

افزایش تعامل در اینستاگرام با 14 استراتژی

اینستاگرام یکی از بزرگترین شبکه های اجتماعی در دنیاست که از ژوئن سال 2018 دارای حدودا 1 میلیارد کاربر فعال ماهانه است. البته حدودا نیمی از آن ها به صورت روزانه فعال هستند. به غیر از این اعداد و تعداد کاربران، به دلیل اینکه این یک شبکه ی دیداری است بستر بسیار مناسبی برای ایجاد کاربر وفادار است. حال شما اگر بتوانید **افزایش فروش در اینستاگرام** نیز خواهید بود.

کی از افزایش فروش بدش میاد؟ فروش بیشتر نیاز به **بالا بردن نرخ مشارکت در اینستاگرام** دارد. پس منتظر چی هستید؟ بیایید با هم به نکات افزایش نرخ Engagement مخاطب بپردازیم.

میخواهید **الگوریتم اینستاگرام** از شما خوشش بیاد؟ نرخ مشارکت خودتون رو بالا ببرید. با توجه به بررسی های انجام شده بر روی نحوه رفتار الگوریتم اینستاگرام، تعامل یکی از فاکتورهای بسیار بسیار اساسی به شمار می رود.

تعامل (Engagement) در اینستاگرام یعنی چی؟

قبل از اینکه به استراتژی های موجود بپردازیم، باید بدانیم که اصلا **نرخ تعامل یعنی چه؟**

نرخ تعامل در هر بستری میتواند میزان وفاداری مخاطب شما باشد. بحث، تعداد مخاطب نیست، بلکه به میزان درگیری و تعامل مخاطب با محتوای شما بستگی دارد.

پارامترهای اندازه گیری تعامل در اینستاگرام

برخی پارامترهایی که شما باید برای آنالیز و ردیابی نرخ تعامل خود در نظر بگیرید:

1. دنبال کنندگان

خب یکی از مهم ترین پارامترها بدون شک تعداد دنبال کنندگان است، اما مهم ترین پارامتر نیست.

به جای این که دائما به فکر افزایش تعداد مخاطب باشید، میتوانید تعداد مخاطبان جدید خود را آنالیز کنید.

2. لایک

یکی از مشخص و بارز ترین پارامترهایی که میتوانید مشاهده و بررسی کنید، میزان لایک مخاطبان شما است. این یک آنالیز تقریباً مستقیم است که آیا کاربر محتوای شما را دوست دارد یا نه!

3. کامنت ها

بخش بعدی میزان و محتوای نظرات مخاطبان است. این که مخاطبان شما تعداد کمی کامنت میگذارند یا به شما دایرکت می دهند، نشان دهنده ی این است که محتوای شما آنچنان جذابیتی برای آن ها ندارد.

تجزیه و تحلیل اینکه کاربران شما چه نظری درباره ی محتوای شما دارند یکی از مهم ترین پارامترها است.

دوست داشتن و لایک کردن مهم است اما کامنت نوشتن معنیش آن است که کاربر برای شما زمان میگذارد. زمان گذاشتن بی نهایت اهمیت دارد.

نکته‌ی بعدی کیفیت نظرات است. این که مردم بگن خیلی خوب بود، عالی بود، چند تا ایموجی بگذارند یا غیره چنان جذابیت و مفهومی ندارد.

باید کلمات و جملات مشخص تری به کار ببرند. با این گونه نظرات شما نمیتوانید تحلیلی بدست آورید. البته خیلی ها این گونه کامنت ها را برای جذب مخاطب میگذارند ولی مقدار زیادی فیک و تقلبی هستند.

4. اشتراک گذاری پست های شما

موقعی که کاربری پست شما را برای دوستان خود میفرستد نشان دهنده ی این است که او از محتوای شما خوشش آمده و احتمالاً دوست وی نیز از آن محتوا لذت میبرد. این اشتراک گذاری میتواند تاثیر فوق العاده ای بر روی رشد سریع کسب و کار شما داشته باشد.

همه این موارد در نهایت باعث **افزایش ریچ در اینستاگرام** خواهند شد. ریچ به معنای دیده شدن بیشتر است که این مورد میتواند از عوامل اصلی افزایش فروش برای شما باشد.

نحوه افزایش تعامل در اینستاگرام



خب حالا میرسیم به بخش استراتژی ها. موارد بالا را بررسی کردیم اما چگونه و با چه استراتژی هایی میتوان نرخ تعامل مخاطب را افزایش داد؟ راه حل ها چی هستند؟

1. هشتگ ها

قدرت هشتگ ها مخصوصا در اینستاگرام فوق العاده زیاد است. هشتگ های درست و به خصوص مرتبط، میتوانند در رشد کسب و کار شما تاثیر بسیار زیادی داشته باشند.

یافتن هشتگ درست امری ضروری است که توصیه ی من به شما استفاده از ابزار [HashtagsForLikes](#) است.

این ابزار بر پایه هوش مصنوعی ساخته شده است. شما میتوانید هشتگ های خود را در کادر مربوطه وارد کنید و تمام اطلاعات مورد نیاز را بدست آورید. همچنین میتوانید آیدی خودتان را وارد کنید تا بهترین هشتگ ها را متناسب با کسب و کار شما نمایش دهد. به وسیله ی این ابزار میتوانید به هشتگ های محبوب نیچ (بخش مخصوص کسب و کار خودتان) دست یابید.

بدانید و آگاه باشید! که یکی از مهمترین عوامل افزایش ریچ در اینستاگرام، همین استفاده درست و اصولی از هشتگ ها است.

بیشتر بخوانید [15 ابزار برتر تولید هشتگ اینستاگرام آماده](#)

2. برگزاری مسابقات

یکی از بهترین کامنت هایی که میتوانید بگیرید آنهایی هستند که فردی، دوست خود را در آن کامنت منشن کرده باشد. این کامنت ها علاوه بر افزایش نرخ تعامل کاربر، باعث افزایش مخاطبان شما نیز می شود.

اما چطوری میخواهید برنامه ریزی کنید؟

برای این کار میتوانید از ابزار VYPER استفاده کنید. این ابزار میتواند به شما در طراحی لندینگ پیج (صفحه فرود) کمک بسیار زیادی کند.

چون این ابزار هیچ نیازی به دانش کد نویسی ندارد و به راحتی با **Drag & Drop** میتوانید صفحه ی خود را بسازید و در عوض، در قبال استفاده از این لندینگ پیج و مسابقه، از کاربران خود بخواهید که دوستانشان را منشن کنند.

3. ارسال مطالب پر مفهوم و چالش برانگیز

باز رسیدیم به محتوای خوب. واقعا چه چیزی بهتر از یک محتوای پر مفهوم، مفید و چالش برانگیز میتواند نرخ تعامل مخاطب شما را افزایش دهد؟

فک میکنید فقط با یک کاور خوب و یک کپشن مناسب کار تمومه؟ خیر! در نهایت این محتوای شماست که باعث جذب مخاطب خواهد شد. پس به جای اینکه زمان زیادی فقط خرج کاور و کپشن بکنید به فکر افزایش کیفیت محتوا و محصول خود باشید.

به طور مثال شما یک باشگاه بدنسازی دارید. بهترین عکس هایی که میتوانید بگذارید عکس های قبل و بعد مشتریان شماست. اینگونه نشان میدهید که شما در کار خود حرفه ای هستید و همین دلیل باعث افزایش اعتماد مخاطب شما می شود.

4. اسپم نباشید

این که شما بیابید روزانه تعداد مطلب زیادی در اینستاگرام منتشر کنید نه تنها مفید نخواهد بود بلکه کاربر را خسته میکند. البته این استراتژی در شبکه ی اجتماعی توییتر متفاوت است. در شبکه های مختلف میزان تولید مطالب روزانه متفاوت خواهد بود.

اگر کاربر خسته شود، دیگر تمایلی به دنبال کردن شما نخواهد داشت و در نتیجه مخاطب شما از دست می رود.

5. استفاده از استوری

شاید جالب باشه بدانید طبق آمار، کاربران حدود 28 دقیقه از زمان خود را در استوری های اینستاگرام میگذرانند. این ویژگی ای است که روزانه حدودا 300 میلیون نفر از آن استفاده میکنند.

با توجه به این مدت زمان و هم چنین اشتراک گذاری زیاد، میتوانید به راحتی نرخ تعامل کاربر را افزایش دهید.

یادتان باشد که استوری های شما باید بسیار جذاب باشند. سعی کنید از نرم افزارهای طراحی برای خلق محتوای خاص و جذاب استفاده کنید. همینطور میتوانید از فیلترهای مختلف اینستاگرام نیز استفاده کنید. قابلیت استوری به یوتیوب نیز اضافه شده است.

6. استفاده از فیلترها



استفاده از فیلترهای اینستاگرام

اینستا همواره سعی در به حداکثر رساندن جذابیت بصری خود میکند. یک راه بسیار ساده برای افزایش جذابیت استفاده از فیلترهای مختلف اینستا که چه در داخل استوری چه در پست ها میتوانید از آن ها استفاده کنید.

7. تم های جذاب را امتحان کنید

شما میتوانید برای پست های خودتان از تم های مختلف استفاده کنید. این کار میتواند باعث افزایش جذابیت صفحه ی شما خواهد شد.

8. افزودن مکان

شما میتوانید مکان را در پست های خود اضافه کنید. این کار مخصوصا برای کسب و کارهای محلی بسیار خوب و مفید است.

9. زمان مناسب ارسال پست

مسلم است که شما اگر همه ی موارد را رعایت کنید اما در زمان اشتباهی محتوای خودتان را برای مخاطب ارسال کنید آنوقت دیگر نمیتوان انتظار آمار مناسبی را داشت. شما باید زمان های مختلف را تست کنید تا بهترین زمان ممکن را برای ارسال محتوای خود پیدا کنید.

ابزارهای مختلفی برای آنالیز و بررسی وجود دارد. هم ابزارهای بومی و هم غیربومی که میتوانید از آنها برای آنالیز محتواهای خودتان استفاده کنید.

میتوانید از ابزار [Sprout Social's social media publisher](#) برای زمان بندی پست های خودتان استفاده کنید.

10. نکات برجسته را مشخص کنید

شما میتوانید از قابلیت Highlights استفاده کنید. همانطور که میدانید استوری اینستاگرام فقط 24 ساعت میتواند باقی بماند. اما به وسیله ی این قابلیت شما میتوانید آنها را به صورت دائمی داشته باشید.

11. افزودن CTA

یک درخواست ساده برای انجام عملی خاص توسط مخاطب میتواند کمک بسیار زیادی در جهت افزایش تعامل و درگیری مخاطب شما کند.

CTAها چه کار انجام میدهند؟

به طور مثال شما در تصویر خود یک دکمه طراحی میکنید که "نظر خود را بنویسید" همین CTA باعث افزایش میزان گذاشتن کامنت خواهد شد. چون CTA ها کارشان ترغیب مخاطب است.

این کار یکی از راحت ترین استراتژی های موجود برای افزایش تعامل کاربر در شبکه های اجتماعی و پلتفرم های دیگه مثل وب است.

12. تعامل از طریق کامنت

بعد از اینکه فردی برای شما کامنت میگذارد شما میتوانید با جواب دادن به وی میزان تعامل را افزایش دهید. فقط یک پاسخ کوتاه مفید نخواهد بود بلکه سعی کنید با وی تعامل کنید.

این کار باعث می شود که مخاطبان شما را نزدیک و صمیمی تر به خود ببینند و همین دلیل باعث افزایش وفاداری مخاطبان شما خواهد شد.

13. حساب های رقبا و مشابه را چک کنید

شما میتوانید اکانت های فالوئرهای رقبا و مخاطبان خود را هدف قرار دهید. میتوانید آن ها را درگیر محتوای خود کنید. این کار باعث افزایش سریع و موثر مخاطب هدف شما خواهد شد. این مخاطب به دلیل اینکه مخاطب هدف است ارزش بسیار بالایی دارد.

14. بررسی، تلاش، بهینه سازی



آنالیز و بهینه سازی

گام آخر این است شما هر کمپین یا محتوایی را اجرا میکنید باید آن را آنالیز کرده و سپس تا جای ممکن آن را بهینه کنید. این کار پایانی نخواهد داشت. شما همواره باید در حال آنالیز و بهینه سازی کمپین ها و محتوای خود باشید تا بیشترین سود را در کسب و کار بدست آورید.

اگر میخواهید که با توجه به الگوریتم اینستاگرام، نمایش بیشتر و در نتیجه، مخاطبان و فروش بیشتری داشته باشید، محکوم به بالا بردن نرخ مشارکت خود هستید.

ابزارها اگر به صورت درست و اصولی استفاده شوند میتوانند در افزایش تعامل در اینستاگرام به شدت به شما کمک کنند. برای این کارها میتوانید از ابزارهای مختلف آنالیز استفاده کنید. تاکید میکنم که بر روی ابزارهای حرفه ای آنالیز حتماً سرمایه گذاری کنید.