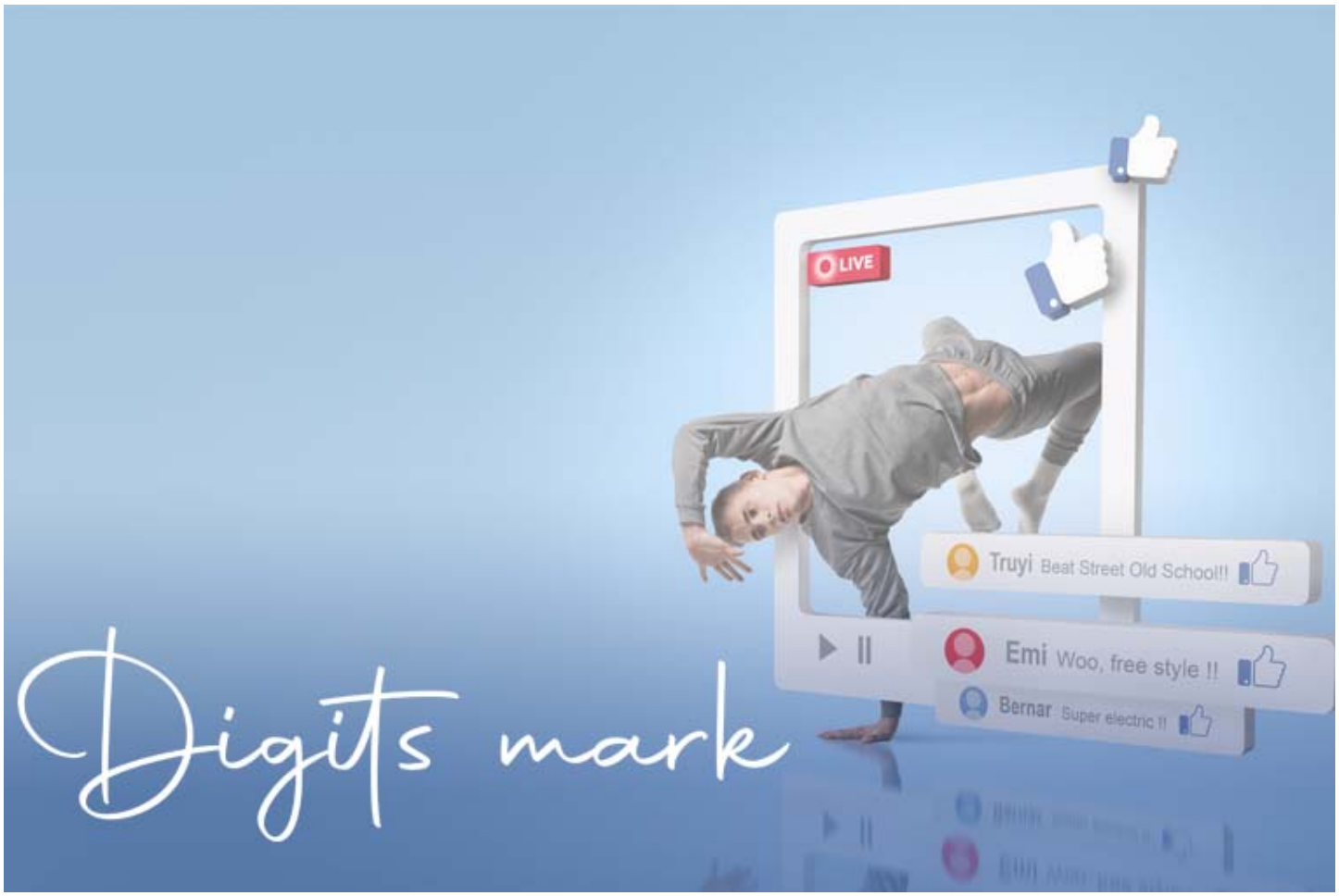

5 نصائح لحساب انستقرام احترافي

المقدمة:

ظهور مواقع التواصل الاجتماعي يسير بوتيرة متسارعة وكبيرة جداً في هذه الأيام, وظهرت العديد من المواقع التي أصبحت الأشهر في عصرنا هذا, بدأ نشوء مفهوم التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي , حيث بدأ العالم بتسجيلات الدخول عبر الفيسبوك ومن ثم اليوتيوب, وفي عام2006 بدأ ظهور موقع تويتر كموقع صغير للتدوين والتغريدات, وفي عام 2010 تم إطلاق منصة الانستقرام من قبل كيفن سيستروم لتكون موقعاً يختص بمُشاركة الصور عبر الإنترنت، وقد تمّ شراء هذا الموقع من قِبل شركة الفيس بوك عام 2012م، كما ظهر في نفس العام موقع التواصل الاجتماعي بينتيريست, مما أدى إن الأشخاص أصبحت تعتمد في شركتهم على التسويق عبر المؤثرين, مما لاقى نتائجاً فعليا وواضحة على أرض الواقع.

جدول المحتويات:

1.نشأة وتطور المواقع على الانترنت.

2.ما هي أنواع حسابات الانستقرام.

3.ما هي ميزات وفوائد حساب الانستقرام.

4.خمسة نصائح لاستخدام انستقرام بالشكل الاحترافي.

5.أهم 9 طرق لزيادة متابعين انستقرام.

1.نشأة وتطور المواقع على الانترنت:

بدأت الشركات بمحاولة بناء شبكات التواصل الاجتماعي بالاعتماد على تكنولوجيا الويب، فعلى الرغم من وجود العديد من الوسائل التي وفّرت لمُستخدِميها بعض ميزات مواقع التواصل الاجتماعي، إلّا أنّ تلك المزايا لم تكن كافيةً ليُطلق عليها اسم موقع تواصل اجتماعي، واستمرّ هذا الأمر حتّى عام 1997م حين ظهر أول موقع تواصل اجتماعي فعّال ومُشابه لطبيعة مواقع التواصل التي تُستخدم حالياً وهو موقع (Six Degrees)، حيث سمح الموقع لمُستخدِميه بإنشاء ملفات شخصية، بالإضافة إلى إمكانية إضافة الأصدقاء، وإنشاء قوائم الاتصالات، وإرسال الرسائل إلى المُستخدِمين الآخرين.

تبرز أهمية مواقع التواصل الاجتماعي في كونها:

1. تحسين الظهور على محركات.
2. خلق هوية للعلامة التجارية.
3. الوصول إلى الجمهور الأكبر.
4. متابعة المنافسين عن كثب.
5. قياس الأداء الذي تقدمه.
6. إعلانات أكثر فاعلية.

2.ما هي أنواع حسابات الانستقرام:

- حسابات شخصية.

- الحسابات التجارية.

ما هو حساب انستقرام الشخصي وما هي فوائده؟

الحساب الشخصي هو أحد حسابات انستقرام المتنوعة التي توفر للشخص كل ما يحتاجه الشخص على انستقرام ، والذي يُسمى في الواقع حسابًا غير تجاري.

تمتلك الحسابات الشخصية الحجم الأكبر بين حسابات انستقرام وهي مفيدة فقط للأشخاص الذين يفكرون في الترفيه عنها واستخدامها.

فوائد حساب انستقرام الشخصي:

- القدرة على خصخصة الحساب.
- إمكانية إضافة.
- قائمة الأصدقاء المقربين.

ما هو حساب الأعمال الاحترافي على انستقرام وما هي الفوائد؟

وفقًا لانستقرام ، تعد الحسابات التجارية أو التجارية هي الخيار الأفضل لتجار التجزئة والشركات المحلية والعلامات التجارية والمؤسسات ومقدمي الخدمات.

لا يهم حجم عملك التجاري الكبير أو الصغير ، الشيء المهم هو أنه يمكنك إنشاء حساب أعمال انستقرام لعملك.

فوائد حساب الأعمال (احترافي) على انستقرام:

- الدعاية والإعلان.
- تحليل حساب المستخدم.
- أزرار CTA أو طلب إجراء.
- إمكانية التمرير لأعلى (السحب لأعلى).
- ميزة متجر انستقرام.
- إمكانية الحصول على تأكيد انستقرام.

3.ما هي ميزات وفوائد حساب الانستقرام؟

هناك خمسة ميزات وفوائد لحساب انستقرام, إذا لم تقنعك مدى سهولة انشاء حساب انستقرام بزنس بإنشاء حساب للتسويق لمشروعك، فلربما تقنعك المميزات التالية:

1. تحليلات انستقرام: يوفر لك انستقرام منصة خاصة به تمنحك تحليلات و بيانات حول المشاركة و التفاعل و المتابعين و العديد من المعلومات الأخرى. يمكن لتحليلات انستقرام تتبع متصفحي حسابك و نقرات موقع الويب و عدد مرات الوصول اليه.
2. إعلانات انستقرام: الإعلان يدور حول إيصال رسالتك إلى جمهورك المستهدف أينما كان اهتمامهم. ونظرًا لأن 130 مليون من مستخدمي انستقرام يتفحصون على الأقل حساب تجاري واحد شهرياً، فقد حان الوقت لاستخدام إعلانات انستقرام للوصول إلى المزيد من العملاء وزيادة مبيعاتك ومتابعيك.
3. أيقونة اتصال: مع هذه الميزة، لا يحتاج من يزورون ملفك الشخصي إلى مغادرة الصفحة للاتصال بك. بدلاً من ذلك، يمكنهم ببساطة الاختيار من معلومات الاتصال التي تقدمها لهم والوصول إليك بسرعة. إذا كان العملاء يفضلون البقاء في التطبيق، فسيكون لديهم دائماً خيار إرسال رسالة عبر انستقرام.
4. روابط في قصص انستقرام: إذا كان لديك حساب بزنس انستقرام مع أكثر من 10000 متابع، فيمكنك الآن ادراج رابط لصفحات محددة على موقع الويب الخاص بك أو حلقات البودكاست أو العروض الترويجية الحالية في قصص انستقرام. نظراً لأن 500 مليون شخص يستخدم قصص انستقرام يومياً، وثلث القصص الأكثر مشاهدة من الشركات، فستكون هذه طريقة رائعة لجذب عدد الزيارات إلى موقعك.
5. امكانية النشر على انستقرام من خلال الحواسيب: أعلن انستقرام أن واجهة الـ API الخاصة بهم ستسمح للمستخدمين بنشر الصور من سطح المكتب، من خلال منصات ووسائل أخرى. هذا الأمر سيساعد على توفير الوقت والجهد. حيث لم تعد بحاجة إلى الاعتماد على الإشعارات لتذكيرك بالنشر على انستقرام أو للاتصال بهاتفك. بالإضافة إلى ذلك، إذا كنت تستخدم بعض البرامج الموجودة على سطح المكتب لإنشاء صورك أو تحريرها قبل النشر على انستقرام، فلا داعي للقلق بشأن كيفية نشر الصورة المعدلة على انستقرام, قد يهمك الاطلاع على مجموعة خطوات تسويقية ضرورية لأصحاب المشاريع.

4.خمسة نصائح لاستخدام انستقرام بالشكل الاحترافي:

أولا: قم ببناء حساب شخصي متكامل

إذا كنت تريد التنافس على العملاء، فستحتاج بالتأكيد إلى بناء حساب انستقرام بزنس قوي. خاصةَ بعد أن تم تقدير أن أكثر من 75 ٪ من جميع الشركات سوف تستخدم انستقرام للترويج لأعمالهم. ولكن، كيف يمكنك بناء حساب انستقرام بزنس رائع؟

- اختيار الاسم واسم المستخدم الصحيح من خلال إنشاء حساب انستقرام بزنس، فإنك تهدف إلى بناء الوعي بالعلامة التجارية. لذلك ، نوصيك باستخدام نفس اسم علامتك التجارية. في المستقبل ، سيكون المتابعون قادرين على العثور عليك وذكرك و التحدث عنك بسهولة.
- تحميل صورة شخصية للحساب: كعمل تجاري، يجب أن تكون صورة ملفك الشخصي هي شعارك ، وستحتاج إلى التأكد من أن حجمها 110 × 110 بكسل قبل تحميلها. يجب على المتابعين و الزوار رؤية شعارك عند زيارتهم و تصفحهم لحسابك على انستقرام بزنس. بهذه الطريقة ، عندما يرون شعارك في مكان آخر ، سيكونون أكثر قدرة على تذكرك و تذكر عملك.
- كتابة سيرة ذاتية قوية وجذابة: يوفر لك انستقرام 150 حرفًا لإخبار المتابعين بكل ما يحتاجون لمعرفته عنك. لذا عليك أن تكون ذكياَ في التعبير مع حدد الحروف القليل المسموح به. ولا تنسَ استخدام الوسوم " الهاشتاجات" و اضافة رابطاً لموقع الويب الخاص بك. كما قم بإضافة الكلمات الرئيسية التي تجذب عميلك. وتذكر دائمًا أنه يمكنك استخدام سيرتك الذاتية كحقل تجارب ؛ ليس من الضروري أن تثبت عليه. يمكنك اختباره و رؤية مدى فعاليته و في حال لم ينجح قم بتغييره!
- إضافة معلومات الاتصال: تأكد من إضافة رقم الاتصال وعنوانك على خريطة جوجل. بإضافة هذه المعلومات ، ستكتسب ثقة المتابعين وستساعدهم في الوصول إليك في جميع الأوقات.

ثانياً: قم ببناء استراتيجية محتوى

عليك أولاً أن تفهم متابعيك وجمهورك المستهدف، ثم ألق نظرة على ما ينشره منافسيك. ثم حدد نوع المحتوى الذي تريد نشره. خطط لما ستنشره على الأقل بشكل أسبوعي، إن لم يكن لعدة أسابيع في كل مرة! النشر بانتظام وباستمرار يساعدك في الحفاظ على متابعيك. يفضل رواد منصات التواصل الاجتماعي في عصرنا الحالي مقاطع الفيديو وخاصة مقاطع الفيديو التعليمية. حاول إنشاء بعض من هؤلاء و ادرس مدى تأثيرهم على التفاعل و المشاركة و الوصول.

ثالثاً: استخدام قصص انستقرام و القصص المميزة

كانت ميزة القصص أو الحالات على إنستغرام قد حققت نجاحاً كبيراً. تظهر القصص في الجزء العلوي من صور المتابعين، مما يجعلها بارزة – وهي أكثر نشاطاً وفعالية من المنشورات العادية. في حال رغبتك بالاحتفاظ بقصة قم بإضافتها للقصص المميزة، بهذه الحالة سيتمكن المتابعين من مشاهدة قصتك حتى بعد مرور 24 ساعة على نشرها. ثم فكر في أنواع المنشورات التي تشاركها عادة في قصتك وكيف يمكن تصنيفها في فئات ومجموعات لنشرها في القصص المميزة.

رابعاً: تفاعل بنشاط مع المستخدمين

إذا كنت ترغب في حضور قوي على انستقرام، فعليك القيام بأكثر من نشر المحتوى. يجب عليك التفاعل مع المتابعين على المنشورات و التعليقات. هذا التصرف سيُظهِر أنك تهتم بهم بصدق ولا تحاول فقط الحصول على أموالهم. و تذكر أنه كلما زاد عدد مرات رؤيتك في الإشعارات، زاد عدد مرات التفكير فيك.

خامساً: ضع في اعتبارك إعلانات انستقرام

كما تعلم، أصبح التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق الرقمي عالماً مدفوع الأجر. من المتوقع أن تكسب إعلانات انستقرام أكثر من 12 مليون دولار من إيرادات الإعلانات في عام 2020! لذلك ، باختصار، تحتاج إلى الاستثمار في الإعلانات لتعزيز وضوح المحتوى الخاص بك. من ناحية أخرى، قبل أن تبدأ حملتك التسويقية و الاعلانات المدفوعة، قم بنشر 30 مشاركة على الأقل. بهذه الطريقة ، سيبدو حسابك حقيقاً و أكثر فائدة, قد يهمك الاطلاع على 8 عناصر أساسية للنجاح في التسويق عبر السناب شات.

5.أهم 9 طرق لزيادة متابعين انستقرام:

إذا كنت بدأت للتو على انستقرام وتبحث عن فرص لزيادة أعداد المتابعين، إليك مجموعة طرق ستساعدك على زيادة متابعين انستقرام:

1. ابحث عن التفاعل ولا تبحث عن المتابعين:

النجاح في انستقرام، كغيره من وسائل التواصل الاجتماعي، يعتمد على التفاعل في المقام الأول، وليس على عدد المتابعين، بالطبع عدد المتابعين يكون له صورة إيجابية إلى حد ما، إلا أنه يكون بلا فائدة إذا كان هذا العدد وهميًا وغير حقيقي.

2.أنشِئ حسابًا مهنيًا لتتمكن من زيادة متابعين انستقرام:

يختلف الحساب الشخصي عن الحسابات المهنية على انستقرام، إذا كنت تريد منافسة أصحاب الأعمال في زيادة عدد متابعين انستقرام، ينبغي أن تحرص على بناء حساب عمل مهني، يسمح لك بناء حساب احترافي بنيل ثقة الجمهور، وإظهار مدى موثوقية أعمالك، لحسن الحظ فإن انستقرام أكثر بساطة وأقل استهلاكًا للوقت من المنصات الأخرى.

3.قم بدعوة جهات الاتصال لمتابعتك:

بمجرد أن يعرف المهتمون بمجال عملك، أو حتى أصدقاؤك أنك متواجد، فإنهم سيسعون لمتابعتك، والطريقة الوحيدة على الأغلب ليعرفوا ذلك هي أن تخبرهم بشكل مباشر، يمكنك الاستفادة من خيار إضافة جهات اتصال عبر الإنترنت، في قائمة الإعدادات، استخدم خيار "دعوة أصدقائك على فيس بوك" لإرسال إشعار إلى شبكة أصدقائك على فيس بوك بالكامل، إذا قمت بربط حسابك على انستقرام بحسابك على فيس بوك.

4. ابتكر #علامة تصنيف خاصة بك:

يمكنك بالتأكيد استخدام سيل من علامات التصنيف العامة المعروفة (الهاشتاجات)، أو التي يستخدمها الجمهور المهتم بمجالك، أو منافسوك، أو المؤثرون في مجال صناعتك، ولكن سيكون من الأفضل أن تبتكر علامة تصنيف خاصة بك، تعكس نشاطك التجاري، تُخبر قصة عنك، أو تحمل معنى مرحًا عن منتجاتك، تأكد من وجودها في ملفك الشخصي، ومن استخدامها على الدوام في منشوراتك، وفي حملاتك التسويقية عبر الإنترنت.

5. كن مبدعاً:

لا يكفي أن تنشر المحتوى المرئي الجذاب وذو الجودة العالية من صور أو فيديوهات على حسابك، لكي تحصل على زيادة متابعين انستقرام لحسابك، من الضروري أن تكون مبدعًا في إضافة وصف للمحتوى المرئي الذي تنشره، فلا يمكن الاستغناء عن المحتوى المكتوب حتى وإن كان المحتوى المرئي رائعًا.

6.اهتم بعنصر الجاذبية:

في انستقرام، الأمر كله يتعلق بعنصر الجاذبية، إذا لم تكن صورك التي تشاركها مع متابعيك جذابة، فإنها لن تلقى أي تفاعل.. حاول أن تهتم بالمرشحات filters اللطيفة وغير المبالغ فيها، مرشّح Mayfair مثلًا من أفضل المرشحات المستخدمة في انستقرام، حيث يمكنه جذب أكبر عدد من المتابعين, قد يهمك الاطلاع على التسويق الالكتروني الدليل الشامل.

7.شجعهم على التفاعل والمشاركة:

في انستقرام، حاول أن تشجّع المتابع على التفاعل معك، اطلب رأيه في صورك، اطرح بعض الأسئلة، تحدّث معهم، وسوف ترتبط علامتك التجارية في أذهانهم على الفور. كمثال، يمكنك أن تعطي المتابع شعورًا بأنه مميز عن طريق تصميم صورة لطيفة تكتب فيها "عرض خاص لمتابعينا في انستقرام"، يمكن أن يحتوي هذا العرض على تخفيضات، هدايا، عروض خاصة، أو أي شيء آخر.

8.استفد من انستقرام في الترويج لموقعك الإلكتروني:

في انستقرام، لديك فرصة واحدة لتقود جمهورك إلى موقعك الإلكتروني، النبذة المختصرة في حسابك هو المكان الوحيد المسموح بتضمين رابط متجرك أو موقعك الإلكتروني فيه. كما يمكنك مشاركة قصة نجاحك مع جمهورك من خلال نفس النافذة، أو تضمين رابط فيديو تحكي فيه عن قصة نجاحك والمبيعات التي حققتها.

9.استخدم إحصائيات انستقرام:

إحصائيات انستقرام تتيح لك مراقبة تقدّمك في الترويج لعلامتك التجارية، كما تقيس نتائج الجهود التي بذلتها في إنتاج محتواك الفريد. يمكنك من خلال إحصائيات انستقرام أن تراقب عدد التعليقات التي تلقيتها، وكمية الزوار الذين تابعوك مؤخرًا. هناك بعض الأدوات الرائعة والمجانية التي تعطيك تقارير مفصلة لإحصائيات انستقرام، على سبيل المثال هناك Instagram Insights، Socialbakers، Simply Measured، Union Metrics

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها:

تصميم مواقع الانترنت.

تطوير تطبيقات الهاتف الذكي.

الدليل المبسط عن مفهوم التسويق بالمحتوى.

التسويق عبر محركات البحث.

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.