

روش های بازاریابی اینستاگرامی:

ترفند شماره ۲: از استوری برای معرفی برند خود استفاده کنید.

فالور های شما باهوش و کنجکاو هستند؛ آن ها میخواهند اطلاعات بیشتری در مورد برند شما کسب کنند.

امروزه پست کردن تصاویر به هدف معرفی برند، به تنهایی کافی نیست و باید برای انجام این کار، زمان و حوصله صرف کنید.

فالور های شما کنجکاو هستند که اطلاعاتی در مورد نحوه تولید و ساخت محصولات شما، افرادی که در پیشبرد و پیشرفت کسب و کار شما دخیل هستند و اینکه چه برنامه ای برای آینده دارید به دست آورند. پس زمانی مناسب برای اشتراک گذاری این مطالب اختصاص دهید.

این عمل نه تنها در جهت تولید محتوای جذاب برای مشتریان و اعتماد سازی اهمیت بالایی دارد بلکه موجب خواهد شد فالور های شما عاشقتان شوند، همچنین با این روش میتوانید بدون بودجه تبلیغاتی جهت بازاریابی مقدار فروش محصولات خود را به حد زیادی افزایش دهید.

استوری اینستاگرام یکی از بهترین پلتفرم ها برای این کار میباشد و کلیپ های کوتاه استوری به شما اجازه دیدار روزانه با مشتریان برای اعتماد سازی در میان فالور ها و مشتریان بالقوه میدهد. به عنوان مثال برند تولید جواهرات [@mejuri](#) با استفاده از ویدئو کلیپ هایی از مشتریان و عوامل پشت پرده این برند جزو موفق ترین فروشندگان اینستاگرامی به حساب می آید. به ساخت کلیپ هایی اینچنین با موضوعات زیر فکر کنید و آن ها را در برنامه و تقویم کاری خود بگنجانید:

۱. داستان برندتان را نقل کنید

از به اشتراک گذاری چگونگی، زمان و دلیل اینکه تصمیم بر پایه گزاری کسب و کار خود گرفتید با فالور های خود نترسید. به مخاطبانتان در مورد مشکلات و سختی های زمان شروع کار و تعدادی از لحظات غرور آفرین کسب و کار خود بگویید.

۲. پشت صحنه را به بینندگان خود نشان دهید.

به این فکر کنید که انبار های خود را به فالورهایتان نشان دهید یا تیم فنی و طراحی خود را به آن ها معرفی کنید و یا چگونگی به دست آوری مواد و متریال مورد نیاز خود برای ساخت محصولات را به آن ها نشان دهید.

اگر شما ارائه دهنده خدمات میباشید و نه تولید کننده محصولات فیزیکی، میتوانید کلیپ هایی مثل نحوه زندگی خود یا کارمندان ارائه دهنده خدمات و افراد دخیل در امر ارائه خدمات را به مخاطبان نشان دهید تا دید عمیق تری از فرآیند کاری شما به دست آورند.