

رموز کسب درآمد از اینستاگرام

مگر می شود از شبکه اجتماعی که عکس های روزمره خود را در آن به انتشار می گذاریم کسب درآمد کرد؟ در جواب باید گفت بله! چرا که نه؟ اینستاگرام یکی از بهترین راه های کسب درآمد از اینترنت است.

اینستاگرام شبکه اجتماعی شادی، غذا، مسافرت، جشن، یادگاری، خوشگلی و خوش تیپی، شیرینی، مهمانی، کافه و کلی چیزهای خوب دیگر هست. به مواردی که برای نمونه ذکر گردید دقت کنید همه اینها چیزهایی است که مردم به راحتی و با کمال میل برای آن هزینه می کنند. به همین دلیل ساده و مهم، اینستاگرام یکی از بهترین شبکه های اجتماعی برای کسب درآمد است.

چگونه در اینستاگرام تجارت کنیم؟

امروزه شبکه های اجتماعی و گسترش فضاهای مجازی امکانات متنوعی را در اختیار کاربران خود قرار داده که یکی از مهم ترین آنها تجارت و کسب و کارهای آنلاینی است. در این مقاله به تجارت و معرفی کسب و کار از طریق اینستاگرام پرداخته ایم. این توضیحات شاید بتواند به شما در بهتر دیده شدن کسب و کارتان کمک زیادی کند .

وارد فضای شخصی افراد شوید

روزهای آغازین ورود به فضای اینستاگرام ممکن است برایتان بسیار هیجان انگیز باشد. شما به راحتی بدون هیچ هزینه ای با افراد مختلف در ارتباط هستید و به تبلیغ محصول و کسب و کار خود می پردازید. هرازگاهی پستی جدیدی می گذارید، پست دیگران را لایک می کنید و از این طریق سعی می کنید خود و نوع کسب و کارتان را آرام آرام در ذهن هواداران خود بگذارید.

ممکن است در این بین افرادی هم سراغ شما بیایند و در مورد کسب و کارتان سوالاتی بپرسند یا در مورد محصولی که دارید کنجکاوی کنند. اما آن طوری که تصور می کردید به نتیجه نمی رسید. پیشنهاد ما به شما این است که وارد فضای خصوصی اشخاص شوید .

اگر شماره تماس شرکت و موسسه ای خاص در صفحه اینستاگرام وجود دارد با آنها مستقیماً وارد بحث شوید. می توانید به صورت مستقیم که در اینستاگرام آن را با گزینه «direct» می شناسید، پیام خود را به گوش افراد برسانید و در مورد کسب و کار خود و مزایای آن توضیحاتی ارائه دهید. از طریق ایمیل نیز می توانید این ارتباط را با آنها داشته باشید. افراد مختلف همانند شما ممکن است صدها و هزاران نفر را به عنوان هوادار داشته باشند و گاهی فرصت رصد کردن تمامی پست ها نباشد، اما وقتی مستقیم و شخصی وارد عمل می شوید بیشتر از دیگران دیده خواهید شد. امتحان کنید.

هشتگ یادتان نرود

یکی از تنظیمات خیلی خوب و پر کاربرد در اینستاگرام استفاده از هشتگ است. به وسیله هشتگ می توانند به صفحه شما راه پیدا کنند. برای مثال اگر شما در زمینه مکمل های ورزشی فعالیت می کنید می توانید کلمه مکمل ورزشی را هشتگ کنید. با این کار محتوای صفحه شما با جستجوی کلمه مکمل ورزشی که در پست شما وجود دارد، قابل دسترس افراد دیگر خواهد بود. دقت کنید تعداد کلمات هشتگ باید بین ۱ تا ۵ باشد .

معجزه تصاویر

اولین چیزی که می‌تواند روی بازدیدکنندگان صفحه شخصی شما تاثیر بگذارد، عکس‌هایی است که با توجه به محتوای مثبتی که به اشتراک می‌گذارید، آنها را انتخاب می‌کنید. سعی کنید از عکس‌های جذاب و مرتبط با حوزه فعالیتتان استفاده کنید. اگر مدیر یک مجموعه هستید در بعضی از پست‌هایتان از تصاویر کارمندان خود نیز استفاده کنید و آنها را هنگام فعالیت نشان دهید

با این کار پویایی مجموعه شما بیشتر در معرض دید بازدیدکنندگان صفحه شما قرار خواهد گرفت. مطمئن شوید عکس‌هایی که به اشتراک می‌گذارید مرتبطی با همان محصول یا خدماتی باشد که آن را تبلیغ می‌کنید تا کارایی بیشتری در جذب مشتری داشته باشد.

فعال باشید

تنها به روز کردن صفحه شخصی تان فکر نکنید. اگر قصد دارید روی هواداران خود تاثیر بگذارید شما هم خود را ملزم به بازدید از صفحات آنها کنید. در گفت و گوها و بحث‌هایی که هواداران شما به اشتراک می‌گذارند شرکت کنید و تنها بازدیدکننده نباشید. یک ارتباط یک طرفه و منفعل به هیچ وجه نمی‌تواند در رشد کسب و کار شما و همچنین معرفی خدمات و محصولاتتان نقشی داشته باشد.

کاربران دقیقاً چگونه از اینستاگرام کسب درآمد دارند؟

روش اول: فروش مستقیم محصولات. به احتمال زیاد خیلی از تولیدکنندگان لوازم شخصی، مد یا لوازم تزئینی را می‌توانید در اینستاگرام پیدا کنید که تصاویر اجناس خود را منتشر می‌کنند، به فروش می‌رسانند و از اینستاگرام به عنوان یک رسانه رایگان برای تبلیغ محصولات خودشان استفاده می‌کنند. این روش زودبازده‌ترین روش کسب درآمد از اینستاگرام است.

روش دوم: تبلیغات. در این روش افراد با ترفندهایی که در ادامه ذکر می‌کنیم به تعداد قابل توجهی دنبال‌کننده یا همان فالور دست پیدا می‌کنند و تبدیل به یک رسانه پر بازدید می‌شوند، سپس با قرار دادن تصاویر تبلیغاتی در بین محتوای منتشر شده، به درآمد خوبی می‌رسند. این روش ساده‌ترین روش کسب درآمد از اینستاگرام است.

روش سوم: برندسازی. این روش مخصوص صاحبان کسب‌وکارهاست که از پتانسیل اینستاگرام برای توسعه برند و بازاریابی خود استفاده می‌کنند. برندها در این روش به صورت دائم روی محصول یا خدمات خاصی تأکید نمی‌کنند و به جای فروش مستقیم محصول، سعی در هدایت کردن مشتری به محل اصلی عرضه محصول خود که وبسایت یا فروشگاه است دارند. این روش اصولی‌ترین و بهترین روش کسب درآمد از اینستاگرام است.

روش چهارم: خرید و فروش صفحات و فالور. این روش در واقع همان دلالی است که همه‌جا وجود دارد. افرادی صفحات کاذب درست می‌کنند و با روش‌های عجیب و غریب کاربر جذب کرده و بعد به دیگران می‌فروشند و در این بین از هیچ تلاشی برای سوء استفاده از اعتماد دیگران دریغ نمی‌کنند! اگر چه این روش می‌تواند درآمد خوبی داشته باشد اما بدترین روش درآمد اینترنتی از این شبکه اجتماعی است...

تهیه و تنظیم: [بلاگ ترادف](#)

ترادف | دانلود بهترین کتاب های الکترونیک در زمینه کامپیوتر

www.Taradof.Blog.ir