

ایده تولید محتوا برای پیج های فروش لباس؛ ۱۸ ایده طلایی پولساز

تولید محتوا در اینستاگرام برای کسب و کارها در سال های اخیر به ضرورتی اجتناب ناپذیر تبدیل شده است. فرقی نمی کند که شما تولیدکننده مشهور در حوزه پوشاک هستید یا خرده فروشی که به تازگی فعالیت خود را آغاز کرده است؛ اینستاگرام فرصتی بی نظیر را برای ارتباط هرچه بیشتر کسب و کارها با عموم مردم فراهم کرده است. در مقاله حاضر ۱۸ ایده تولید محتوا برای پیج لباس را قدم به قدم بررسی خواهیم کرد.

مهم ترین مزایای تولید محتوا برای پوشاک در اینستاگرام



قبل از پرداختن به موضوع «ایده تولید محتوا برای پیج لباس» بد نیست که نگاهی گذرا به مزایای استفاده از ظرفیت این شبکه اجتماعی بیندازیم. چند قابلیت بی نظیر در شبکه اجتماعی اینستاگرام وجود دارد که باعث می شود هیچ کسب و کاری نتواند به راحتی از کنار آن عبور کند. مهم ترین مزایای **تولید محتوا در اینستاگرام** برای پیج لباس، روسری و مانتو عبارت اند از:

- ظرفیت عظیمی بالغ بر ۵۰ میلیون نفر به صورت بالقوه در اینستاگرام حضور دارند.
- هزینه تولید محتوا و تبلیغات در اینستاگرام به مراتب از تبلیغات تلویزیونی کمتر است.
- امکان تعامل با مخاطب و شناخت نیازهای او برای کسب و کارها فراهم است.

- فضا برای رشد و کسب درآمد بیشتر در اینستاگرام هیچ سقف و محدودیتی ندارد.
- امکان تولید محتوا در اینستاگرام بدون برخورداری از تجهیزات پیشرفته و گران قیمت وجود دارد.

بررسی ۱۸ ایده تولید محتوا برای پیج لباس



آمار مشخصی از تعداد کسانی که در حوزه پوشاک فعالیت خود را در اینستاگرام آغاز کرده اند، وجود ندارد؛ اما با کمی بررسی مشخص می شود که تعداد پیج های زیادی در این زمینه فعالیت می کند . تولید محتوا در اینستاگرام موجب کسب درآمدهای زیادی برای برخی از صاحبان پیج ها می شود؛ اما در مقابل تعداد زیادی از پیج ها نیز دستاورد چندانی از محل فعالیت در این شبکه اجتماعی ندارند. علت اصلی این تفاوت های چشمگیر به استفاده از روش های تولید محتوا برمی گردد. پیج هایی که در این حوزه پیشرفت می کنند و فالوورهای زیادی به دست می آورند، از ایده ها و اصول خلاقانه ای بهره می برند . البته در بسیاری از مواقع به کار بستن ایده های نو چالش های چندانی به همراه ندارد؛ بلکه دست پیدا کردن به آن ها است که اهمیت دارد. در ادامه ۱۸ ایده ناب تولید محتوا برای پوشاک را مرور می کنیم.

۱. بهترین ایده برای پیج لباس نظرخواهی از کاربران است

موضوع مد و پوشاک به سلیقه افراد گره خورده است. در همین راستا کسب و کارهای فعال در حوزه پوشاک باید سعی کنند که به نظرات مخاطبان خود اهمیت بدهند و در ادامه این نظرات را برای تولید محصولات جدید به کار ببندند.

شما باید از ابزارهای مختلفی که اینستاگرام برای نظرسنجی در اختیارتان قرار داده است، برای سنجش نظرات مخاطبان استفاده کنید. البته ممکن است گاهی اوقات استقبال چندانی از این کار صورت نگیرد. با وجود این باید تلاش کنید تا با روش های گوناگون مخاطب را به شرکت در نظرسنجی ها تشویق کنید.

سعی کنید حتما تمام نظرات مخاطبان را مطالعه کنید و به آن ها پاسخ دهید. به این ترتیب به مخاطب نشان می دهید که برای او ارزش زیادی قائل هستید. این کار در ایجاد وفاداری مشتری نسبت به کسب و کار شما نقش مهمی دارد.

نظرسنجی ها را صرفا برای جلب توجه مخاطبان برگزار نکنید. با بررسی نتایج به دست آمده سعی کنید در زمینه تولید محتوا برای پوشاک حتما از نظرات آن ها استفاده کنید. گاهی اوقات دریایی از ایده های نو در قالب همین نظرسنجی ها به دست تان می رسد که نباید به سادگی از کنارشان عبور کنید.

۲. تقویم مناسبت ها به شما ایده می دهد

در ابتدای راه خود برای فعالیت در اینستاگرام، وقت بگذارید و تقویم داخلی و جهانی را کامل رصد کنید. تمام مناسبت هایی را که در تقویم مشاهده می کنید در یک فایل اکسل ثبت کنید. در این بین حتما مناسبت هایی که به هر شکلی به حوزه پوشاک مرتبط اند را به طور ویژه مشخص کنید.

در کنار این کار سعی کنید به دنبال سایر مناسبت هایی که در حوزه پوشاک رخ داده است، بگردید. بعد از مدتی به یک بانک جامع اطلاعاتی دست پیدا خواهید کرد که ایده های فوق العاده خاصی در زمینه تولید محتوا برای پوشاک در اختیار شما قرار می دهد.

به خاطر داشته باشید که "ایده تولید محتوا برای پیج لباس" با استفاده از تقویم را باید با مهارت داستان سرایی (Story Telling) ترکیب کنید تا به نتیجه مطلوبی دست یابید.

۳. سبزیبندی لباس ها را برای مشتریان مشخص کنید

از مهم ترین دغدغه هایی که مشتریان پیج های لباس با آن دست و پنجه نرم می کنند، انتخاب سبزی مناسب است.

توصیه ما این است که یک بار برای همیشه یک پست ویدیویی با کیفیت آماده کنید و در آن نحوه اندازه گیری سایز لباس های مختلف را برای مخاطبان خود با حوصله و با ذکر تمام جزئیات آماده کنید. انجام دقیق و صحیح این کار نه تنها برای راهنمایی مشتریان بسیار عالی است؛ بلکه کار خود شما را در پاسخ به مشتریان بسیار راحت می کند.

البته ممکن است که توضیح موضوع تعیین سایز در قالب یک ویدیو امکان پذیر نباشد. در این صورت شاید تولید چند پست برای محصولات مختلف انتخاب هوشمندانه تری باشد. به خاطر داشته باشید که آموزش ویدیویی نحوه تعیین سایز به مراتب بهتر و کاربردی تر از تولید محتوای تصویری است.

۴. از پست های آموزشی در حوزه پوشاک استفاده کنید



مطالب آموزشی در ردیف بهترین ایده تولید محتوا برای پیج لباس قرار می گیرد. سعی کنید در هفته حداقل یک پست برای مطالب آموزشی در تقویم محتوایی پیج خود کنار بگذارید. چند ایده برای پیج لباس در زمینه مطالب آموزشی عبارت اند از:

- توضیح در خصوص جنس های مختلف پارچه و خصوصیات آن ها
- آموزش در زمینه روانشناسی رنگ ها
- معرفی برندهای داخلی و خارجی مشهور در زمینه پوشاک
- آموزش روش های مختلف تولید پوشاک
- آموزش روش های مختلف بستن روسری، تا کردن لباس ها و...

۵. پوشش های زیبای محلی ایران را معرفی کنید

ایران، کشور پنهان با قومیت ها، سنت ها، ادیان و آداب و رسوم گوناگون است .

به هر گوشه ای از ایران زیبا که سفر کنید، مردم محلی را مشاهده می کنید که از پوشش های سنتی و منحصر به فردی استفاده می کنند. به تصویر کشیدن این زیبایی ها ایده ای ناب در زمینه تولید محتوا برای پوشاک به شمار می رود .

سعی کنید ارتباط خاصی بین پوشش های محلی شهر ها و روستاهای مختلف کشور با کسب و کار خود پیدا کنید و جایگاه ویژه ای متناسب با مناسبت های سال در تقویم محتوایی پیج خود برای معرفی آن ها در نظر بگیرید.

6. بهترین ایده برای پیج لباس تمرکز روی مد است

مد و پوشاک دو کلمه ای هستند که در سال های اخیر با هم عجین شده اند .

اگر به دنبال ایده تولید محتوا برای پیج لباس هستید، حتما به سراغ مد بروید. برای این منظور باید به طور پیوسته و دائمی سایت هایی را که در زمینه مد مرجع به شمار می روند رصد کنید. به این ترتیب می توانید ایده های بسیار زیادی را برای تولید محتوا در زمینه فعالیت خود به دست آورید.

7. تولید محتوا برای پوشاک متناسب با فصول مختلف سال

همان طور که نوع پوشاک مورد استفاده مردم در طول سال با توجه به تغییر فصل ها عوض می شود، توصیه ما این است که تم و چارچوب تولید محتوای خاصی برای هر یک از فصول سال در نظر بگیرید. به علاوه محتواهای آموزشی که در بالا اشاره کردیم را نیز متناسب با شرایط فصول سال دسته بندی کنید تا هر کدام را در زمان مناسب منتشر نمایید.

8. استفاده از ظرفیت چهره های مشهور برای تولید محتوا

ایده تولید محتوا برای پیج لباس با استفاده از چهره های مشهور شاید هزینه نسبتا زیادی را برای شما به همراه داشته باشد اما تردید نکنید که نتایج بسیار خوبی نیز به ارمغان می آورد .

ماهیت شبکه اجتماعی اینستاگرام به گونه ای طراحی شده است که افراد سرشناس بیشتر دیده می شوند. در نتیجه تعامل با آن ها و استفاده از این ظرفیت مهم باعث رشد و تقویت پیج کاری شما نیز خواهد شد.

9. پشت صحنه کسب و کار را به تصویر بکشید



پشت صحنه گاهی اوقات برای مخاطبان جذاب تر از آن چیزی است که در ظاهر مشاهده می کنند .

بسیاری از پیج های موفق در اینستاگرام نیز تلاش می کنند تا هر از گاهی نمایی از پشت صحنه فعالیت های خود را با مشتریان شان به اشتراک بگذارند. این کار باعث ایجاد نوعی صمیمیت بیشتر بین کسب وکار شما و فالوورها می شود. حتما سعی کنید در طول سال چند بار به بهانه های مختلف تصاویر یا ویدیو هایی از پشت صحنه کسب و کار خود را با مخاطبان تان به اشتراک بگذارید.

۱۰. برگزاری مسابقه جذاب ترین ایده تولید محتوا برای پیج لباس

ایده تولید محتوا برای پیج لباس با استفاده از برگزاری مسابقه، شاید چندان نو و خلاقانه نباشد اما هنوز هم طرفداران زیادی دارد. برگزاری مسابقه چند مزیت جدی برای پیج های اینستاگرامی دارد:

- نرخ تعامل مخاطب با پیج را افزایش می دهد.
- فالوورهای جدیدی را برای پیج به ارمغان می آورد.
- باعث **کسب درآمد از تولید محتوا** برای صاحبان پیج می شود.

البته باید توجه داشته باشید که مسابقه باید به اندازه کافی جذابیت داشته باشد تا مخاطبان را برای مشارکت ترغیب کند. به همین دلیل توصیه ما این است که به جای برگزاری مسابقه های با جوایز محدود و متعدد، در طول سال یک یا دو مسابقه با جوایز نفیس برگزار کنید.

۱۱. معرفی شفاف و کامل محصولات در پست ها

یکی از مشکلاتی که بسیاری از مردم با پیج های فروشگاههای در اینستاگرام دارند، این است که اطلاعات کاملی راجع به محصول در اختیار مخاطبان قرار نمی دهند. بسیاری از صاحبان پیج ها تصور می کنند با این کار نوعی کنجکاو در مخاطب ایجاد می کنند و به این ترتیب زمینه برای تعامل بیشتر با پیج فراهم می شود.

واقعیت چیز دیگری را نشان می دهد. باید به خاطر داشته باشید که مخاطبان تنها زمانی دست به جیب می شوند که حس کنند اطلاعات جامع و کاملی در ارتباط با محصول در اختیارشان قرار گرفته است؛ بنابراین سعی کنید اطلاعات مربوط به محصولات خود را به صورت شفاف، صادقانه، کامل و در عین حال مختصر در اختیار مشتریان قرار دهید.

۱۲. استفاده از تصاویر اختصاصی برای تولید پست ها و استوری ها

همان طور که در ابتدا اشاره کردیم، پیدا کردن ایده تولید محتوا برای پیج لباس کار فوق العاده دشواری نیست. متأسفانه بسیاری از پیج ها هستند که برای تولید محتوا به سراغ تصاویر آماده ای که در فضای وب و شبکه های اجتماعی وجود دارند، می روند. اگر قصد دارید که پیج شما رشد کند و در فضای رقابتی از سایرین پیشی بگیرد، باید به فکر تولید محتوای یونیک باشید.

محتوای یونیک صرفاً در متن خلاصه نمی شود. باید تصاویر اختصاصی برای پیج خود تولید کنید. این مسئله بخش قابل توجهی از هویت پیج اینستاگرامی شما را تشکیل می دهد و نباید به سادگی از کنار آن عبور کنید.

۱۳. خبررسانی از محصولات آینده به منظور تولید محتوا برای پوشاک

ایده برای پیج لباس با استفاده از خبررسانی در خصوص محصولات جدید یا برنامه هایی که در آینده دارید نیز جذابیت های خاص خود را دارد .

توصیه ما این است که قبل از عرضه محصولات جدید حتما در قالب یک برنامه زمان بندی شده خبررسانی های مربوط به آن را درون پیج خود به شیوه های مختلف انجام دهید. این کار باعث برانگیختن کنجکاو در مخاطبان می شود و در نتیجه بخشی از ذهن آن ها را به خود درگیر می نماید.

۱۴. پست های مقایسه ای معجزه می کند

اگر به دنبال پرمخاطب ترین ایده تولید محتوا برای پیج لباس هستید، باید به سراغ پست های مقایسه ای بروید .

با نگاهی به نمونه های مشابه این گونه پست ها در پیج های مختلف می توانید پی به جذابیت آن ها برای مخاطبان ببرید .

سعی کنید در ماه حداقل یک پست مقایسه ای بین محصولات مختلف و پرترفدار داشته باشید. برای پیدا کردن ایده در این زمینه نیز می توانید با استفاده از نظرسنجی از مخاطبان کمک بگیرید. توجه داشته باشید که برای پست های مقایسه ای بهترین کار تولید ویدیو است.

۱۵. دعوت مشتریان به تولید محتوا برای پوشاک

برای افزایش نرخ تعامل مخاطبان با پیج خود می توانید آن ها را در مقام حلقه ای از فرآیند تولید محتوای خود قرار دهید. این کار باعث می شود که مخاطبان شما تبدیل به عناصر تبلیغاتی پیج شما شوند و برند شما را برای دوستان و آشنایان خود نیز تبلیغ کنند .

حتما سعی کنید در قالب مسابقه هایی با جایزه های جذاب از مخاطبان بخواهید که با تولید محتوا شما را به دیگران معرفی کنند.

۱۶. مصاحبه های مردمی

از شیوه های جذاب و متفاوت تولید محتوا که در سال های اخیر رونق زیادی پیدا کرده است، استفاده از مصاحبه های مردمی است .

در محیط کار خود جلسات اختصاصی برای پیدا کردن موضوعات بکر در این زمینه تشکیل دهید .

با استفاده از طوفان فکری به ایده تولید محتوا برای پیج لباس از طریق مصاحبه دست پیدا می کنید . سپس نگاهی به نمونه های مشابه موجود در فضای اینترنت بیندازید. این کار ایده های جذابی را در اختیار شما قرار می دهد. سپس به میان مردم بروید و با استفاده از مصاحبه های مردمی محتوایی خاص و منحصر به فرد را تهیه و تولید کنید.

۱۷. برگزاری لایو مشترک با افراد موفق در حوزه پوشاک

داستان زندگی افراد موفق در هر کسب و کاری می تواند سوژه ای جذاب و مهیج برای مخاطبان باشد. سعی کنید از این فرصت نیز برای بالا بردن نرخ تعامل پیج خود استفاده کنید. تولیدکنندگان مطرح و به نام در سطح کشور را پیدا کنید و از آن ها بخواهید که در لایو مشترک با شما حاضر شوند. گفتگوی جذابی با آن ها ترتیب دهید. اگر به درستی از این ظرفیت بهره ببرید، قطعاً منافع زیادی برای پیشرفت پیج شما خواهد داشت.

۱۸. ارائه تخفیف های مناسبی

ما ایرانی ها عاشق تخفیف هستیم. کسب و کارهای ایرانی نیز به خوبی این موضوع را درک کرده اند. شما هم اگر می خواهید جایگاه ویژه ای از این منظر در بین مخاطبان پیدا کنید، حتما باید طرح های تخفیفی جذابی در مناسبت های مختلف در نظر بگیرید. شک نکنید که این روش در افزایش فروش شما تأثیر چشم گیری خواهد داشت.

کلام پایانی

برای پیاده کردن "ایده تولید محتوا برای پیج لباس اینستاگرام" که در بالا اشاره کردیم، نیاز به **چک لیست بازاریابی محتوایی** دارید. هر یک از این ایده ها باید یک تکه از پازل بازاریابی شما را تشکیل دهد تا بتوانید در نهایت به نتیجه مطلوب دست پیدا کنید. به عبارت دیگر **ایده های تولید محتوا برای پوشاک باید یکدیگر را تقویت کنند** و در یک جهت خاص تعریف شوند. به خاطر داشته باشید **ایده برای پیج لباس** به آنچه در اینجا اشاره کردیم، محدود نمی شود. قطعا با بررسی های بیشتر می توانید ایده های نابی پیدا کنید که تاکنون استفاده نشده است.