

بانام خالق بخشایش

فایل آموزش رشد پیج اینستاگرام

آکادمی آموزش خیاطی مهناز بخشایشی

اکسپلور:

در حالت عادی باید پیج شما توی اکسپلور بره، درسته که همیشه نوسانات داره، ولی اگر مدت طولانی پست های شما اکسپلور نره یعنی فعالیت شما اشتباهه!

موضوع پیج شما:

اینستاگرام برای هر پیج یک موضوع رو تشخیص میده (مثلا خیاطی)، و برهمون اساس محتوای شمارو میبره اکسپلور کسی که به اون موضوع علاقه داره (بانوانی که این موضوع رو زیاد سرچ کردن، لایک کردن و روی این طور محتوا ها زمان میذارن) اگه موضوع شمارو اشتباه تشخیص بده پست شما ابتدا میره اکسپلور کسانی که بهش علاقه ندارن و وقتی این تکرار بشه و آمار بیاد پایین پیج شما از الگوریتم خارج میشه!

چرخه رشد پیج:

- 1- پست شما به تعداد محدودی فالوور توی هوم پیجشون (کسایی که شمارو فالو دارن) و اکسپلورشون (کسایی که شمارو فالو ندارن) نشون داده میشه <
- 2- اگر واکنش این فالوور های محدود به این محتوا خوب باشه و آمار بره بالا ، بیشتر میره اکسپلور و به افراد بیشتری نشون داده میشه، <
- 3- اینستاگرام براش مهمه با این پست، چند پروفایل ویزیت ثبت شده یعنی چند نفر بعد دیدن این پست رفتن توی پیج شما <

4-چند نفر از کسانی که پروفایل ویزیت انجام دادن، ترغیب شدن که پیج شمارو فالو کنن

و هرچی این مرحله ها آمار بیشتری داشته باشه، اینستاگرام بازهم به افراد بیشتری محتوای شمارو توی هوم و اکسپلورشون نشون میده و رشد شما انفجاری میشه!

چطوری سیگنال درستی به اینستاگرام بفرستیم تا بتونه موضوع پیج مارو درست تشخیص بده:

اولین موضوع مهم،

فالووینگ های شما

ما باید با پیجمون چند نفر رو فالو کنیم و چه کسانی رو فالو کنیم؟

ما باید کسانی رو فالو کنیم که یا مخاطب هدف ما توی پیج اونها هستن (پیج همکارها، و پیج های مرتبط با حوزه کاری ما) یا کسانی که مخاطب ما به پیج اونها علاقه داره (پیج هایی که خانوم ها علاقه دارن مثل حوزه بیوتی و آشپزی) تعداد فالووینگ های ما بستگی به فالوور های ما داره:

برای زیر ۱۰۰۰ فالوور << تا ۱۰۰۰ فالوور

بین ۱۰۰۰ تا ۵۰۰۰ فالوور << ۵۰۰ تا ۸۰۰ فالوور

بین ۵۰۰۰ تا ۱۰،۰۰۰ فالوور << ۳۰۰ تا ۴۰۰ فالوور

بین ۱۰،۰۰۰ تا ۵۰،۰۰۰ فالوور << ۱۵۰ تا ۲۰۰ فالوور

بیشتر از ۱۰۰،۰۰۰ فالوور << ۱۰۰ تا ۱۵۰ فالوور

هشتگ ها

هشتگ هایی که ما فالو میکنیم سیگنال میفرسته برای اینستاگرام بین 10 تا 30 هشتگ فالو کنید که نصف اونا حوزه کاری شما باشن و نصف اونا چیزهایی که مخاطب شما دنبال میکنه

پست ها

پست های ما توی 3 بخش توسط اینستاگرام آنالیز میشن: تصاویر - متن - ویدیو

پس ما باید از کلماتی توی متن کاور، هشتگ، پست ها و... استفاده کنیم، از المان هایی توی تصاویر و ویدیو هامون استفاده کنیم، یا حتی موسیقی ای برای ویدیو هامون استفاده میکنیم، یا درمورد حوزه کاری ما باشه یا مخاطب ما به اون موضوع علاقه نشون بده (مثلا وجود موتور سیکلت توی تصویر یا ویدیو یک بیوتی بلاگر کار اشتباهیه)

لایک ها

چه پستهایی رو شما لایک میکنین؟

این قضیه توی روند پیج شما خیلی خیلی اهمیت داره، که شما پست غیر مرتبط با پیجتون لایک نکنین و اتفاقا پست های حوزه کاریتون و پست هایی که مورد علاقه مخاطب شماست رو حداقل توی روز 50 تا لایک کنید و حتما این تعداد رو توی ساعات مختلف انجام بدین نه توی دوساعت!

کامنت ها

کامنتی که زیر پستهای دیگران میذاریم، روی سیگنال پیج ما خیلی تاثیر داره، زیر پست کسانی که توی حوزه کاری شما و کسانی که مخاطب شما فالوور اونهان، کامنت هوشمندانه مثبت بذارین و اصلا تبلیغ مستقیم نکنید!

با پیچ کاری خودتون فقط پست هایی رو سیو کنید و توی پیچ هایی زمان بذارین و محتواشون رو ببینید (واچ تایم) و باهاشون تعامل برقرار کنید که یا توی حوزه کاری شما یا مورد علاقه مخاطب شما و اصلا پست کسانی که مربوط به حوزه شما نیست لایک نکن، کامنت نذار، و توی اکسپلور پست هاش رو باز نکن!

اکسپلور رفتن از طریق تعامل:

مهم ترین چیزی که توی الگوریتم اینستاگرام وجود داره واچ تایمه (یعنی زمان گذاشتن مخاطب روی محتوای شما) پس خیلی مهمه که ما توی پیجمون چیکار کنیم که مخاطب زمان بیشتری رو توی پیچ ما صرف کنه، هم توی استوری ها و هم توی پست ها به یک اندازه اهمیت داره!

اهمیت تعامل مخاطب به ترتیب:

واچ تایم < لایک < سیو < کامنت < شیر

(بزرگترین ضربه ای که میتونید به پیجتون بزنید فعالیت منظمه: یعنی مثلا شنبه دوشنبه چهارشنبه سر یک ساعت مشخص پست بذارین. فعالیت شما نباید مشخص و قابل پیش بینی و ربات گونه باشه)

برای پیچ های نوپایی که زیر 5000 تا فالوور دارن و اینستا زیاد اونها رو به اکسپلور نمیره باید تمرکزتون روی هشتگ ها باشه!

هشتگ گذاری:

طبق قانون اینستاگرام شما میتونید از 30 تا هشتگ استفاده کنید اما باید بدونید که اگر تمرکز زیادی روی هشتگ بذارین و از تعداد زیادی استفاده کنید شانس رفتن به اکسپلور کمتر میشه، اما تمرکز پیچ های نوپا حتما باید روی هشتگ باشه تا به تعداد فالووری که میخوان برسن!

برای زیر ۵۰۰۰ فالوور	« بین ۱۵ تا ۲۵ هشتگ
بین ۵۰۰۰ تا ۱۰،۰۰۰ فالوور	« بین ۱۳ تا ۲۰ هشتگ
بین ۱۰،۰۰۰ تا ۵۰،۰۰۰ فالوور	« بین ۱۰ تا ۲۰ هشتگ
بین ۵۰،۰۰۰ تا ۱۰۰،۰۰۰ فالوور	« بین ۷ تا ۱۵ هشتگ
بیشتر از ۱۰۰،۰۰۰ فالوور	« بین ۴ تا ۹ هشتگ

چه هشتگ هایی بذاریم:

نکته مهم: وقتی یکی به هشتگ رو سرچ میکنه هزار تا پست بهش نمایش داده میشه و چیزی که باعث میشه بزنه روی اون پست و ببینتش، کاور اون پست هست....

برای هرپست ما باید دو نوع هشتگ بذاریم

1- هشتگ هایی که مربوط به حوزه کاریتون باشه

2- هرچیزی که مربوط به تصویر کاور شما باشه و مخاطب زیاد سرچ کنه

(مثل رنگ قالب: قرمز، شال سفید، پالتوی خز، و... هرچیزی که توی تصویر قالب بود)

ایجاد تعامل:

ویترین سازی:

هرچی که میان و توی پیج ما میبینن، مثل : عکس پروفایل، بیوگرافی، هایلایت، کاور پست ها

یوزر نیم (Username):

اسم اصلی پیج شما مثل: mahnaz.bakhshayeshi

اسم برند یا اسم خودتون (برند شخصی) میتونید بذارید و بهتره که اگر میخواین علامت یا عدد بذارین، آخر یوزرنیم بهش اضافه کنید و وسط حروف نذارید چون توی سرچ نمیتونن شمارو پیدا کنن!

عکس پروفایل:



چون عکس پروفایل شما به عنوان ارتباط اولیه مخاطب با شماست خیلی خیلی اهمیت داره

-مورد علاقه مخاطب شما باشد

-رنگ های به کار رفته توی تصویر مربوط به حوزه کاریتون و مورد علاقه مخاطب باشد

-عکس پروفایل قدی نباشه مگه اینکه مجبور باشید بخاطر حوزه کاریتون مثلا حوزه استایل و مدلینگ

-اگر خودتون توی پیجتون حضور دارین حتما عکس پروفایل عکس چهره خودتون باشد

اسم (name) :



خیلی تاثیر گذاره روی گرفتن پروفایل ویزیت (اونی که بالای عکس پروفایله یوزر نیمه اونی که زیر عکس پروفایله نیم هست و ما با نیم کار داریم)

چون توی قسمت سرچ ها نیم میاد بالا خیلی اهمیت داره، حتما باید فارسی باشد ، اسم خودتون و حوزه فعالیتتون رو توی اون بخش بنویسید.

بیوگرافی:



بیوگرافی باید بتونه به این 4 تا سوال جواب بده:

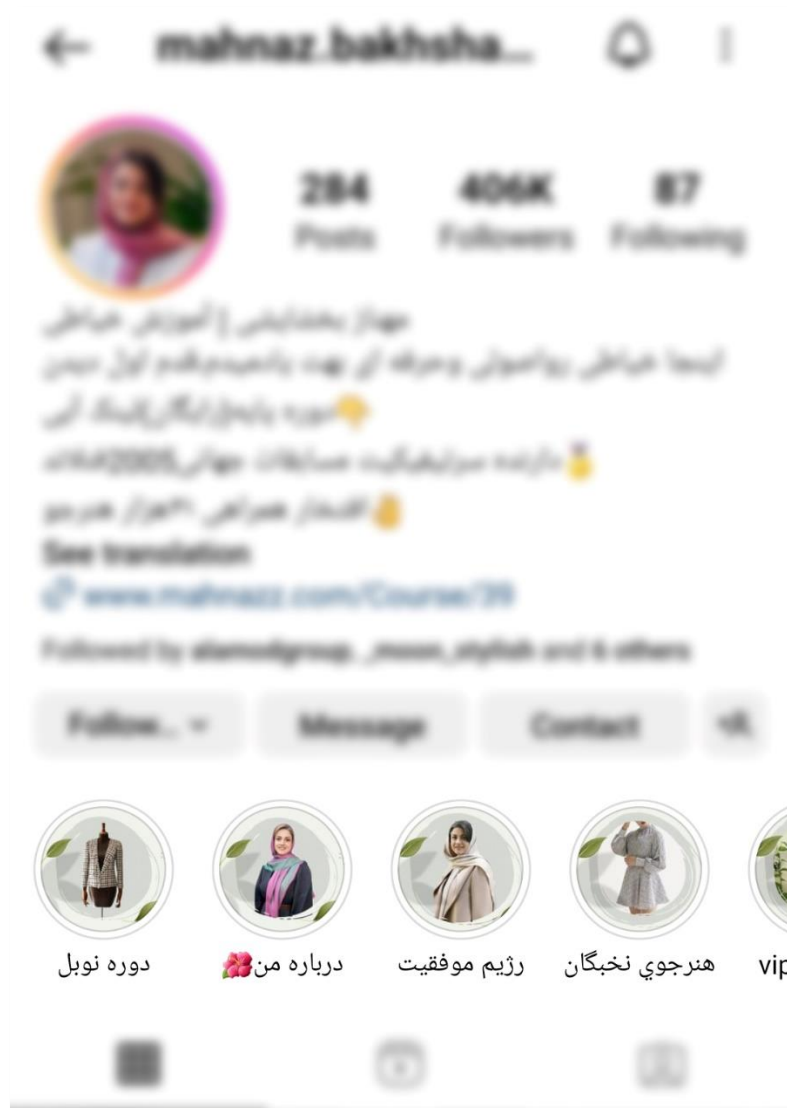
-من چه کسی هستم؟ (معرفی خودتون و سابقه تون)

-چیکار میکنم؟ (محتوای پیج)

-چه مزایایی دارم؟ (نکات مثبت کار خودتون و مزایای خودتون نسبت به رقبا بنویسید و از استفاده از کلمات منفی مثل فروش، هزینه ارسال با مشتری و... جدا خودداری کنید)

-راه ارتباط با من چیه؟ (یا شماره تماس و راه ارتباطی خودتون رو بنویسید یا به هایلایت ارتباطات ارجاع بدید)

هایلایت:



نکته: شما باید استوری های جذابی داشته باشید که بتوانید هایلایت های قوی ای بسازید

تعداد هایلایت های شما نباید زیاد باشد حتی برای پیج های فروشگاه های نهایی 15 هایلایت

5 هایلایت اول خیلی خیلی مهمه چون اونهان که اول نمایش داده میشه توی صفحه و اونا باید جذاب باشن

هایلایت هایی که خیلی مهم هستن و باید داشته باشین:

-درباره من/ما: (زندگی شخصی مسیر موفقیت، دستاورد ها و...)

-ترفند ها: ایده های جذاب حوزه کاری خودت و....

-تماس با ما: راه های ارتباطی

-رضایت مشتری

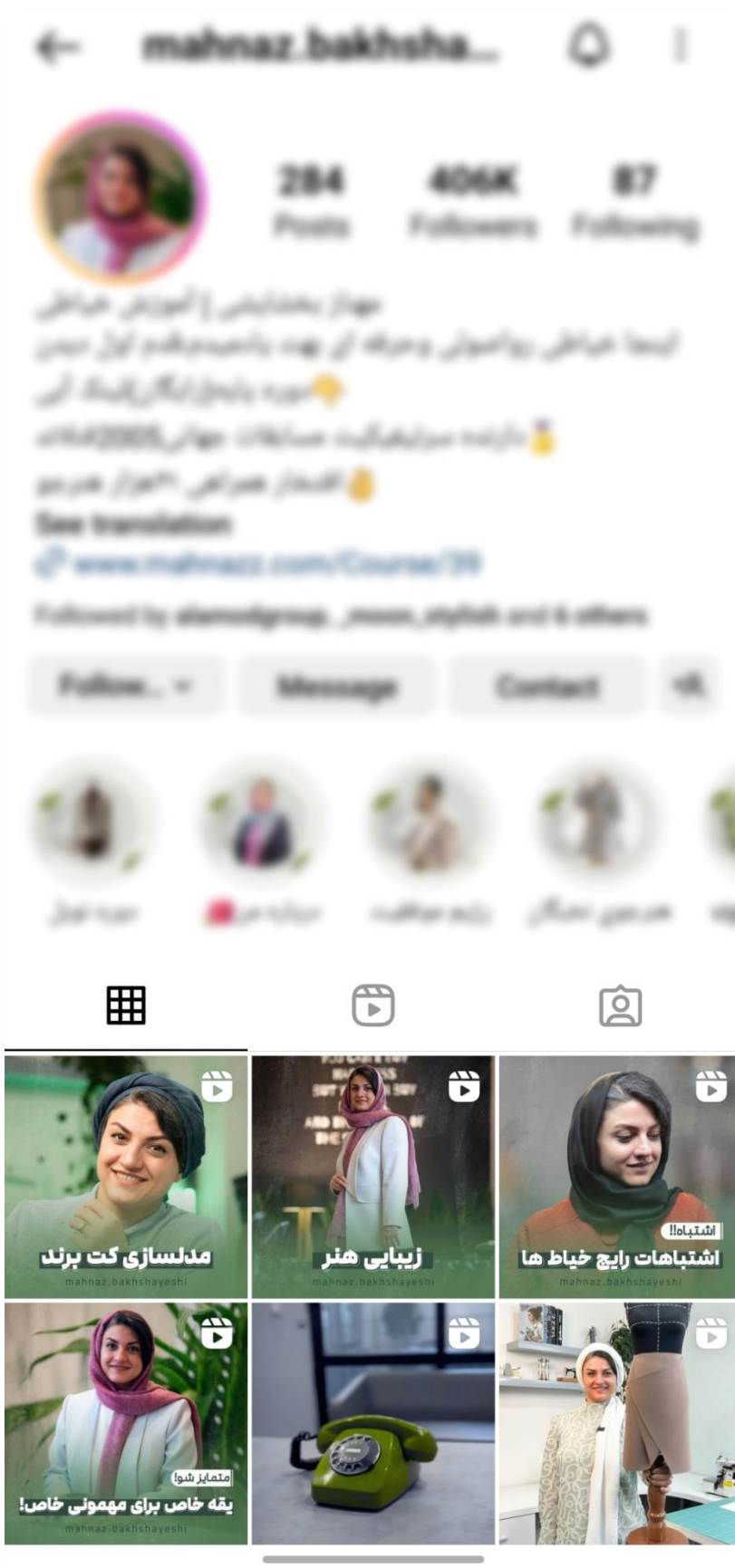
نکته: اگه کالا داری میتونی با هایلایت ها براساس نوع محصول دسته بندی

کنید توی هایلایت ها

کاورهایلایت ها خیلی مهمه که خیلی جذاب باشه

کاور ها کپی و عین هم نباشه (همه لوگو باشن)

کاور پست ها: خیلی خیلی مهمه



توی کاور ما دوبخش داریم:

1-عکس کاور

2-متن کاور

نکته: بعضی پیج از پیج ها (پیج های فروشگاه‌های) نیاز به متن گذاشتن روی کاور ندارند!

باید یک تم مشخص داشته باشه:

نباید کاور شما یکبار نوشته ها بالا باشه، یکبار پایین، یبار باکس زیر نوشته ها باشه یکبار نباشه و...

این اشتباهه و ما باید یک قالب مشخص برای کاورهامون داشته باشیم، دقت کنید اگه نوشته ها پایین باشه خیلی بهتره،

اگر خودت جلوی دوربین هستی توی ویدیو ها ، حتما از عکس خودت برای کاورها استفاده کن!

از فونت های خوانا استفاده کن از فونت های فانتزی مثل نستعلیق و.... نباشه چون سیستم پردازش اینستاگرام نمیتونه اونهارو تشخیص بده!

نکته هایی درمورد تبلیغات:

تبلیغات که میکنند باید مخاطب کنجکاو بشه و وبیاد توی پیج شما، و بعد باید کاری بکنید که روی محتوای شما زمان بذاره، پس روند محتوای شما بعد از تبلیغات خیلی مهم تره، چون تا چند هفته اینستاگرام به کسی که از روی تبلیغ وارد پیج شما شده باشه، محتواتون رو بهش نمایش میده، اگر شمارو فالو نکرده باشه، توی اکسپلورش محتوای شمارو میبینه، و اگر شمارو فالو کرده باشه جزو پست های اول توی هوم پیجش شمارو میبینه!

بعد از تبلیغات:

بعد از تبلیغات توی اون هفته، سه تا پست بذارین، اون سه تا جزو بهترین پست هاتون باشن،

پس متن تبلیغات شما، تبلیغ شما، باید طوری باشه که مخاطب رو حتما کنجکاو منه که تا توی پیج شما بیاد!

نکاتی که توی تبلیغات باید رعایت کنید:

تاجایی که میتونید تبلیغ استوری برین، به هیچ وجه تک استوری نباشه، چون جواب نمیده، و مخاطب به تبلیغ حس خوبی نداره، و وقتی تگ شما پایین استوری باشه سریع استوری رو رد میکنه، پس اول توی استوری های اول به صورت داستانی مخاطب رو کنجکاور کنید و بگید که توی آخرین استوری پیجتون رو تگ کنن!

