

## چگونه از اینستاگرام برای کسب و کار استفاده کنیم

اینستاگرام یک شبکه اجتماعی است که به کاربران خود این اجازه را می دهد تا عکس ها و ویدئوهای خود را در این نرم افزار بارگذاری کنند و برای دیدن در اختیار دنبال کنندگان خود و دیگران بگذارند. اینستاگرام در سال ۲۰۱۰ شروع به کار کرد و در سال ۲۰۱۲ توسط فیس بوک خریداری شد و اکنون ۴۰۰ میلیون کاربر دارد. این موفقیت بخاطر رشد جستجوی عکس و ویدئو و به اشتراک گذاری ها توسط استفاده کنندگان آن می باشد. اینستاگرام کار را آسان می کند. کاربران می توانند با گوشی های خود عکس و ویدئو تهیه کنند و به سرعت آن را در معرض دید همگان قرار دهند (روزانه ۷۰ میلیون عکس و ویدئو به اشتراک گذاشته می شوند).

۱. با کلیپ شروع کنید.

برای مشاغلی که می خواهند خدمات و کالا های خود را به صورت ویدئویی در اینترنت معرفی کنند، اینستاگرام راه ساده ای ارائه می دهد. در این شبکه اجتماعی شما می توانید ویدئو های ۱۵ ثانیه ای (طولانی تر از توئیتر که ۶ ثانیه است) پست کنید. پست کردن و تماشا کردن ویدئو در این نرم افزار نسبت به یوتیوب در دسترس تر و آسان تر است.

۲. تصاویر خود را بهبود ببخشید.

همه عکس هایی که می گیرید درجه یک نخواهند بود. اینستاگرام به شما این اجازه را می دهد تا تصویر خود را ارتقا دهید یکی از فیلتر ها را بکار ببرید تا حسی به خصوص به عکس خود بدهید -مانند نوستالژی، گرما، درام. کارهای بسیاری می توانید انجام دهید تا تصاویر خود را بین بقیه برجسته کنید. از زاویه ای جدید عکس بگیرید -مثلا از بالا، یا در محیط متفاوت و غیر معمول عکاسی کنید.



# Instagram FOR BUSINESS



۳. به اشتراک گذاری را شروع کنید.

اینستگرام با دیگر شبکه های اجتماعی ائتلاف دارد پس شما به آسانی می توانید عکس های خود را در توئیتر، فیس بوک و فلیکر به اشتراک بگذارید. مثل بقیه شبکه ها علامت (#) (هشتگ) برای پیدا کردن محتوا، افراد و برند های مشابه به کاربران کمک می کند.

۴. مشتریان شما در اینستگرام هستند.

سایت های مبتنی بر تصویر مانند پینترست یا اینستگرام، تبدیل به جایگاه هایی مانند دکور مغازه ها شده اند، که افراد قبل از خرید به بررسی کالای خود می پردازند. اگر مشتریان آن جا هستند پس شما هم باید آن جا باشید.

۵. برند خود را به روشی جدید نشان دهید.

اگر فکر می کنید کسب و کار شما برای نشان دادن در اینستگرام زیادی کسل کننده است، پس باید فکر خود را عوض کنید. از تخیلات خود استفاده کنید و بینید دیگر شرکت ها چکار می کنند. اگر شغلی مثل طراحی داخلی دارید می توانید عکس های "قبل" و "بعد" پست کنید. ویدئو های کوتاه کمک می کنند تا نشان دهید بعضی کارهایتان چطور انجام می شوند.

۶. پشت صحنه را نشان بدهید.

مردم دوست دارند بدانند در پس برند ها چه کسانی هستند. می توانید از اینستگرام استفاده کنید تا کارکنان خود را معرفی کنید. تصویری از تیم خود برای دنبال کنندگان بگذارید یا کالاهایتان را نشان دهید که چگونه ساخته می شوند.

۷. اجازه دهید مشتریان برایتان تبلیغ کنند.

تاییده های مشتریان ابزار بسیار قوی برای تبلیغ هستند و اینستگرام یک جایگاه عالی برای محتواهای درست شده توسط مصرف کننده است. با دنبال کنندگان خود همراه شوید و مصرف کنندگان خود را تشویق کنید تا عکس ها و کلیپ هایی در مورد برند شما قرار دهند.