از نورپردازی، رنگ ها و افکت هایی استفاده کنید که هرچه بیشتر به زیبایی محصول یا پیام تصویری تان بیافزاید. هرچه عکس ها، با کیفیت تر و زیباتر باشند، بهتر است.

## استفاده از عکس چه تأثیری دارد؟

• **جلب احساسات** : یک محتوای نمایشی به گونه ای احساسات بازدید کننده را تحت تاثیر قرار می دهد که یک محتوای متنی قادر به اینکار نیست. بواسطه اپلیکشن هایی که اشتراک گذاری عکس ها و تصاویر آسان کرده، استفاده از متن در رده دوم اهمیت قرار می گیرد.

• **ایجاد صمیمیت** : عکس ها جنبه خصوصی شرکت شما را نمایان می کنند. اکنون مشتریان دائم و احتمالی می توانند از طریق عکس ها و بدون رد و بدل ایمیل با پیغام های مربوطه با برند شما ارتباط برقرار کنند.

• **سرگرمی ها** : در دنیای کسب و کار استفاده از اپلیکشن های اشتراک گذاری تصویر و عکس یک فرصت عالی برای شماست تا مشتریان خود را از طریق مسابقات و سایر کمپین های تصویری به روشی لذت بخش سرگرم کنید.



**جالب است بدانید که اینستاگرام :**

بیش از ۳۰۰ میلیون کاربر دارد !

بیش از ۲۰۰ میلیون کاربر فعال ماهانه دارد !

بیش از ۲۰ میلیارد عکس در اینستاگرام قرار داده شده است !

بیش از ۱,۶ میلیارد لایک از طرف فالور ها در اینستاگرام به صورت روزانه ثبت می شود !

حالا شما به عنوان یک فروشنده و کسی که می خواهید در تجارت خود موفق باشد چگونه کار تبلیغات را انجام می دهید؟ ترجیح می دهید از بازاریابی سنتی استفاده نمایید یا بازاریابی اینترنتی و یا در این زمینه چه شبکه اجتماعی را مد نظر دارید و چه رسانه ای را انتخاب می نمایید؟ قطعاً به دنبال رسانه هایی خواهید رفت که طرفداران بیش تری دارند و بیش تر مورد توجه کاربران قرار گرفته و پر رفت و آمد تر هستند.

در این قسمت می خواهیم روش استفاده از اینستاگرام را از مقدماتی تا حرفه ای آموزش دهیم.



## چگونه اینستاگرام را تهیه و نصب کنیم؟

برای استفاده از اینستاگرام به یک تلفن همراه نیاز دارید و یا می توانید از کامپیوتر خود از اینستاگرام استفاده نمایید. اما با توجه به روند رسانه های اجتماعی که حرکت به سوی استفاده از موبایل، استفاده از اپلیکیشن های موبایلی به جای صفحات وب، تنبلی در استفاده و کوتاه شدن فرایند دسترسی حتی یک مرحله کاهش است، استفاده از موبایل برای این منظور مرسوم تر است. بهتر است قبل از اینکه بخواهید از اینستاگرام برای تجارت استفاده کنید، یاد بگیرید چطور می توانید از آن استفاده شخصی داشته باشید. بهتر است در استفاده از این برنامه تجربه پیدا کرده و خصوصیات متفاوت آن را در استفاده های شخصی تجربه کند.

## نصب اینستاگرام برای موبایل

برای این منظور باید ابتدا برنامه مورد نظر را از یکی از مارکت های ارائه کننده این برنامه تهیه کنید. این برنامه در مارکت های مختلف به صورت رایگان عرضه می شود. شما می توانید با استفاده از اپلیکیشن مارکت بازار، این برنامه را با استفاده از گوشی موبایل هوشمند خود دانلود نمایید. در مرحله بعد، اکانت مورد نظر خود را با توجه به دلیل استفاده از اینستاگرام انتخاب کنید و بسازید. قبل از این کار می توانید با مراجعه به سایت « [Namechk.com](http://Namechk.com) » و چک کردن نام کاربری مورد نظر، از وجود این نام در سایر شبکه های اجتماعی دیگر و امکان استفاده از این نام مطلع شوید. بهتر است از نام کاربری که منحصراً برای شماست و در دیگر شبکه های اجتماعی از آن استفاده می کنید در اینستاگرام بهره ببرید.



در این رابطه باید از نام فارسی مناسب هم استفاده کنید و از توضیحات کوتاه و اثر گذار برای معرفی خود غافل نشوید. در صورت دارا بودن وب سایت حتماً آدرس وب سایت خود را در توضیحات وارد نمایید. در آخر توصیه می شود حتماً اینستاگرام خود را با اکانت فیسبوک خود ریجستر کنید.

نکته :



این نکته را به خاطر داشته باشید که ابتدا بعد از نصب اینستاگرام اخطار های خود را در این برنامه فعال کنید. در شروع کار نه کسی با شما صحبت کرده و نه کسی شما را دنبال می کند اما کلید تجارت خوب، پاسخ دادن مناسب به مشتریان است. بخش اخطارها را فعال کنید تا سریعاً متوجه شوید چه زمانی عکس های شما پیام دریافت کرده اند. این کار به شما اجازه می دهد سریعتر با مشتریان خود تعامل برقرار کنید.

چگونه می شود با کامپیوتر از اینستاگرام استفاده کرد؟

شما می توانید هم از نسخه وبی و هم از اپلیکیشن اینستاگرام در کامپیوتر استفاده نمایید. برای استفاده از نسخه وبی باید به آدرس « [Instagram.com](http://Instagram.com) » مراجعه کرده و برای ایجاد حساب کاربری اقدام کنید.

برای استفاده از اینستاگرام در کامپیوتر می بایست ابتدا برنامه « [BlueStacks](http://BlueStacks) » را از [اینجا](#) دانلود و نصب نمایید.

در مرحله بعد اپلیکیشن اینستاگرام را از [اینجا](#) دانلود کرده و نصب نمایید و بعد از نصب، باید برنامه « [ES File Explorer](http://ES File Explorer) » را از [اینجا](#) دانلود و نصب کنید. حالا می توانید برنامه اینستاگرام را در کامپیوتر خود اجرا کنید و با استفاده از توصیه های مشترکی که در بالا آمده اکانت خود را ساخته و با استفاده از کامپیوتر مطالب خود را در اینستاگرام منتشر نمایید.



## آموزش کار با اینستاگرام در کامپیوتر



اینستاگرام تنها برای عکس گذاشتن استفاده نمی شود. شما می توانید بروز رسانی های خود در شبکه های اجتماعی دیگر را نیز در اینستاگرام به اشتراک بگذارید. با این کار می توانید میزان فعالیت خود در اینستاگرام را افزایش دهید. در صورتی که در شبکه های اجتماعی دیگر هم عضو هستید می توانید حساب اینستاگرام خود را به آنها متصل کنید و هر موقع که یک عکس را آپلود می کنید همزمان بر روی شبکه های اجتماعی دیگر نیز نمایش داده شود تا مخاطبان بیشتری را مورد هدف قرار دهید.

برای این منظور می توانید از تنظیمات خود اینستاگرام استفاده کنید. برای استفاده از امکانات بیشتر و متصل کردن شبکه های اجتماعی مختلف افزونه ها و برنامه های مختلفی وجود دارد که می توانید از آنها استفاده کنید **Hootsult** و **buffer** دو مورد از این برنامه ها هستند. همچنین می توانید از قابلیت اشتراک گذاری پست ها در از طریق اینستاگرام هم اقدام کنید .



## بهترین انتخاب برای عکس پروفایل

بهتر است برای عکس پروفایلتان، اگر شرکت یا فروشگاه یا ارائه دهنده خدماتی هستید از لوگوی مخصوص خود استفاده نمایید در غیر این صورت عکس از چهره کامل، درست و قابل دیدن بهترین انتخاب عکس برای پروفایل خواهد بود.

عکس پروفایلتان را ماهیانه عوض کنید.

در انتخاب عکستان توجه داشته باشید در عکس از رنگ های زنده و متضاد با رنگ کلی پروفایلتان استفاده شده باشد تا جلوه و تأثیر بهتری داشته باشد.

در آخر بدانید که بعد از قرار دادن عکس، اینستاگرام به صورت الگوی پیش تعیین شده، دور عکس شما را به صورت دایره میبرد. پس قبل از انتخاب و قرار دادن عکس به این نکته هم توجه داشته باشید.



## آپلود عکس در اینستاگرام

هر چه بیشتر یاد بگیرید اینستاگرام چه کارهایی می تواند انجام دهد، بهتر می توانید راه هایی برای استفاده تجاری از آن پیدا کنید.

برنامه اینستاگرام را باز کرده و دوربین خود را فعال کنید و یا اینکه عکسی را از گالری فایل های خود انتخاب کنید.

بهتر است سایز عکس شما ۶۴۰ در ۶۴۰ باشد.

در صورت لزوم یا علاقه می توانید با استفاده از فیلترهای عکس اینستاگرام، کیفیت عکس خود را افزایش دهید. شما می توانید رنگ ها را روشن تر کرده، شکل کلی تصویر را تقویت کرده، عکس ها را چرخاند یا نقطه تمرکز عکس را تغییر دهید.

یکی از اهداف و بازار کاربری اینستاگرام از ابتدا کاربران استفاده کننده از فیلتر های تغییر عکس بوده است که سازندگان این برنامه را بر آن داشته که از این کاربران به عنوان اولین مشترکان اینستاگرام استفاده کند. به همین دلیل اینستاگرام دارای ویرایش عکس بسیار قدرتمندی است. بعد از تکمیل ویرایش عکس، شما باید مرحله بعدی یعنی اشتراک گذاشتن عکس را شروع کنید. عکس های بدون شخصیت که مصنوعی بودن آنها از دور نیز به چشم می خورد، باعث کاهش تعامل کاربران شما می شود.

عکس های غیر منتظره و عکس هایی که در موقعیت های طبیعی گرفته شده اند، تأثیر بهتری دارند. بسیاری از شرکت ها از شبکه های اجتماعی متفاوت برای ایجاد تجربه هایی متفاوت استفاده می کنند. مثلاً لینکداین برای بحث های تجاری و کسب و کار، توئیتر برای به روز رسانی بازاریابی محتوایی و بحث با مشتریان، و فیس بوک برای افزایش فرهنگی شاداب و به روز رسانی اطلاعات شرکت استفاده می شوند.

اینستاگرام نیز برنامه ای عالی است که بوسیله عکس گرفتن از لحظات خنده دار می تواند به مفرح شدن صفحه فیس بوک شما کمک کند.

از خود خلاقیت نشان دهید. بهتر است لوگوی خود را در تمام عکس ها بچسبانید. این کار در ارتقای برند شما اهمیت دارد. شما می توانید لوگوی خود را به صورت پیش فرض در گوشه تمام عکس ها قرار دهید.

بسیاری از افراد چنین کاری انجام نمی دهند و نکته نیز همین است. شما باید از روش هایی استفاده کنید که دیگران از آن بهره نمی گیرند. هر چیزی می تواند به ارتقای برند شما کمک کند و شما می توانید از هر فرصتی برای ارتقای برند خود استفاده کنید.

**نکته :**

زمان استفاده از اپلیکشن عکس های فوری به سرآمده است. هنگام ایجاد محتوای نمایشی خود موارد زیر را در نظر داشته باشید:

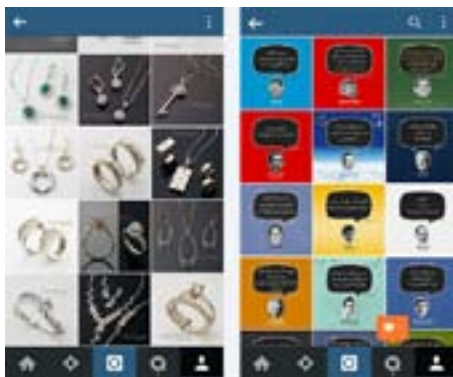
- **آن را انحصاری کنید :** تصویرهایی را پست کنید که فقط در اینستاگرام دیده می شوند.
- **به لحاظ نمایشی آن را لذت بخش کنید :** کاربران اینستاگرام افرادی خلاق و فعال هستند و عکسهای بی کیفیت را تشخیص می دهند. عکس هایی پست کنید که زیبا و جذاب باشند در غیر اینصورت آنها را پست نکنید.
- **خصوصی سازی کنید :** عکس های کارمندان خود را زمانی که به کار خود مشغول هستند تا به بازدیدکنندگان و مشتریان احتمالی یک دیدگاه شخصی از امور داخلی شرکت خود ارائه دهید. بازدیدکنندگان مایلند احساس کنند بخشی از چیزی هستند و این نگاهی آنی به آنچه در درون شرکت می گذرد، بسیار عالی است.



هرچه بیشتر به زیبایی محصول یا پیام تصویری تان بیافزاید. هرچه عکس ها، با کیفیت تر و زیباتر باشند، بهتر است.

**نکته :**

یک نکته مهم در استفاده از هر شبکه اجتماعی به عنوان ابزاری برای بازاریابی و جلب مخاطب و مشتری، قراردادن مطالب به صورت متداول است. مانند رودخانه که مدام در جریان است و قطع نمی شود. بنابراین، به صورت مداوم، در اینستاگرام عکس قرار دهید و برای این کار یک زمان بندی در نظر بگیرید. مثلا هر روز حداقل ۲ عکس. البته خیلی زیاد هم نباید باشد چرا که مخاطبان را سردرگم و پیام هایتان را تکراری می کند.



اگر کسب و کار شما فروشگاه اینترنتی گل است، قراردادن عکس دستور آشپزی، کار جالبی نیست. باید تلاش کنید، به صورت هدفمند و متمرکز، در ارتباط با موضوعات اصلی حوزه فعالیت کسب و کارتان، عکس بگذارید. به این روش، برند تخصصی خود را در ذهن دنبال کنندگانتان خواهید ساخت.



باید به پروفایل های تان در شبکه های اجتماعی مانند ویترونی برای کسب و کارتان نگاه کنید. چیزی که اینستاگرام را به عنوان یک ابزار بازاریابی از دیگر شبکه های اجتماعی بهتر کرده است، امکان ایجاد تزئینات و زیبایی های بیشتر است. می توانید با قراردادن تصاویر زیبا از محصولاتتان کاربران را جذب کنید و در این تصاویر، از نورپردازی، رنگ ها و افکت هایی استفاده کنید که در انحصار شغل شما یا محصول شماست.



### نمونه اشتراک گذاری عکس در اینستاگرام:

توضیحاتی به عکس های خود اضافه کرده و آنها را آپلود کنید. شما می توانید در توضیحات خود از افراد سوال پرسید. این کار باعث افزایش احتمال تعامل آنها می شود. هم وطنان عزیز ایرانی، اگر می توانید علاوه بر حضور در اینستاگرام، به زبان فارسی، با زبان انگلیسی هم ارتباط برقرار کنید، ببیند که خارجی ها چه نوع عکس هایی را دوست دارند؟ برای آنها هم تصویر بگذارید!!!

نکته :

همان طور که در بخش بالا گفته شد، سوال کردن می تواند میزان فعالیت افراد را بالا ببرد. اگر شما شرکت توریستی دارید از افراد پرسید از کجاها دیدن کرده اند و عکس هایی از تورهای خود را آپلود کنند. همین طور شما می توانید URL صفحه خود را در زیر عکس قرار داده تا کاربران بتوانند آن را در جست و جو گر خود کپی کنند. همین طور می توانید صفحه لندینگ (Landing Page) مخصوص موبایل طراحی کنید تا افراد بدون نیاز به جست و جو گر به صفحه لندینگ شما منتقل شوند.

### هشتگ و هشتگ :

#### آیا می دانید هشتگ چیست و چه کاربردی دارد؟

نماد پیش وندی که قرار است درباره ی آن صحبت کنیم هشتگ نام دارد که این نماد از تگ های ابر داده به حساب می آید. کم و بیش در مورد هشتک آشنایی دارید و در رسانه های مختلف درباره ی آن مطالبی را مشاهده کرده اید. نوشته های کم و کوتاه در وبلاگ های موجود در انواع شبکه های اجتماعی مثل : فیس بوک و Twitter یا Google+ نیز با کمک یک و یا چند کلمه ی وابسته ممکن است که تگ شوند .



از ابزاری همانند هشتگ می توانید برای گروه بندی کردن این گونه از پیام های وابسته به هم استفاده نمایید ، به این ترتیب افراد می توانند هشتگ های مورد نظر را جستجو کرده و از طریق آن ها به پیام های مربوطه در متن دسترسی پیدا کنند .

می توان گفت که هشتگ برای بار نخست در شبکه ی IRC جهت برچسب گذاشتن موضوع و گروه ها استفاده شد و همین طور از آن برای گذاشتن علائم در پیغام شخصی به گروهی مشخص و خاص و یا گذاشتن علامت در پیغام های فردی مربوط به یک کانال مشخص به کار گرفته می شود و قابل استفاده است . هشتگ ها در اینستاگرام به این صورت هستند :

#مدیریت یا #مدیر\_ایران

می توان این گونه گفت که هر شکل و نوع ترکیب از کاراکتر ها که در ابتدا با علامت hash آغاز شده باشند ، در حقیقت نوعی از یک هشتگ هستند و هر کدام از هشتگ ها اگر به وسیله ی افراد کافی رواج یابند به یک «trend» تبدیل می شوند و تعداد زیاد تری از کاربران را به طرف خود کشانده و جذب می کنند .

# ( هشتگ ) یک علامت تازه به حساب نمی آید و به آن علامت Number Sign می گویند . در شبکه های اجتماعی مختلف می توان از هشتگ قبل از جمله ها یا در وسط و یا پایان جمله و چسبیده به کلمه ای خاص بهره گرفت ولی آن را نمی توان برای تعداد افزون تر از یک کلمه استفاده کرد . پس اگر شما بخواهید مثلا برای بیش از چند کلمه و یا یک جمله هشتگ را به کار ببرید باید تمامی آن کلمه ها را از طریق راهی به هم متصل نمایید .

برای این کار معمولا از علامتی مانند Underline یا شیفت یا منها استفاده شده و از طریق آن کلمه ها را به یکدیگر متصل می کنند و یک جمله را هشتگ می کنند .

اگر در متون تولید شده ی خود از هشتگ ها استفاده نمایید این کار سبب می شود که مطالب به وسیله ی کاربر ها بهتر و ساده تر جستجو شوند و پیدا شوند . در حقیقت هشتگ همانند تگ عمل می کند .

به همین دلیل است که استفاده از هشتگ ها روز به روز افزایش می یابد .

در بین شبکه های مختلف اجتماعی استفاده از هشتگ ها در شبکه اینستاگرام مقداری فرق می کند ، مخاطبین در اینستاگرام نه تنها برای بیان موضوعی خاص و فهرست کردن ، بلکه برای گفتن انواع مختلف احساسات خود از هشتگ استفاده می کنند و با کمک آن شوخی و یا احساس های دیگر را بیان می نمایند و به معرض دید همگان می گذارند .

هشتگ اینستاگرام یک شاخص قوی برای سرگرم کردن بازدیدکنندگان شماست . هشتگ بعنوان کلیدواژه هایی عمل می کند که برای مردم روش پیدا کردن عکس ها را از طریق یک جستجوی ساده فراهم می آورد .

هشتگ ها بخصوص زمانی مفید اند که شما سعی می کنید تا برند خود را بعنوان یک مدیر معرفی و فالورهای بیشتری جذب کنید . هشتگ هایی را برای برند و حرفه خود بکار ببرید که منحصر به فردند و هشتگ هایی که دارای کلیدواژه های معروف هستند .

هشتگ ابزاری کلیدی برای سازمان دهی عکس های شماست . این بخش از برنامه می تواند به کاربران کمک کند عکس های خود را راحت تر بر اساس موضوعات پیدا کنند . بعد از اضافه کردن هشتگ در بخش توضیحات می بینید که چقدر تعامل کاربران بالاتر می رود . هشتگ امکانی همانند سیستم Tagging در امر سئو و طراحی سایت است .



## هشتگ چیست؟

# #bashtag

از دیگر کاربردهای ابزار هشتگ می توان به اعتراض نسبت به سازمان و شرکت ها بهره برد . زمانی که مشتری نتواند در جایی به سازمان اعتراض کند می تواند در اینستاگرام با کمک گرفتن از هشتگ این کار را انجام دهد که به آن هشتگ Bashtag می گویند .

در همان شروع کار یک هشتگ برای تجارت خود طراحی کنید. هشتگ شما باید به شکلی دوست داشتنی و ویژگی منحصر به فردی داشته باشد .

چیزی که مشتریان بتوانند به راحتی آن را به خاطر بسپارند. هر زمان که شما دو رنگ خاص را کنار یکدیگر می بینید ، فکر شما به سمت برندی میرود که از آن دو رنگ استفاده می کند، به خاطر اینکه این شرکت ، خود را با استفاده از دو رنگ ترکیبی، خود را برند کرده است .

### نکته :



در استفاده از هشتگ ها باید نکاتی رعایت شود :  
 - در هشتگ ها از فاصله و نیم فاصله استفاده نکنید  
 -از تعداد زیادی هشتگ برای پست های خود استفاده نکنید  
 -از هشتگ های نامرتب استفاده نکنید  
 -ابتدا هشتگ های مرتبط را بیابید و تحقیق شده هشتگ خود را انتخاب کنید.

## کاربردهای اصلی هشتگ :

از هشتگ ها استفاده ی بهینه کنید.

علامت هشتگ دو کاربرد اصلی را دارا می باشد : به مخاطبی که در حال دیدن تصویر شما است می گوید که شما دقیقا از گذاشتن این تصویر چه انگیزه ای در سر داشته اید .  
 در کاربرد بعدی استفاده ی درست و به جا از هشتگ ، به جستجو کردن و یافتن آن تصویر کمک می کند .

اگر اهل جستجو کردن در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام می باشید می دانید که جدای از Username ، شما می توانید Tag ها را نیز جست و جو نمایید پس در این صورت با گذاشتن هشتگ در جای مناسب می توانید به اسانی در جستجو های افراد دیده و مشاهده شوید و به کمک آن صفحه ی شخصی تان را به معرض دید اشخاص و کاربران بگذارید و به این ترتیب بازدید کننده ی بیش تری به سمت





## نمونه به روز رسانی پروفایل تجاری شما :

اخیرا اینستاگرام صفحه پروفایل وب را برای کاربران خود طراحی کرده است. پروفایل شما در [http://instagram.com/\[your-username\]](http://instagram.com/[your-username]) قابل مشاهده است. همیشه پروفایل خود را به روز نگه داشته و بررسی کنید که آیا برندتان جلوه خوبی دارد یا خیر. بعد از تنظیم پروفایل خود، حتما آدرس آن را به اشتراک بگذارید تا کاربران بتوانند از آن دیدن کنند. هویت برند و شرکت خودتان را در پروفایل بازتاب دهید. برای این کار عکس کارکنان مهم خود را در پروفایل قرار داده و یا اینکه لوگوی خود را در پروفایل به نمایش بگذارید. این مسئله به کاربران نشان می دهد که شما یک تجارت دارید و پروفایل شما با پروفایل های شخصی که عکس کاربر در آن قرار دارد، متفاوت می شود.

### نکته :

پیش از گرفتن عکس های فوری و سرگرم کردن بازدیدکنندگان ، می توانید برنامه ای ایجاد کنید تا شما را در توصیف خود برای طرفدارانتان کمک کند. سوالات زیر را مطرح سازید :

- مخاطبین مورد نظر من مایل به دیدن چه هستند؟
- چطور می توانم آنان را با عکس های خود سرگرم کنم ؟
- چگونه آنها را وادار کنم از صفحه اینستاگرام من صحبت کنند؟

اساسا این مرحله ، تعیین برنامه ای است تا موجب شود هواداران شما در یک جو مثبت و با ایجاد یک برنامه اجرایی با برند شما درگیر شوند.

## نکات کلیدی استفاده از اینستاگرام

### تعداد دنبال کنندگان تان را بیشتر کنید :

اینستاگرام هم مانند دیگر شبکه اجتماعی است و شما برای دیده شدن به تعداد زیادی از دنبال کنندگان نیاز خواهید داشت. اضافه بر آن، وجود تعداد زیاد دنبال کننده، در ذهن مخاطبان جدید، حس تایید اجتماعی را القا می کند. بنابراین برای جذب تعداد بیشتری از دنبال کنندگان در اینستاگرام باید عکس هایی جذاب منتشر کنید. مردم به دنبال این عکس های جذاب و مرتبط، توجه شان به شما جلب خواهد شد. یک پیشنهاد، تهیه و انتشار عکس از افراد در حال استفاده از محصول یا خدمات شما است و البته باید طوری این عکس ها را تهیه کنید که نشان دهد آن ها دارند از کار با محصول یا خدمات شما لذت می برند! این یک کار ضروری است زیرا باید به این موضوع فکر کنید که فالوئرهای شما در واقع همان مشتری بالقوه هستند. پس هر چه این تعداد بالاتر بروند امکان اینکه مشتری بیشتری داشته باشید افزایش می یابد. به دنبال فالوئرهای واقعی باشید یعنی افرادی که فعالیت دارند .



**تحقیق کردن در مورد مشتریان :**

از آنجا که مشتریان شما نیز کاربران اینستاگرام هستند، آنها نیز از توضیحات و تگ کردن در عکس های خود استفاده می کنند. بنابراین شما می توانید با بررسی و تحقیق بر روی مشتریان ببینید که چه جهت گیری نسبت به محصولات و خدمات شما دارند. بدین وسیله می توانید خصوصیات و جهت گیری های آنها را تشخیص داده و با توجه به خصوصیات آنها فعالیت های بازاریابی خود را تنظیم کنید.

در این روش نیز مانند بخش بالا شما به دنبال پیدا کردن مشتری هستید، البته این بار جست و جوی شما بر اساس تگ ها و توضیحات عکس هاست.

**نکته :**

استفاده از هشتگ خوانا باعث میشود تا فالوئرهای شما به راحتی پیدایتان کنند. لینک های موجود در اینستاگرام قابلیت کلیک ندارند. اما با به اشتراک گذاشتن پست های اینستاگرام در فضای توئیتر، فیس بوک می توان بر روی آنها کلیک کرد. صفحه مقصد لینک باید برای نسخه موبایل هم طراحی شده باشد.

اگر از اکانت شخصی استفاده می کنید و تمایل دارید برای آن محدودیت بگذارید که هیچ در غیر اینصورت اگر تمایل دارید از اینستاگرام برای توسعه کار و تجارتتان استفاده کنید باید آن را در حالت عمومی قرار دهید زیرا این ثابت شده است که اغلب کاربران ابتدا دوست دارند تا تصویرهایتان را ببینند و بعد از آن پروفایل شما را دنبال (follow) کنند.

سعی کنید در کنار تصاویری که استفاده می کنید از ویدیو و فیلم های مختلف هم استفاده کنید و ویدیو ها را کنار نگذارید. بعضی از اوقات تاثیر فیلم ها چندین برابر بیشتر از تاثیر تصاویر بر روی کاربران است پس این نکته را هرگز فراموش نکنید و به آن توجه کنید.

شبکه اینستاگرام محل مناسبی برای تجارت است.

فروشندهگان بدون هیچ هزینه ی اضافی برای اجاره یا خرید محل به راحتی میتوانند محصولاتشان را مستقیما و بدون هیچ واسطه ای به دست خریداران برسانند، این معمولا به نفع خریدار هم هست زیرا خریداران هم محصولات مورد احتیاج خود را با قیمتی پایین تر از حد معمول تهیه می کنند و از طرفی هم احتیاج نیست برای خرید محصول مورد نظرشان مسافت طولانی را طی کنند تا به فروشگاه مورد نظر برسند پس در وقت خود صرفه جویی می کنند.

این روزها اینستاگرام از فیس بوک هم سبقت گرفته است و بیشتر از آن مورد توجه واقع شده است، شاید بتوان گفت فیلتر بودن شبکه اجتماعی فیس بوک از دلیل های مهم در این زمینه است و باعث شده تا فروشندهگان و کاربران برای انجام فعالیت های خود به طرف اینستاگرام کشیده شوند.



می توانید در اینستاگرام پیش فروش هم راه بیندازید. این کار را با اشتراک گذاشتن چندین عکس یا تهیه ویدیویی از محصول خود انجام دهید .  
 با انجام این کار ، مشتری خود را وسوسه کنید و به اطلاعش برسانید که قرار است چه نوع محصولی را معرفی کنید و پیشاپیش او را برای دیدن محصولاتان ترغیب کنید .  
 به جای اینکه تنها عکس هایی حرفه ای و استاندارد از محصولاتتان بگیرید، سعی کنید در عکس ها نشان دهید محصولات شما چه خصوصیات و فوایدی دارند و به چه درد مشتری می خورند. مثلا اگر ریش تراش می فروشید ، تمامی تصاویر متعلقات یک ریش تراش را به نمایش بگذارید.



### تعامل انسانی برقرار کنید :

برای جلب توجه مردم و جذب آن ها به ویتترین اینستاگرامی کسب و کارتان، با آن ها ارتباط و تعامل برقرار کنید.  
 عکس های شان را لایک کنید، از آن ها سوال پرسید و زیر عکس هایشان نظرات مرتبط بنویسید.  
 تا جای امکان به افرادی که شما را دنبال می کنند، توجه کنید: آن ها را دنبال کنید یا حداقل یک یا چند تا از عکس هایشان را لایک کنید.  
 تعامل شما باید انسانی و اصیل باشد نه اینکه مانند ربات یک نمونه متن را برای همه فقط کپی - پیست کنید! بله درست است این کار زمانبر است اما با انجام درست آن طوری که مخاطب احساس کند با یک فرد یا مجموعه ایی از افراد خوش نیت و متخصص در زمینه کار خود در ارتباط است، برند شما جایگاه ویژه ایی در ذهن آنان پیدا خواهد کرد. حتی شما می توانید سرکی هم به زندگی خود یا کارمندانان در محیط کار بکشید و عکس هایی



از فضای کار خود قرار دهید که البته باید به کمک آن ها، ارزش ها و باورهای خود و کسب و کارتان را برای مخاطباتان بیان کنید. برای اینکار راه های مختلفی هست ولی نکته مهم این است که اثر انسانی در تعاملات و ارتباطات شما، قابل حس باشد.

### از مشتریانان استفاده کنید :

وقتی شخصی از شما خرید می کند از اون بخواهید تا از خود به همراه محصول خریداری شده یک عکس تهیه کند و برایتان بفرستد تا آن را در اینستاگرام آپلود کنید. این کار حس خوبی به خود آن شخص می دهد و از طرفی باعث ایجاد اطمینان بیشتری در بقیه افراد می شود و در صورتی خود آن فرد عکس را در حساب خود منتشر کند باعث می شود دوستان او نیز به سمت شما جذب شوند.



### از پشت صحنه عکس بگیرید :



اینکه اعضای صفحه اینستاگرام شما بدانند که واقعا چه کسی اداره کننده آن است ایجاد حس اطمینان می کند بنابراین سعی کنید یک عکس با چهره خندان از خودتان تهیه کنید و در یک مناسبت خاص آن را آپلود کنید. مثلا در سالروز یک سالگی فروشگاهتان و یا به مناسبت ۵۰۰۰ تایی شدن اعضای صفحه اینستاگرام. البته در آپلود عکس از خودتان زیاده روی نکنید و فقط چند عکس محدود کافی است.

اینکه اعضای صفحه اینستاگرام شما بدانند که واقعا چه کسی اداره کننده آن است ایجاد حس اطمینان می کند بنابراین سعی کنید یک عکس با چهره خندان از خودتان تهیه کنید و در یک مناسبت خاص آن را آپلود کنید. مثلا در سالروز یک سالگی فروشگاه تان و یا به مناسبت ۵۰۰۰ تایی شدن اعضای صفحه اینستاگرام. البته در آپلود عکس از خودتان زیاده روی نکنید و فقط چند عکس محدود کافی است.

### کاربرانتان را تحریک کنید :

فالوور ها بهترین تبلیغ کننده شما هستند در صورتی که بتوانید به هر نحوی آنها را تشویق به تبلیغ بکنید به نفع شما کار کنند، برای این کار یکی از بهترین کارها برگزاری مسابقه یا CONTEST است . یک مسابقه اینستاگرامی معمولا طوری طراحی می شود که کاربران را تشویق به اشتراک عکس از محصولات یا محیط یک فروشگاه می کند.

### از امکان ارسال خصوصی تصاویر استفاده کنید :

یکی از امکاناتی که اینستاگرام در اختیار شما قرار می دهد ارسال تصاویر به یک شخص خاص به صورت خصوصی است. این امکان به شما اجازه میدهد تا با مشتریان خاص خود ارتباط نزدیک تری برقرار کنید و محصولات جدید خود را قبل از نمایش عمومی برای افراد خاصی بفرستید و یا اگر محصولی را فروخته اید عکس محصول بسته بندی شده و آماده ارسال را برای خریدار بفرستید تا در جریان لحظه به لحظه خرید خود قرار بگیرد.

### افراد مهم را فالوو کنید :

یکی از راه هایی که افراد پیچ شما را فالوو کنند این است که شما آنها را فالوو کنید، طبق یک تجربه به از هر دو نفری که شما فالوو می کنید یک نفر شما را فالوو خواهد کرد، هر چند این کار زمان بر است ولی می توانید از این روش برای جذب افراد مهمی که میشناسید استفاده کنید. مثلا اگر کسی را میشناسید که می دانید به محصولات شما علاقه دارد حتما او را فالوو کنید.



# Followers



## چگونه از خدمات موقعیت جغرافیایی در اینستاگرام استفاده کنیم؟

با اینستاگرام شما می توانید از مشتریانی که در منطقه جغرافیایی دفتر شما ساکن هستند بیشترین استفاده را ببرید. عکسی از محل کار خود آپلود کنید. سپس منطقه خود را نقشه گوگل پیدا کرده و آن را به عکس دفتر کار خود بچسبانید.

همین طور شما می توانید عکس خود را روی نقشه های گوگل بچسبانید. برای مثال می توانید عکسی از انبار خود گرفته و آن را روی محلی انبار خود بچسبانید. این کار به ایجاد ارتباط محلی کمک می کند.

مشتریان را به سمت خود جلب کنید. اگر شما به روز رسانی هایی بر اساس موقعیت جغرافیایی خود انجام می دهید، بگویید که برای حضور پیدا کردن در شرکت یا مغازه جوایز و هدایایی برای مشتریان در نظر گرفته شده است. سعی کنید مشتریان را مستقیماً به مغازه خود بکشید.



**Free Instagram User Report**

- ✓ How effectively is our brand engaging on Instagram.
- ✓ Which photos are working.
- ✓ How is our performance trending.
- ✓ Available for users with up to 25,000 Followers.

[View or Download a Sample Report →](#)

**Free**

Enter the Instagram User to Analyze  
The user name as it appears on Instagram

[Authenticate my Account with Instagram](#)

## بررسی کردن آنالیتیک ها

برای بررسی اینکه مردم چه پاسخی به فعالیت های شما می دهند و این که فعالیت ها چه تأثیری بر آنها دارد باید از آنالیتیک ها استفاده کنید. یکی از راه های مناسب استفاده کردن از گزارش های آنالیتیک اینستاگرام است که به راحتی در دسترس قرار دارد.

## نکته :

مانند هر فعالیت بازاریابی دیگری باید اهداف شما از پیش تعریف شده باشند. هدف شما فروش است یا افزایش آگاهی از برند؟ اگر هدف شما فروش است پس باید آنالیتیک ها را بررسی کرده و ببینید آیا به هدف خود نزدیک شده اید یا نه. همین طور شما باید بررسی کنید که آیا این کانال بازاریابی با هدف های شما تطابق دارد.

## بلاگ اینستاگرام را بفوانید ...

اینستاگرام مداوم پیشنهادات خود را به روز رسانی کرده و نکات و ترفندهای زیادی را برای کاربران خود منتشر می کند. همیشه بلاگ اینستاگرام را امتحان کرده و ببینید جدیدترین خصوصیات اضافه شده به این سایت که می توانند به تجارت شما کمک کنند، کدام ها هستند. هر زمانی که مشخصه ای جدید اضافه می شود، در گوگل جست و جو کرده و ببینید دیگران چگونه از این خصوصیت برای تجارت خود استفاده می کنند. صدها بلاگ نویس وجود دارند که تغییرات هر لحظه ای برنامه هایی مثل پین ترست و اینستاگرام را دنبال می کنند. بررسی کردن تجربیات آنها می تواند راه های مفیدی برای بهره بردن از این برنامه به شما نشان دهد.

در مجموعه مدیران ایران ؛ دوره ای با نام بازاریابی درونگرا ( جاذبه ای ) برای استفاده از شیوه های نوین بازاریابی تهیه شده است که یکی از مباحث آن بازاریابی با استفاده از اینستاگرام است.

برای دریافت اطلاعات بیشتر و ثبت نام در دوره جامع بازاریابی درونگرا همین حالا به سایت زیر مراجعه فرمایید:

**ثبت نام در دوره جامع بازاریابی درونگرا:**

**[www.ModirIran.ir/class](http://www.ModirIran.ir/class)**

