

ترند ۱:

تنظیم نصب پست های عادی به محصولات

مشخصاً هر شخص به عنوان مالک یک کسب و کار نو پا ، به محصولات و خدمات خود افتخار میکند ، اما در بازاریابی اینستاگرامی شما روی یک خط باریک از نمایش محصولات و تبدیل صفحه اینستاگرام خود به یک فروشگاه پر افتخار راه میروید.

به یاد داشته باشید که اینستاگرام در وهله اول یک رسانه اجتماعی و پس از آن یک فضای تبلیغاتی است، پس اگر میخواهید تعداد فالوور های خود را افزایش داده و محصولات بیشتری به فروش برسانید، باید به نسبت مناسبی از نمایش محصولات خود و حفظ اصالت اینستاگرام به عنوان یک رسانه اجتماعی به وجود آورید.

راز کار در برنامه ریزی است! یک نگاه کلی بیرونی از اینکه پست های شما چگونه به نظر میرسند و میخواهید در آینده چگونه به نظر برسند بسیار مهم است. زیرا به شما کمک میکند تا متوجه شوید که در چه زمان تعداد محصولات درج شده شما در پیجتان افزایش یافته و چه زمانی پست هایی با محتوای غیر منتشر کرده اید.

برای اینکار باید یک نسبت ساده بین محتوای مختلف پست هایتان ایجاد کنید. به عنوان مثال: فرض کنید که شما کیف های چرمی دستی و اداری برای بانوان تولید میکنید ، برای ایجاد یک نسبت مناسب و همچنین محتوای مرتبط ، تصاویری از مردم در حال گذر در شهر های شلوغ ، خانم هایی که در حال استفاده از کیف های چرمی در حال رسیدن به محل کار و یا بانوانی که در اتوبوس حضور دارند استفاده کنید و سپس با پست کردن تصویری از محصول خود و با ایجاد نسبت ۱ به ۳ (بین محصول و تصاویر روزمره) به پیشرفت پیج خود کمک کنید.

برای درک بهتر این موضوع به پیج [@wearefeelgoodinc](https://www.instagram.com/wearefeelgoodinc) مراجعه کنید و به فضای مشتری پسندی که با پست کردن و ترکیب تصاویری از دریاها و اقیانوس ها ، تصاویری از زندگی روزمره و تصاویری از محصولات خود به وجود آورده، دقت کنید. این روش فروش نامحسوس به خوبی برای این پیج و فروشگاه درآمدزایی میکند.

آسان ترین راه برای انجام این کار استفاده از یک پلتفرم مدیریت اینستاگرام مثل پلتفرم [Later](#) میباشد که به توسط آن با آسانی میتوانید با اضافه کردن تصاویر دلخواهتان به این ربات مدیریتی و با قابلیت تنظیم دوباره پست هایتان، پیش از انتشار پست هایتان ، ترتیب نمایش و پست آنها را کنترل نمایید.