



🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

< قبلی بعدی >

۴.۹/۵ - (۲۷ امتیاز)

آموزش کسب درآمد از اینستاگرام، ۱۱ ایده

تضمینی پول ساز از اینستا

تا به حال هیچ وقت شرایط خفنی مثل امروز برای کسب درآمد از اینستاگرام بوجود نیامده بود.

شاید مشاهده وجود چندین هزار پست در اینستاگرام و دریافت کامنتهای متعدد از طرف کاربران انگیزه کافی در شما برای حضور فعال در اینستاگرام را فراهم نموده باشد. تحقیقات انجام شده از طرف موسسه Sprout Social نشان می دهد که اینستاگرام بالاترین نرخ تعامل را در بین شبکه های اجتماعی از آن خود کرده است، از این رو بسیاری از برند های معتبر در نیا به طور فعال به دنبال همکاری با اینستاگرام و کاربران هستند و برای آن پول های بسیار خوبی را هم پرداخت می کنند.

شکی نیست که اینستاگرام قدرتمندترین شبکه اجتماعی بوده بطوریکه تنها در طی ۸ سال به بیش از ۱ میلیارد کاربر رسیده است! اینستاگرام با ایجاد بستری برای اشتراک گذاری تصاویر و فایل های مختلف توانسته

خدمات ممبر

ممبر تلگرام حراج شد



ویدیو تلگرام که هم ارزونه و هم واقعی!



ممبر تلگرام داریم مٹ شفتالو



ممبر پروکسی دار بخر، حالشو ببر



ممبر اد اجباری ارزان به شرط چاقو



خدمات فالوور

فالوور واقعی همینجاست



فالوور ارزون، جادار، مطمئن



خدمات ویو، لایک و کامنت

لایک هامون لایک دارن



ویدیو پست رو از ما باید گرفت



ویو که ویو نباشد، ویو نیستا



کامنت باید وطنی باشه



سایر خدمات دیجی ممبر

خود را به عنوان یکی از کانال های پر بازخورد رسانه های اجتماعی عصر ما معرفی نماید.

بیج اینستا داریم در حد المپیک



حتی فالوور کلاب هاوسم با ما



مهمترین موضوع در کاربرد اینستاگرام این است که برای استفاده از فرصت های موجود در اینستاگرام ، نیازی به داشتن شخصیت مشهور و برجسته ندارید.

مطمئناً حضور "کایلی جنر" در اینستاگرام و درآمد بیش از ۱ میلیون دلار در هر پست عالی به نظر می رسد ، اما ما شاهد وجود اینفلوئنسرهای متعدد در اینستاگرام هستیم که فقط با داشتن چند هزار فالوور از درآمد بالایی برخوردار هستند. برای شروع کار در اینستاگرام نیازی به هیچ هزینه و یا حداقل سرمایه گذاری مالی نیست.



05:18

00:00

استراتژی موفقیت در کسب درآمد از اینستاگرام چیست؟

در این پست ، خواهید فهمید که چگونه برخی از اینفلوئنسرهای مورد علاقه شما در کسب درآمد از این پلت فرم موفق عمل کرده اند. ما ۱۱

استراتژی برتر را انتخاب و جزئیات نحوه کسب درآمد در اینستاگرام را به شما ارائه می دهیم.

فهرست مطالب

۱. انتشار پست های حمایت شده
۲. سفیر یک برند خاص باشید
۳. لینک های وابسته معرفی شده خود را تبلیغ کنید
۴. فروش محصولات فیزیکی
۵. فروش محصولات دیجیتال
۶. ایجاد محتوای تصویری برای فروش
۷. چاپ عکس
۸. ارائه خدمات بازاریابی
۹. استفاده از کپشن برای فعالیتهای تجاری
۱۰. ایجاد ماسک و فیلتر
۱۱. بهره گیری از مشتریان مستقل بدون وابستگی به ارگان خاص

۱. انتشار پست های تبلیغاتی

این یکی از رایج ترین روش های کسب درآمد در اینستاگرام است. اگر از طرفداران بزرگ این پلتفرم هستید ، احتمالاً قبلاً با هشتگ های sponsored or #ad before# برخورد کرده اید.

فرایند کارکرد این استراتژی در کسب درآمد چگونه است؟

اولا ، شما باید یک فرد تأثیرگذار در جامعه باشید. اینفلوئنسرهای افرادی هستند که با ارسال مطالب خاص برای مخاطبان خود ، علاوه بر معرفی یک محصول برای آنها اقدام به یک فعالیت تجاری و برندسازی یک محصول می نمایند و مخاطبان آنها به نظرات آنها در مورد موضوعات خاص ارسالی ارزش و احترام خاصی قائل می باشند.

اینفلوئنسرهای خود را به عنوان شخصیت های معتبر در صنایع خاصی معرفی می کنند و هرچه محتوای ارزشمندتری با مخاطبان خود به اشتراک بگذارند ، اعتماد بیشتری از آنها را کسب خواهند کرد. همانطور که قبلاً ذکر شد، چه در زندگی شخصی و چه در حرفه ای ، اعتماد چیزی است که به دست آوردن آن به زمان نیاز دارد و برندها و شرکت های معتبر تجاری این را می دانند. بنابراین ، آنها با اینفلوئنسرهایی که ارتباط خوبی با مخاطبان خود دارند همکاری بالایی دارند.



انتشار پست تبلیغاتی – کسب در آمد اینستاگرام – دیجی ممبر

یک پست زمانی پست حمایت شده به حساب می آید که یک اینفلوئنسر محتوایی را در مورد یک محصول خاص از یک برند را منتشر می نماید. از آنجا که صداقت و شفافیت به ویژه در اینترنت مهم است ، کمیسیون تجارت فدرال (FTC) ایجاب می کند که اینفلوئنسرها نشان دهند که از پست های بارگزاری شده حمایت می کنند، به همین دلیل است که ما اغلب علامت هشتگ #ad را در پست های حمایت شده می بینیم.

برای اینکه بتوانید از پست های حمایت شده در اینستاگرام درآمد خوبی کسب کنید ، باید فالوورهای مناسبی هم داشته باشید. تحقیقات نشان داده است که اینفلوئنسرها با بیش از ۱ میلیون فالوور هزاران دلار برای هر پست دریافت می کنند. اگر شما یک فرد اینفلوئنسر کوچک

هستید ، این اشکالی نخواهد داشت. داشتن ۲۰ هزار یا حتی ۱۰ هزار فالوور برای برندها ارزشمند می باشد.

آنچه برای برندها مهم است این است که اطمینان حاصل کنند که مخاطبان شما با محتوای شما درگیر می شوند ، که شامل لایک زدن یا همان دوست داشتن یک پست، نظر دادن و به اشتراک گذاری محتوا می باشد.

یک مثال عالی از اینفلوئنسری که موفق شده تا از اینستاگرام درآمد خوبی کسب کند ، "آنتونی کربونی" است. او دارای بیش از ۳۰ حساب کاربری در اینستاگرام است و ماهیانه حدود ۲۰ تا ۲۵ هزار دلار از این پلتفرم درآمد دارد.

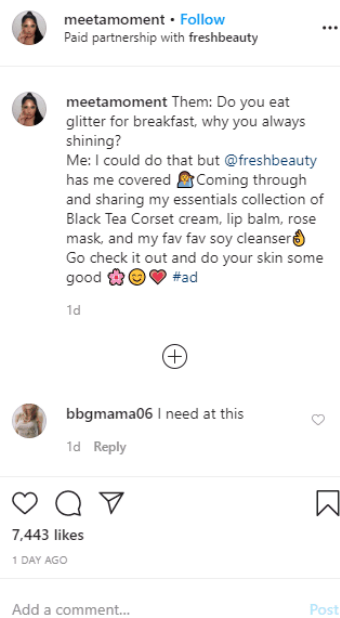
اگر شما به تازگی شروع به کار کرده اید ، می توانید ۰.۲۵ دلار الی ۰.۵۰ دلار برای هر "لایک" و ۱.۰۰ دلار برای هر نظر در مورد یک پست حمایت شده بدست آورید.

۲. سفیر یک برند خاص باشید

سفیر برند "کسی است که یک برند و محصولات آن را با هدف افزایش آگاهی از نام تجاری و کمک به افزایش فروش به شبکه خود تبلیغ می کند."

بنابراین ، این موضوع دقیقاً چه تفاوتی با پست های تبلیغاتی دارد؟

تفاوت اصلی آن این است که سفیران برند به طور مرتب در مورد یک محصول صحبت می کنند ، در حالی که پست های حمایت شده می توانند معامله یکبار مصرف باشند. این فرصت برای کار طولانی مدت با اینفلوئنسر ها و مجبور کردن آنها برای معرفی محصولاتشان به فالوورهای آنها امری مثبت باشد که این فایده و ایتراثری برای برندها بسیار جذاب می باشد.



سفیر یک برند خاص در اینستاگرام باشید – کسب درآمد از اینستاگرام – دیجی ممبر

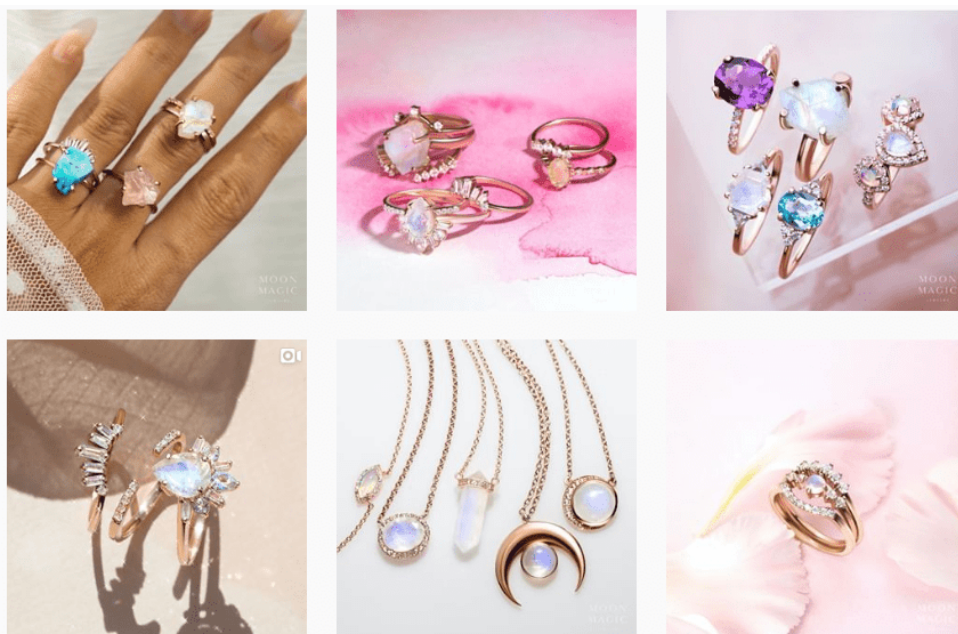
بسیاری از برندها به دنبال سفیران تجاری هستند و مایلند پول خوبی برای این کار بپردازند. مطالعات نشان داده است که دستمزد استاندارد سفیر برند در محدوده ۴۰ الی ۵۰ هزار دلار در سال است.

وقتی به دنبال تبدیل شدن به یک سفیر برند هستیم ، نکته اصلی این است که یک مارک تجاری در برند خود انتخاب کنید و یک مارک منطبق با نام تجاری خود را داشته باشید. به عنوان مثال ، اگر به طور مرتب فیلم های ورزشی ارسال می کنید ، منطقی است که خود را با یک برندی که در زمینه تناسب اندام کار می کند هماهنگ کنید. البته انسان ها چند بعدی هستند و ما می توانیم بیش از یک برند را برای خود داشته باشیم. با این حال ، مهم است که به خاطر داشته باشید که مخاطبان شما به محتوایی که بارگذاری می کنید توجه زیادی می کنند. اگر در مورد اهمیت خوردن غذاهای ارگانیک در یک هفته صحبت کنید و سپس هفته دیگر خود را با یک مارک فست فود هماهنگ کنید ، این کار باعث بروز تضاد در فالوورهای شما خواهد شد

۳. فروش محصولات فیزیکی

کسب درآمد در اینستاگرام تنها به منظور تبلیغ برندهای دیگر نیست. اگر یک کارآفرین هستید و می خواهید نام تجاری خود را توسعه داده و محصولات خود را تبلیغ نمایید، می توانید محصولات فیزیکی خود را از طریق حساب تجاری اینستاگرام در معرض فروش بگذارید.

یکی از حسابهایی که کار بزرگی در این زمینه انجام می دهد Moon Magic است. آنها جواهرات سنگ های قیمتی می فروشند و به طور منظم محصولات خود را در حساب اینستاگرام خود به نمایش می گذارند.



فروش و درآمدزایی محصولات فیزیکی در اینستاگرام

بهترین بخش در مورد این گزینه این است که شما نیازی به نگرانی در مورد ارسال پیام های برندهای دیگر یا به خاطر سپردن کد تبلیغاتی مناسب ندارید. فقط می توانید بر روی نام تجاری و محصولات خود تمرکز کرده و آنها را به مخاطبان خود معرفی کنید.

یک استراتژی عالی که می توانید هنگام فروش محصولات فیزیکی در اینستاگرام (و به طور کلی آنلاین) داشته باشید، فروش محصولات با خدمات چاپ در صورت تقاضای افراد است. بنابراین، اگر تی شرت،

لیوان قهوه ، بالش یا هر محصول فیزیکی دیگری را می فروشید ، فقط با سفارش چاپ و ارسال می شود.

یکی از ابزارهای فوق العاده ای که می توانید برای فروش محصولات از طریق اینستاگرام استفاده کنید خدمات زرین پال است. این سیستم عامل به طور خودکار پست ها را از فید اینستاگرام شما به یک فروشگاه تجارت الکترونیک تبدیل می کند. راه اندازی بسیار ساده است و می توانید در ۳ مرحله ساده آن را اجرا نمایید:

- زرین پال را به حساب اینستاگرام خود وصل کنید
- مواردی را در پست های اینستاگرام خود که می خواهید بفروشید را برچسب گذاری یا تگ (Tag) نمایید.
- روی "انتشار" یا عبارت Publish کلیک کرده و صفحه فروشگاه خود را راه اندازی کنید.

اینستاگرام یک محیط مناسب برای جمع آوری فالوورهای خود در یک مکان عالی می باشد، فروش محصولات تنها به شکل آنلاین از اینستاگرام دشوار است. بنابراین ایجاد یک وب سایت جداگانه یک ایده عالی است و به نظر می رسد پیشنهاد جدید زرین پال باعث می شود که کل این فرآیند سریع و ساده باشد.

در ابتدا می توانید با زرین پال به صورت رایگان شروع به کار نمایید. به این ترتیب هنگامی که کسی خریدی را انجام می دهد ، تنها هزینه برای شما مربوط به هزینه تراکنش خواهد بود. زمانی که دیدید تجارت اینستاگرام شما در حال رشد و توسعه است ، می توانید آن را به یک برنامه پولی ارتقا دهید که به شما امکان می دهد یک وب سایت با دامنه سفارشی برای خود بسازید.

اگر به دنبال ابزارهای پیشرفته تری برای خرید هستید ، می توانید یک پلتفرم تجارت الکترونیک یا سازنده وب سایت را برای خود راه اندازی کرده و یک فروشگاه تجارت الکترونیک برای خود داشته باشید و سپس از اینستاگرام به عنوان یکی از کانال های اصلی بازاریابی خود استفاده نمایید.

توجه داشته باشید که فعلا به دلیل تحریم ها علیه
ایران امکان استفاده از قابلیت فروشگاه‌های اینستاگرام
در ایران فعال نمی باشد

۴. فروش محصولات دیجیتالی

اگر بتوانید محصولات فیزیکی را در حساب اینستاگرام خود بفروشید ،
می توانید محصولات دیجیتال را نیز در آن بفروش برسانید.

بحث ما در اینجا در انحصار یک کالای خاص نبوده بلکه در مورد تمامی
کالاهای برندسازی شده می باشد.

امروزه اینستاگرام تبدیل به یک دستگاه فروش قدرتمند شده است. آیا
کتاب الکترونیکی دارید که به تازگی نوشتن آن را به پایان رسانده اید؟
دوره آنلاین؟ آیا شما یک طراح گرافیک با الگوهای طراحی عالی
هستید؟ شما می توانید این محصولات و موارد دیگر را در اینستاگرام
بفروش برسانید.

حساب تجاری دارای ویژگی های مفیدی مانند دکمه فروشگاه، بررسی
درون برنامه و برچسب یا تگ های محصول می باشد تا خرید
محصولات شما را برای مشتریان آسان نماید.

اگرچه تبلیغ محصولات و فروش در اینستاگرام بسیار مقرون به صرفه
است ، اما می تواند فروش را به چالش بکشد.

مارک های بزرگ اغلب فروشگاه های آنلاین خود را بر روی سیستم عامل هایی مثل دیجی کالا و دیجی استایل بنا نهاده اند و سپس از Instagram برای تبلیغ محصولات خود استفاده می کنند. این استراتژی به خوبی کار می کند زیرا همانطور که قبلاً نیز مشخص شد ، اینستاگرام از تعداد کاربران بالایی برخوردار می باشد..

برای تبلیغ موثر محصولات خود در بازار در اینستاگرام ، می توانید:

- بررسی بر روی انتخاب یک هشتگ مناسب کار خود و اطمینان از استفاده از آن برای فعالیت تبلیغاتی خود
- با سایر اینفلوئنسر ها مشارکت کنید تا برایتان در تبلیغ محصولات خود کمک کنند.
- اگر از بودجه کافی برخوردار هستید، تبلیغ در اینستاگرام را اجرا کنید.

۵. استفاده از محتوای تصویری برای فروش

آیا می دانید که کاربران اینستاگرام روزانه بیش از ۱۰۰ میلیون عکس و فیلم را در آن بارگذاری می کنند؟ بنابراین ، ایجاد محتوای تصویری برای فروش در اینستاگرام عالی می باشد.

نوع محتوای تصویری انتخابی برای امر تبلیغ هرچه معتبرتر باشد ، بهتر خواهد بود.

بسیاری از برند ها هستند که تصاویر حرفه ای خود را بر روی پلت فرم خود بارگذاری می کنند. با این حال ، بارگذاری عکس های حرفه ای با نورپردازی و ترکیب عالی در متمایز شدن تبلیغ آنها از جمعیت کمک کننده خواهد بود. برای جلب توجه کاربرانی که در تمام طول روز با

بمبارانی از تصاویر تبلیغاتی مواجه هستند، بایستی UGC (محتوای تولید شده توسط کاربر) را در اختیار آنها قرار داد.



محتوای خلاقانه و زیبا بسازید و درآمد کسب کنید

UGC “هرگونه محتوا – متن ، فیلم ، تصویر ، نظرات و غیره – توسط افراد ایجاد می شود ، نه برندها.”

این نوع محتوا از تاثیرگذاری بالاتری برخوردار هستند چراکه از اعتبار بالایی برخوردار می باشند.

یک مثال عالی از UGC استارباکس #RedCupContest است. در هر دسامبر ، شرکت معروف قهوه مشتریان را تشویق می کند تا از قهوه های خود برای دریافت جایزه عکس گرفته و به شرکت ارسال نمایند.

این امر می تواند برای صنایع مختلف نیز صادق باشد ، مثلا در صنعت مسافرتی و توریستی می توانید با اقامت رایگان در زنجیره ای از هتل ها به صورت رایگان پاداش استفاده از آن سیستم مسافرتی را بگیرید.

درک این موضوع آسان است که بتوان تصور کرد چقدر می توان از این روش به صورت پول نقد ، کارت هدیه یا امتیاز وفاداری سود برد.

۶. چاپ عکس

چاپ عکس نیز راهی خلاقانه برای کسب درآمد در اینستاگرام است. در عصر دیجیتال ، مردم اغلب تصاویری را که دوست داشته باشند آن را در حساب شبکه های اجتماعی خود بارگذاری می کنند. این عکسها معمولاً برای سهولت در کارت حافظه یا ابر های ذخیره کننده فایل ذخیره می شوند. مهم اینجاست که پرسید از هر چند وقت یکبار این عکس ها را مرور می کنند؟ ما زندگی های بسیار شلوغی داریم و اگر شما مانند اکثر مردم هستید ، یافتن زمانی برای بازگشت به گذشته و مرور برخی از این لحظات ارزشمند خواهد بود و این همان چیزی است که چاپ عکس و ایجاد کتاب عکس راهی عالی برای کسب درآمد در اینستاگرام می باشد.

Chatbooks برندی است که این کار را به خوبی انجام می دهد. مشتریان با آنها تماس می گیرند و آنها پست های اینستاگرام خود را به صورت کتاب عکس تبدیل می کنند.



کسب درآمد از روش چاپ عکس

این موارد معمولاً شامل هدایای عالی برای سالگرد ازدواج ، روز ولنتاین ، تولد یا هر مناسبت خاص دیگری می باشد. بسته به سفارش مشتریان ، قیمت ها نیز متفاوت خواهد بود. با این حال ، بسیاری از

شرکت ها هزینه ای بین ۱۰ تا ۱۵ دلار برای هر کتاب ، بدون احتساب هزینه حمل و نقل دریافت می کنند. برای شروع این کار ، بهتر است نگاهی به برخی از تعطیلات آینده بیندازید و خدمات خود را قبل از تعطیلات تبلیغ کنید با این کار شما از سفارشات زیادی برخوردار خواهید شد.

۷. ارائه خدمات بازاریابی در رسانه های اجتماعی

در ابتدای این مقاله به قدرتمند بودن شبکه اجتماعی اینستاگرام اشاره کردیم. یکی از موارد مورد علاقه در مورد اینستاگرام (و به طور کلی رسانه های اجتماعی) این است که برای تبلیغ نام تجاری خود نیازی به بودجه بازاریابی زیادی ندارید. رسانه های اجتماعی این فرصت را برای استارتاپ ها و مشاغل کوچک ، که معمولاً پول و منابع محدودی دارند ، فراهم کرده است تا بستری برای ارتباط با بازارهای هدف و رشد چشمگیر آنها باشد.

حدود ۴۹ درصد از شرکت ها از استراتژی بازاریابی رسانه های اجتماعی برخوردار نیستند. آنها ممکن است چند حساب در سیستم عامل های مختلف اجتماعی داشته باشند ، اما برنامه روشنی در مورد نحوه استفاده از رسانه های اجتماعی برای افزایش آگاهی و فروش ندارند.

اگر راه خود را در مورد بازاریابی رسانه های اجتماعی پیدا کرده اید، این فرصت بسیار خوبی را برای شما فراهم می کند تا اقدام به معرفی خدماتی بنمایید که مشاغل از آنها برای امر فروش و معرفی بهره کافی را ببرند.

بسته به تخصص و تجربه تان می توانید انتظار داشته باشید که چیزی در حدود ۱۶ دلار تا ۷۵ دلار در ساعت از این اقدام درآمد داشته باشید.

برای شروع کار با این گزینه ، ابتدا باید بدانید بازاریابی در سیستم اینستاگرام چگونه کار می کند. این شامل درک تاکتیک های مهم مانند تعداد دفعات ارسال و روش صحیح استفاده از هشتگ ها می باشد.

هنگامی که درک خوبی از بازاریابی اینستاگرام دارید ، می توانید شروع به ایجاد یک نمونه کار قوی کنید و بقرای خودتان در بازار هدف بازاریابی نمایید. اگر فرد تازه کاری هستید ، می توانید با مشاغل محلی و سازمان های مردم نهاد تماس بگیرید و از آنها در حساب های Instagram طلب کمک نمایید. سپس می توانید مطالعات موردی را در مورد نحوه کمک به رشد این مشاغل از طریق خدمات خود ارائه دهید.

خدمات شما به عنوان بازاریاب رسانه های اجتماعی معمولاً می تواند شامل ایجاد محتوا ، راه اندازی حساب ، مدیریت یا مدیریت حساب و تبلیغ حساب باشد.

۸. استفاده از کپشن برای فعالیت های تجاری

شما می توانید با استفاده از نگارش کپشن برای مشاغل مختلف تجاری، در اینستاگرام کسب درآمد داشته باشید.

قبلاً درباره اهمیت رسانه های اجتماعی ، به ویژه-اینستاگرام ، برای تجارت در قرن ۲۱ بحث کرده ایم. به دلیل ارزش این پلتفرم ، بسیاری از شرکت های بزرگ و کوچک به بازاریابی رسانه های اجتماعی روی می آورند تا به آگاهی و فروش کمک کنند. این مشاغل اغلب هر بار که عکس ها را بارگذاری می کنند ، از کپشن های هوشمند ، شوخ و یا به یاد ماندنی استفاده می کنند.

در حال حاضر ، برای یک نام تجاری یا شرکت بزرگ ، گرفتن یک تیم حرفه ای برای رسیدگی به امر تبلیغات معمولاً یک نگرانی مالی به حساب نمی آید و برای این کار مالکان موسسات بیشتر به کارکنان داخل سازمانی خود مراجعه می کنند.

اما برای کسب و کارهای نوپا و کوچک که در حال حاضر با کمبود زمان و منابع مواجه هستند، این یک چالش بزرگ به حساب می آید. این کار به جای استخدام پرسنل تمام وقت برای بازاریابی در رسانه های اجتماعی، مقرون به صرفه تر است.

اگر کمی خلاق باشید و از چالش ایجاد کپشن های جذاب بهره کافی را برده باشید، می توانید درآمد کافی از اینستاگرام داشته باشید. برای جذب مشتریان ایده آل، باید بدانید که تنها استفاده از هشتک کافی نبوده و لازم است از کپشن برای توضیح مطلب نیز استفاده نمایید.

در نمایه ویکتوریا، هر بازدید کننده ای می داند که او یک استراتژیست بازاریابی دیجیتال است که می تواند به جذب مشتری و فروش آنلاین کمک کند.



پرو فایل جذاب برای کسب درآمد اینستاگرام

۹. ساخت ماسک و فیلتر برای استوری و عکس

اینستاگرام

راه اندازی امکان ایجاد استوری در اینستاگرام در سال ۲۰۱۶ یکی از مهمترین اقدامات اثرگذار این پلتفرم بود و این قالب محتوا بی شک برای کاربران جذاب و هیجان انگیز بوده است. مطالعات نشان داده است که ۵۰۰ میلیون کاربر اینستاگرام یا خودشان استوری ایجاد می کنند یا روزانه استوری های اینستاگرام را مشاهده می کنند!

بنابراین، چه چیزی باعث می شود این قالب محتوا آنقدر جذاب باشد که صدها میلیون نفر احساس کنند هر روز برای تماشا یا ایجاد آن وقت

بگذارند.

استوری های اینستاگرام فقط برای مدت محدودی در دسترس هستند. بنابراین ، هر زمان که افراد مشهور یا اینفلوئنسر ها استوری اینستاگرام را ارسال می کنند ، مخاطبان آنها فوراً اقدام به مطالعه آن می نمایند زیرا نمی خواهند محتوایی را که برای همیشه وجود نخواهد داشت را از دست بدهند. همین امر فرصتی را برای کاربران ایجاد کرده است که بتوانند ماسک ها و فیلترهای Stories Instagram را در استوری های خود ایجاد نمایند. برندهای بزرگ اغلب برای استوری گذاشتن به تیم خلاق داخلی خود روی می آورند و در مقابل برندهای کوچکتر بیشتر به همکاری با افراد خلاق می پردازند که می توانند ماسک ها و فیلترهای سرگرم کننده و هیجان انگیز اینستاگرام را ایجاد کنند.

“برندا کاردناس” خالق فیلترهای اینستاگرام است که برخی از فعالیت های خود را در حساب اینستاگرام خود به نمایش می گذارد.

اگر نمی دانید چقدر می توانید از این کار سود ببرید، بستگی به این دارد که فیلترهای شما چقدر خلاق هستند و چگونه می توانید خدمات خود را به طور موثرتر مدیریت نمایید. به عنوان مثال ، کارمن کرول ، یک نفوذگر آلمانی ، توانسته بیش از ۳ میلیارد بازدید از فیلترهای خود را دریافت کند و او در حال حاضر با سایر اینفلوئنسر ها همکاری می کند و ۶.۹۹ یورو برای هر فیلتر دریافت می کند که در زمان نگارش این مقاله به ۷.۶۲ دلار رسیده بود.

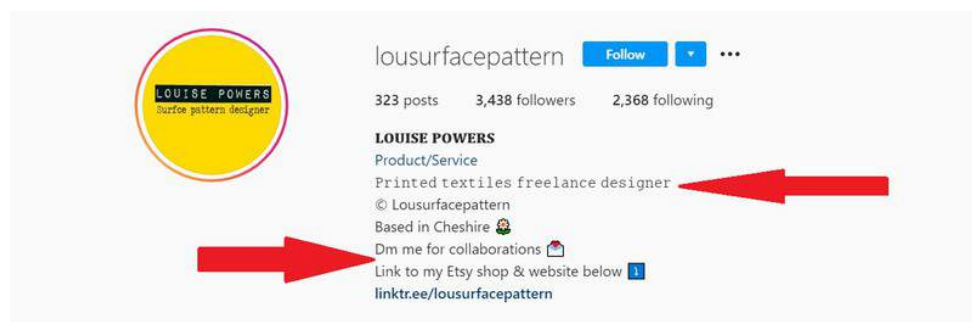
برای افزایش بازدید پست و استوری اینستاگرام خود از سرویس [خرید ویو پست اینستاگرام](#) و [خرید بازدید استوری اینستاگرام](#) دیجی ممبر استفاده کنید.

۱۰. از طریق اینستاگرام برای خود مشتریان قدرتمند پیدا کنید

در ابتدا اینستاگرام برای پست کردن تصاویر و عکس های روزمره ساخته شده بود ، ولی امروزه این سیستم به عنوان بستری برای کار و تجارت تبدیل شده و اگر کمی خلاقیت داشته باشید و به دنبال فرصت در شبکه های مجازی باشید، این مکان بستری مناسب برای کمک به توسعه کسب و کار شما خواهد بود.

چه عکاس باشید ، چه نویسنده ، چه آرایشگر ، می توانید به راحتی حساب خود را تنظیم کرده و از این پلتفرم به عنوان نمونه کار آنلاین خود استفاده نمایید.

می توانید به سادگی با برندها یا شرکت هایی که علاقمند به همکاری با آنها هستید به سادگی با ارسال پیام دایرکت به آنها ارتباط برقرار کنید.



پیدا کردن مشتری از اینستاگرام

۱۱. کسب درآمد از افیلیت لینک (Affiliate)

(Links)

استفاده از افیلیت لینک به روشی محبوب برای کسب درآمد در اینستاگرام تبدیل شده است و شروع به کار با آن نیز ساده می باشد. در مرحله اول ، شما باید یک مارک تجاری را با یک برنامه افیلیت که علاقه مند به کار با آن هستید را شناسایی نمایید. سپس برای برنامه افیلیت لینک آن برند ثبت نام کرده و پس از ثبت نام ، به یک شریک وابسته

به آن برند تبدیل می شوید و یک لینک یا کد تبلیغاتی منحصر به فرد و قابل پیگیری برای خود را دریافت خواهید کرد. در نهایت شما محصول را در حساب اینستاگرام خود تبلیغ می کنید و هنگام انجام این کار ، لینک یا کد تبلیغاتی را برای آن وارد می کنید. اگر هر یک از فالوورهای شما از طریق لینک اعلام شده اقدام به خرید آن محصول را بنماید، شما از آن فروش حق کمیسیون دریافت خواهید کرد.

Teami Blends یک مارک محبوب چای سم زدایی دارای برنامه افیلیت لینک می باشد. اگرچه آنها با افراد مشهور زیادی مانند خواهران کارداشیان- جنر کار کرده اند ، اما با اینفلوئنسرهای کوچک از سراسر دنیا نیز همکاری دارند.



کسب درآمد از اینستاگرام از روش افیلیت لینک – دیجی ممبر

به عنوان مثال ، دکتر راگا یک جراحی عمومی ساکن در دبی می باشد که یک YouTuber و Instagrammer می باشد و اخیراً به برنامه آنها لینک یافته است.

در این استراتژی گنجاندن افیلیت لینک کافی نخواهد بود. همانطور که ذکر شد، مهم است که کمی در مورد محصول ، دلیل علاقه به آن و برخی از مزایای آن برای فالوورهای خود صحبت کنید.

پولی که در استراتژی برنامه افیلیت لینک به دست می آورید بر اساس حق کمیسیون می باشد. اگر این مسیری است که می خواهید برای

کسب درآمد در اینستاگرام دنبال کنید ، مطمئن شوید که هر مارکی را که انتخاب می کنید دارای شهرت عالی است و برای مخاطبان شما مناسب می باشد، طوری که شانس بیشتری برای فروش آن داشته باشید.

بسیاری از شرکت ها و برندها دارای برنامه های افیلیت مارکتینگ هستند که می توانید به راحتی در آنها ثبت نام کنید. همچنین می توانید به ClickBank ، RewardStyle و Amazon Associates مراجعه کنید که برنامه های افیلیت لینک را نیز ارائه می دهند.

سوالات متداول در مورد نحوه درآمدزایی از اینستاگرام

برای درآمدزایی در اینستاگرام به چند فالوور نیاز دارید؟

اگر به طور مرتب به برخی از افراد مشهور مورد علاقه خود یا حساب های اینفلوئنسرهای اینستاگرام نگاه کنید، شاید اینطور تصور کنید که برای کسب درآمدهای بالا در اینستاگرام نیاز به فالوورهای چند میلیونی دارید در حالی که اصلا اینگونه نبوده و با کمی بررسی بیشتر متوجه خواهید شد که برندهایی هستند که علاوه بر کار با اینفلوئنسرهای کلان با اینفلوئنسرهای خرد هم کار می کنند و آنچه که برای آنها مهم است رابطه شما با فالوورهای خود و میزان تعاملات ایجاد شده بین شما و محتوای انگیزشی ایجاد شده برای فالوورهایتان می باشد.

برندهای معتبر برای بازاریابی در اینستاگرام به دنبال ROI می باشند. برای این کار آنها خواستار ثبت نام یا فروش محصولات خود می باشند. بنابراین ، چه ۱۰۰۰ یا میلیون ها فالوور داشته باشید ، بر ایجاد محتوای معتبر و ایجاد جامعه ای از فالوورها متمرکز خواهید شد. در نهایت این امر به شما کمک می کند تا برندهای معتبر با شما همکاری کنند.

چگونه می توان فالوور اینستاگرام را سریع دریافت کرد؟

تاکتیک های متعددی وجود دارد که می توانید از آنها برای دریافت فالوور استفاده کنید. برخی از محبوب ترین گزینه ها عبارتند از:

۱. ذکر مشخصات استراتژی بکار رفته و بیه مربوط به آن
۲. تنظیم یک استراتژی معقول برای ایجاد محتوای مناسب و جذاب برای بازارهای هدف
۳. ایجاد مستمر محتوای خوب و با کیفیت
۴. ایجاد محتوا، صوت و رنگ مناسب و سازگار با نام تجاری خود
۵. تبلیغ محتوای اینستاگرام خود در سایر حساب های رسانه های اجتماعی
۶. ارسال مرتب مطالب
۷. با افراد تأثیرگذار خود ارتباط برقرار کنید و برای دسترسی به فالوورهای خود مرتباً با آنها در ارتباط باشید
۸. به سایر انجمن های موجود در اینستاگرام بپیوندید و به طور فعال در بحث های این جوامع شرکت کنید. این به شما کمک می کند تا مورد توجه افراد مرتبط در آن انجمنها قرار بگیرید.
۹. در هر پست حداکثر ۳۰ هشتگ اضافه کنید. می توانید از خود هشتگ برای پیدا کردن مرتبط ترین هشتگ ها برای بیه خود استفاده کنید.
۱۰. اهدای هدایا ، مسابقات یا کدهای تبلیغاتی برای افزایش جذب فالوور را فراموش نکنید
۱۱. **خرید فالوور واقعی اینستاگرام** از طریق تبلیغات اینستاگرام

چگونه اینستاگرام خود را مدیریت کنم؟

اگر در مورد همه چیز توافق داشته باشیم ، مدیریت حساب های رسانه های اجتماعی ما می تواند یک شغل تمام وقت برای ما باشد.

برای کمک به سازماندهی حسابهای کاربری برخی از برنامه های موجود در بازار می توانند به شما کمک کنند تا کل فرایند را به صورت خودکار تنظیم نمایید. برخی از این موارد شامل Buffer و Tailwind می

باشند که به شما کمک می کنند تا پست های خود را برنامه ریزی کنید تا به یک فرآیند یکپارچه تبدیل شود. اگر بودجه کافی در اختیار دارید ، می توانید با مدیران رسانه های اجتماعی تماس بگیرید که با پرداخت هزینه، حساب تان را برای شما مدیریت کنند.

از اینستاگرام نهایت استفاده را ببرید

اینستاگرام چیزی فراتر از یک بستر رسانه های اجتماعی برای ارتباط کاربران با دوستان و اینفلوئنسرهای مورد علاقه خود می باشد. در صورت استفاده صحیح از آن می تواند به عنوان یک ابزار فروش قدرتمند و راهی برای کسب درآمد باشد. نرخ تعامل فوق العاده ای که این پلتفرم ارائه می دهد یکی از جذاب ترین عوامل برای برندهای معتبر می باشد. بنابراین از این فرصت ها نهایت استفاده را برای افزایش تعاملات تجاری خود بکنید.

منبع: <https://findstack.com/how-to-make-money-on-instagram>

برای خواندن این مقاله به صوت افلاین pdf را دانلود کنید.

سوالات پرتکرار در مورد آموزش کسب درآمد از اینستاگرام،

۱۱ ایده تضمینی پول ساز از اینستا

+ چگونه میتوان از طریق اینستاگرام به کسب درآمد رسید؟

+ برای شروع کسب و کار در اینستاگرام باید هزینه ای پرداخت شود؟