

■ پنج باور نادرست درباره کاربرد اینستاگرام در کسب و کار

۱- اینستاگرام فقط به درد کسانی می‌خورد که محصولاتشان به صورت بصری قابل نمایش هست: خیر. اصلا این طور نیست. شما حتی اگر شرکت خدماتی هم باشید می‌توانید تصاویر جذابی در اینستاگرام شرکت خود بگذارید. مثلا: فضای کاری و فرهنگی: می‌توانید تصاویری ارسال کنید که نشانگر فضای مثبت و خوب محل کار شما و خدمات شما است. -تصاویر با انرژی و خوب از کارکنان: می‌توانید تصاویری از کارکنان با انگیزه و شاد خود منتشر کنید. -مناسبت‌ها و جشن‌ها: اگر در مناسبت‌های خاص ملی و مذهبی جشنی برگزار می‌کنید، تصاویری جذاب از این مراسم تهیه کنید و در اینستاگرام خود بگذارید. -ارائه یک کالا: مثلا یک تی‌شرت با آرم شرکت خود تهیه کنید. تصویر آن را در اینستاگرام بگذارید و به قید قرعه به چند نفر از پیگیرهای صفحه خود (follower) اهدا نمایید.

۲- اینستاگرام فقط برای برندهای بزرگ مناسب است: این هم حرف نادرستی است. همین الان در کشور خودمان افراد زیادی کسب و کارهای خانگی خود را در اینستاگرام تبلیغ می‌کنند. استارت‌آپ‌ها، هنرمندان، فروشندگان زیورآلات، خدمات ترجمه، عکاسی، خدمات کامپیوتری، افراد آزادکار (freelance) و... همگی در حال استفاده از اینستاگرام هستند. چرا شما چنین استفاده‌ای نکنید؟



۳- با اینستاگرام، کاری جز ارسال عکس نمی‌توان کرد: دیده می‌شود که حتی برندهای بزرگ هم چنین برداشتی اشتباهی دارند. در حالی که کارهای دیگری هم می‌توانید انجام دهید. مثلا می‌توانید به کمک اینستاگرام مسابقه برگزار کنید. یک هشتگ اختصاصی ایجاد کنید. مثلا #DrCRM_users_photos. سپس از کاربران بخواهید تصاویری با این هشتگ در اینستاگرام منتشر کنند و به بهترین تصویر جایزه بدهید. این تصاویر به راحتی در اینترنت دست به دست می‌شوند و به محبوبیت شما در شبکه‌های اجتماعی کمک خواهند کرد.

■ پنج باور نادرست درباره کاربرد اینستاگرام در کسب و کار

۴- خروجی‌های اینستاگرام را نمی‌توان تحلیل کرد:

اتفاقاً می‌شود تحلیل کرد. این هم چند ابزار مناسب برای تجزیه و تحلیل:
- SumAll: با تحلیل مخاطبان شما در اینستاگرام، گوگل پلاس، فیسبوک و تویتر، به شما کمک می‌کند مخاطب خود را بهتر بشناسید.
- Statigram: داده‌های اینستاگرام را برای شما تحلیل می‌نماید.
- SimplyMeasured: اکانت اینستاگرام دیگران را برای شما تحلیل می‌کند.
- Nitrogram: تحلیلی روی هشت‌تگ‌ها و اکانت‌ها و ارتباط آنها ارائه می‌دهد.
- GramPro: میزان محبوبیت اکانت‌های اینستاگرام و تاثیرگذاری آنها را به شما نشان می‌دهد.
- Static: ابزاری است که شبکه‌های گوناگون از جمله اینستاگرام را برای شما رصد می‌کند.

۵- اینستاگرام عکس‌های شما را می‌فروشد:

پس از آن که اینستاگرام در اواخر ۲۰۱۲ تغییراتی در قوانین خود داد، این شایعه قوت گرفت که حق فروش تصاویر کاربران را برای خود ایجاد کرده است. ولی اینچنین نیست. با خیال راحت عکس‌های خود را در اینستاگرام بگذارید. مالک این تصاویر خود شما هستید.

پی‌نوشت:

برای دریافت آدرس ابزارهای تجزیه و تحلیل اینستاگرام، به صفحه مربوط به این نوشته در وبسایت DrCRM که آدرس آن در انتهای صفحه با عنوان «لینک مطلب» آمده، مراجعه فرمایید.

ترجمه: علی اکبر کاویانی

منبع: KissMetrics

کانال تلگرام: <https://telegram.me/DrCRM>



لینک مطلب: <http://DrCRM.ir/fa/?p=12822>