


[خدمات کلاب هاوس](#)
[خدمات اینستاگرام](#)
[خدمات تلگرام](#)
[دیجی ممبر](#)
[همکاری در فروش](#)
[وبلاگ](#)
[قبلی](#) [بعدی](#)

۵/۵ - (۴ امتیاز)

آموزش راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام



اینستاگرام یکی از اپلیکیشن های کاربردی می باشد که می توان از طریق آن در مدت زمان بسیار کمی، به سود زیادی رسید.

شاید در ظاهر راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام بسیار ساده به نظر برسد، اما باید حتما نکاتی را رعایت کنید تا بتوانید هم فروش خوبی در

خدمات ممبر

[ممبر تلگرام حراج شد](#)
[وبوی 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](#)
[وبوی پست رو از ما باید گرفت](#)
[ویو که ویو نباشد، ویو نیستا](#)
[کامنت باید وطنی باشه](#)

سایر خدمات دیجی ممبر



این برنامه داشته باشید و هم دچار ضرر یا زبانی نشوید. در ادامه با ما همراه باشید تا هر آنچه که راجع به راه اندازی کسب و کار در این اپلیکیشن پرترفدار نیاز دارید را شرح دهیم.

راه اندازی کسب و کارهای اینستاگرامی



02:20

00:00

چرا از طریق اینستاگرام می توان به سود عالی دست یافت؟

در کل فضای مجازی در بین افراد و تمام سنین طرفداران بسیاری دارند. اما از زمانی که بیماری همه گیر کرونا در تمام جهان، گسترش یافت، روی آوردن به فضای مجازی هم برای مخاطبان و افراد افزایش یافت.

حال اینستاگرام جزو دسته برنامه هایی هم محسوب می شود که هم می توان به عنوان یک اپلیکیشن برای سرگرمی و هم برای کار از آن استفاده کرد. به همین دلیل می توان از طریق این اپلیکیشن هم برند خود را به بقیه مردم به خوبی معرفی کرد و هم سود عالی به دست آورد.

البته همان طور که در بالا هم ذکر شد، برای راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام باید حتما به چند نکته مهم توجه داشته باشید. زیرا کوچکترین اشتباهی باعث می شود تا نتوانید کار خود را در این برنامه اجتماعی پیش ببرید.

روش هایی برای داشتن یک پیج عالی و شروع کسب و کاری موفق

دقت در انتخاب کردن نام کاربری

نام کاربری نشان دهنده اسم شما یا برند است. به همین باید حتما نام درستی را در اینستاگرام انتخاب کنید تا مخصوص به خودتان باشد. به عنوان مثال می توانید برای خاص تر شدن نام کاربری، از حروف های بزرگ و کوچک یا اسم های مورد علاقه استفاده کنید و با ترکیب آن ها، یک نام کاربری زیبا را در اینستاگرام ایجاد کنید.

دقت در به اشتراک گذاری پست ها و استوری ها

برای راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام، پس از درست کردن حساب اجتماعی، باید حتما دقت کافی در پست ها و استوری هایی که به اشتراک می گذارید، داشته باشید. زیرا با توجه به آن ها افراد پیج شما را دنبال می کنند یا حتی باعث می شود تا خریدی انجام دهند.

با استفاده از خلاقیت، می توانید پست ها و استوری هایی را در اینستاگرام تولید کنید که هم یونیک باشند و هم مخاطبان زیادی را جذب کنند.

ایجاد تم در پست

با ایجاد کردن یک تم در پیج خود، می توانید فالوورهای زیادتری را جذب کنید. این تم می تواند در بین پست ها، نحوه استوری گذاشتن

یا حتی هایلایت ها باشد. هرچه یک پیج نظم بیشتری داشته باشد، قطعاً مورد پسند افراد بیشتری قرار می گیرد.

پس تا حد امکان، با ایجاد تم و نظم در پیجتان هم فروش را افزایش و هم فالوورها را در مدت زمان کمی زیادتر کنید.

استفاده از هشتگ ها



یکی دیگر از روش های موثر در راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام، استفاده از هشتگ های مرتبط می باشد. حتما در زیر پست ها از هشتگ های پر استفاده و پرسرچ استفاده نمایید. البته توجه داشته باشید که آن ها با پستی که به اشتراک می گذارید، مرتبط باشند.

اینگونه هم پست دیده می شود و هم ویو نیز افزایش می یابد. همچنین با توجه به الگوریتم های جدید اینستاگرام، پست های هشتگ دار به صورت رندوم و سرچ های مخاطبان در اینستاگرام، در صفحه خانه و اصلی برای آن ها نشان داده می شود.

توجه داشته داشتن به engagement rate

این قابلیت باعث می شود تا بتوانید رقبا را بررسی کنید و همچنین میزان تعامل با آن ها را بسنجید. هرچه تعداد فالوور، لایک، بازدید، کامنت و.. بیشتر باشد، رتبه افراد هم در این بخش بالاتر می رود.

با چک کردن نرخ تعامل، می توانید همیشه پیج خود را کنترل کنید و اگر دچار مشکلی شد، سریعاً آن را برطرف کنید.

استفاده از تبلیغات

هرچه تبلیغات بیشتری در اینستاگرام انجام دهید؛ فالوورها و فروش هم افزایش می یابند. در واقع یکی از موثرترین راه ها و راه اندازی یک کسب و کار در اینستاگرام، استفاده کردن از بلاگرها و افراد مشهور برای تبلیغ و بازاریابی می باشد.

افزایش فالوور با خرید آن ها

پس از مدتی، ممکن است اینستاگرام شما دچار باگ شود و فالوورها تا حدی به بعد رشد نکنند. برای رفع این مشکل و همچنین بالا بردن پیج، می توانید از یک سایت یا یک پیج معتبر فالوور خریداری نمایید.

البته توجه داشته باشید که فالوورها واقعی باشند. در برخی از مواقع هم ممکن است قبل از راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام، فالوور را خریداری کنید؛ که این موضوع هیچ موردی ندارد و حتی باعث می شود تا فروش و سود دهی پیج زودتر اتفاق بیفتد.

شناسایی مشتریان و مخاطبان

با شناسایی سن مخاطبان خود و سلیقه آن ها، بهتر می توانید به سود دست بیابید. زیرا اینگونه محتواهایی که مورد پسند آن ها باشد تولید می کنید یا حتی کالاهای مورد نیاز آن ها را ارائه می دهید.

پس از مخاطبان و فالوورها غافل نشوید و حتی با مسابقه یا کوئشن باکس ها، نظرات آن ها را در مورد پیج و محصولات حتما بپرسید.

فروش چه کالاهایی در اینستاگرام، پردرآمدتر هستند؟

قبل از شروع راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام، بهتر است که سلیقه مخاطبان این برنامه را شناسایی کنید و کالاهایی مناسب با سلیقه آن ها را ارائه دهید. در کل با داشتن یک پیج خوب، می توان تمام کالاهای مورد نیاز افراد و مخاطبان را به فروش رساند.

به عنوان مثال انواع اکسسوری و زیورآلات، لباس ها، وسایل آشپزخانه و خانه، لوازم تحریر و... مواردی هستند که در اینستاگرام طرفداران زیادی دارد و حتی فروش آن ها هم کاملاً بدون دردسر می باشد.

جلب اعتماد مخاطبان با ویدیو از محصولات

با نشان دادن انواع ویدیو و عکس از محصولات، می توانید نظر فالووران را جلب کنید و همچنین آن ها با مشاهده کیفیت محصول، خرید راحت تری را تجربه می کنند.

پس از نشان دادن اجناس در فیلم یا تصاویر واضح غافل نشوید. حتی می توانید یک مدل را برای استفاده از آن ها برگزینید تا مخاطبان بتوانند لباس ها یا بقیه وسایل را روی مدل زنده مشاهده کنند.

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

سوالات پرتکرار درباره راه اندازی کسب و کار در اینستاگرام

+ آیا برای فعالیت در اینستاگرام نیاز به اکانت داریم؟

+ در اینستاگرام چگونه کسب درآمد کنیم؟