



افزایش فالوور در اینستاگرام با 13 روش شگفت انگیز!

امروزه، اینستاگرام به یک شبکه اجتماعی محبوب برای پست گذاشتن و اشتراک‌گذاری خاطرات به‌یادماندنی افراد و در واقع یک سرگرمی پرهیجان تبدیل شده است! اگرچه این کار برای عده زیادی، تنها نوعی سرگرمی به حساب می‌آید، اما برای افراد بسیاری، یک روش موثر جهت ارتباط با کاربران و مشتریان در نقاط مختلف جهان است؛ به همین دلیل افراد به روش‌های مختلف، سعی در افزایش تعداد فالوورهای اینستاگرام خود دارند تا بتوانند به درآمد بیشتری دست پیدا کنند.

افزایش فالوور در اینستاگرام می‌تواند به رشد کسب‌وکار شما، کمک شگفت‌انگیزی کند! به همین دلیل هم است که افراد زیادی به دنبال روش‌های افزایش فالوورهای خود هستند. ما در این مقاله قصد داریم شما را با نحوه افزایش فالوور در اینستاگرام آشنا سازیم و هر آنچه باید در رابطه با آن بدانید را در اختیارتان قرار خواهیم داد. بنابراین، اگر شما نیز به دنبال افزایش تعداد فالوورهایتان هستید، اما با چگونگی انجام این کار، آشنایی زیادی ندارید، این مطلب را از دست ندهید.

مزایای افزایش فالوور در اینستاگرام

۱. می‌تواند برایتان پول‌ساز باشد

هرچه تعداد فالوورهایتان بیشتر باشد، احتمال این که این فالوورها، کاربران بیشتری را به سمت صفحه اینستاگرام شما جذب کنند، بیشتر می‌شود و جذب تصادفی کاربران به

شما کمک می‌کند تا توجه تبلیغ‌کنندگان را به خود جلب کنید. در حال حاضر، برندهای مختلف مد و سبک زندگی از روش‌های متنوعی برای جذب مشتری استفاده می‌کنند. به این ترتیب، در صورتی که شما هزاران نفر فالوور داشته باشید، خودبه‌خود به یک تبلیغ‌کننده یا تأییدکننده غیرمستقیم برای محصولات این افراد تبدیل می‌شوید و اینجا همان جایی است که شما می‌توانید شروع به پول‌سازی کنید. در واقع، در حال حاضر جوانان با استعداد بسیاری وجود دارند که به این کار به عنوان یک کار تمام وقت برای کسب درآمد نگاه می‌کنند.

۲. می‌توانید به عنوان یک اینفلوئنسر فعالیت کنید

به دنبال افزایش فالوور در اینستاگرام، به تدریج اکانت شما از سوی اقشار مختلف جامعه، شروع به دریافت بازخورد می‌کند و کم‌کم کاربران بیشتری متوجه پست‌هایتان می‌شوند. در نتیجه، می‌توانید با دیگر اینفلوئنسرها وارد رقابت شوید و فرصت‌ها و ظرفیت‌های جدید، روزبه‌روز افزایش پیدا می‌کنند.

۳. کمک به جذب مشتریان بیشتر

در حال حاضر، اینستاگرام برای یک کسب‌وکار، مستقیم‌ترین روش ارتباط با مشتریان است. هنگامی که شما در میان کاربران جوان، محبوب باشید، مشتریان بالقوه نیز به سمت شما جذب می‌شوند.

هرچه تعداد بیننده پست‌ها، بیشتر باشد، تعداد مشتریان نیز به طور خودکار افزایش پیدا می‌کنند!

۴. ایجاد چرخه بی‌پایانی از افزایش فالوور

ممکن است با توجه به گروه خاصی از مردم که مخاطب و فالوور شما هستند، گروه‌هایی با علاقه‌مندی مشابه به مشاهده به‌روزرسانی‌های شما تمایل پیدا کنند. در ادامه، یک تعامل منظم، آن‌ها را برای فالو کردن ترغیب می‌کند و به دنبال آن نیز دوباره افرادی با ذهنیت و علاقه‌مندی مشابه ترغیب می‌شوند تا کارهای شما را دنبال کنند. در نتیجه، این موضوع منجر به افزایش تعداد فالوورهای ثابت می‌شود.

در مقابل، روش دیگری که در ادامه به آن پرداخته‌ایم و این روزها زیاد درباره آن می‌شنویم، خرید فالوور است که معمولاً کلاهبرداری بیش نیست.

چرا خرید فالوور فیک کار اشتباهی است؟

همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره کردیم، هیچ‌گاه به حرف افرادی که برای افزایش فالوور در اینستاگرام از طریق فروش فالوور فیک، تبلیغات می‌کنند، توجه نکنید، چرا که کار این افراد نه تنها هیچ منفعت طولانی مدتی برای شما ندارد، بلکه حتی می‌تواند به اکانت شما آسیب رسانده و برای آن مضر باشد.

در قسمت زیر به ۸ دلیل اصلی برای این که ایده خرید فالوور، ایده اشتباهی است، پرداخته‌ایم:

اینستاگرام، فالوورهای فیک را شناسایی و حذف می‌کند.
شما در مقایسه با حساب‌های واقعی، تعامل ناسازگار دارید.
فالوورهای خریداری‌شده، ممکن است منجر به هرزنامه شوند.
خرید فالوورهای فیک، مخالف قوانین خدمات اینستاگرام است.
شما نمی‌توانید با استفاده از فالوورهای تقلبی، کسب درآمد کنید.
داشتن فالوورهای فیک به عنوان یک اینفلوئنسر، اعتبار شما را تخریب می‌کند.
ممکن است در نهایت با کامنت ربات‌های مضر روی پست‌هایتان روبه‌رو شوید.
فالوورهای فیک یا تقلبی، با اینستاگرام شما تعامل همیشگی و پایدار نخواهند داشت.

۵. ترافیک وبسایت شما بهبود پیدا می‌کند

در صورتی که شما در اینستاگرام از پست‌ها و URL‌های تأثیرگذار برای تحریک مخاطب استفاده کنید، این کار قطعاً کاربران را به صفحه فرود یا وبسایتی می‌کشاند که آن را تبلیغ یا برایش کار می‌کنید. بدین ترتیب، با ورود کاربران بیشتر و بیشتر به وبسایت شما، ترافیک سایتتان افزایش یافته و کسب‌وکار شما رشد خواهد کرد.



۶. لیست مشترکانتان توسعه پیدا می‌کند

شما می‌توانید از اینستاگرام برای معرفی دیگر کانال‌های خود در شبکه‌های اجتماعی مختلف مانند یوتیوب استفاده کنید. این کار را می‌توان با قرار دادن لینک کانال در بیو یا طی یک پست تصویری انجام داد. در واقع، این روش، یک روش جالب برای معرفی جنبه‌های دیگری از کارت‌ان و انتشار ویدئوهای جدید برای به دست آوردن تعداد بازدید بیشتر است.

۷. شناخته‌شدن در فضای مجازی

چنانچه شما بتوانید در فرآیند جذب مخاطب و کسب محبوبیت موفق باشید، می‌توانید گرایش‌هایی را برای نام خود به دست آورید و به یک چهره شناخته‌شده، تبدیل شوید. همه این‌ها نتیجه دریافت بازدیدهای بیشتر و جلب توجه افراد علاقه‌مند واقعی است. فرمول،

همان است، اما گاهی اوقات اگر از هشتگ‌ها به درستی استفاده کرده و به اندازه کافی خوش‌شانس باشید، کلیک‌ها شما را در لحظه به آن چیزی که می‌خواهید، می‌رسانند.

۸. به شما کمک می‌کند که به مجموعه وسیعی از مشتریان دسترسی پیدا کنید

شما با افزایش فالوور در اینستاگرام کم‌کم به جایی می‌رسید که دیگر فالوورهایتان، محدود به قشر خاصی نخواهند بود. در عوض، پا را از محدودیت‌ها فراتر می‌گذارید و کاربرانی را پوشش می‌دهید که هدف شما نبوده‌اند یا جذب آن‌ها با تعداد کمی فالوور برایتان قابل تصور نبود.

در این حالت، کاربران زیادی، محدودیت‌ها را کنار می‌زنند و برای دستیابی به امکانات بیشتر به فالوورهایتان اضافه می‌شوند.

روش‌هایی برای افزایش فالوور در اینستاگرام به صورت رایگان

اگرچه میانبرهایی مانند خرید فالوور یا استفاده از ربات‌ها وجود دارند که می‌توانید از آن‌ها برای افزایش تعداد فالوورهایتان استفاده کنید، اما اینستاگرام با نظارت بر فعالیت کاربران و حذف فعالیت‌های غیرمنطقی، تا حدودی از این کار جلوگیری می‌کند. ممکن است این تکنیک‌های قلبی بتوانند برای مدت زمان کوتاهی باعث افزایش تعداد فالوور اینستاگرام شما شوند، اما در طولانی مدت نمی‌توانند کمک‌کننده باشند. در واقع، شما تنها در صورتی می‌توانید از طریق افزایش فالوور، کسب درآمد کنید که فالوورهایی واقعی داشته باشید که با اکانت خود در اینستاگرام فعالیت کنند و بتوانید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. به این

ترتیب، می‌توانید رشد کنید و فعالیت خود را توسعه دهید. در ادامه به صورت خلاصه به معرفی ۱۳ روش کاربردی برای افزایش فالوور در اینستاگرام به صورت رایگان می‌پردازیم:



۱. یک بیو و پروفایل خوب درست کنید

پروفایل شما، پایه و اساس ارائه محصولاتتان در اینستاگرام است و یک پروفایل خوب، کلید موفقیت شما برای افزایش تعداد مخاطبینتان خواهد بود. جالب است بدانید که دو سوم تعداد بازدیدهای پروفایل‌های مربوط به کسب‌وکارهای خاص در اینستاگرام، مربوط به کسانی است که این صفحه‌ها را فالو نکرده‌اند؛ بنابراین پروفایل شما باید به گونه‌ای باشد که بتواند بینندگان جدید را قانع کند تا دکمه فالو را بزنند. از طرف دیگر، در صورتی که پروفایل شما نامفهوم یا ناقص باشد، مسلماً شما را دنبال نخواهند کرد. مطالبی که می‌توانید در پروفایل خود قرار دهید شامل موارد زیر می‌شوند:

نام: بیش از ۳۰ کاراکتر و استفاده از یک کلمه کلیدی در صورت تمایل برای جستجو در اینستاگرام.

بیو: ۱۵۰ کاراکتر برای این که برند خود را به صورت مختصر معرفی کنید و به بازدیدکنندگان جدید نشان دهید که چرا باید شما را فالو کنند.

وبسایت: تنها جایی که می‌توانید روی اینستاگرام، یک لینک قابل کلیک کردن قرار دهید (به استثنای اطلاعات تماس در تبلیغ‌ها و بالا کشیدن استوری‌ها).

نام کاربری: آن را مشابه با نام کاربری کانال‌های خود در دیگر شبکه‌های اجتماعی قرار دهید. این کار به فالوورهای شما در دیگر پلتفرم‌ها کمک می‌کند تا به راحتی شما را در اینستاگرام پیدا کنند.

۲. به اشتراک گذاشتن محتوای جذاب

محتوای جذاب، مردم را وادار می‌کند تا پست‌های شما را لایک کنند، درباره آن‌ها نظر بدهند و آن‌ها را به اشتراک بگذارند. این کار باعث می‌شود که افراد بیشتری پست‌هایتان را ببینند و در نتیجه منجر به جذب و افزایش فالوور در اینستاگرام می‌شود.

توجه داشته باشید هر چیزی که پست می‌کنید باید برای مخاطبین هدف‌تان جذاب باشد. هدف شما از ارائه محتوا، اطلاع‌رسانی، تعامل و ایجاد سرگرمی است. بنابراین تصاویری که قرار می‌دهید، باید قانع‌کننده و متن‌هایتان جذاب باشند تا کاربران را به خود جذب کنید و کسب‌وکارشان را رشد دهید.



۳. حضور خود در اینستاگرام را در دیگر شبکه‌های اجتماعی اعلام کنید

اگر به دنبال افزایش فالوور در اینستاگرام هستید، باید اطلاع‌رسانی کنید تا مردم بتوانند راحت‌تر شما را پیدا کنند؛ به عبارت دیگر، باید دسترسی به پروفایل خود را راحت‌تر سازید. چنانچه پیش‌تر در یک شبکه اجتماعی دیگر، حساب کاربری ایجاد کرده‌اید که فالوورهای زیادی دارد، سعی کنید آن‌ها را از وجود اکانت اینستاگرام خود باخبر سازید. یک لینک مرتبط با صفحه اینستاگرام خود را در اکانت شبکه اجتماعی دیگران منتشر کنید و برای چک کردن آن، یک دلیل قانع‌کننده به فالوورها ارائه دهید.

قبل از این که اکانت اینستاگرامتان را در جای دیگری تبلیغ کنید، حتماً تعدادی محتوای مناسب را پست نمایید. سعی کنید حداقل ۱۲ پست داشته باشید.

۴. استفاده از هشتگ‌های مربوطه

استفاده از هشتگ، پست‌ها و داستان‌هایتان را بیشتر در دسترس عموم قرار می‌دهد، طوری که افراد می‌توانند با جستجوی محتوای مشابه با برند، صنعت یا محصولاتتان به پیج شما دسترسی پیدا کنند.

برای این که بتوانید هشتگ‌های مرتبط با محصولات خود را پیدا کنید، می‌توانید از قابلیت جستجو برای پیدا کردن هشتگ‌های محبوب و پرطرفدار استفاده کنید. سپس از این هشتگ‌ها برای برجسته کردن پست‌های خود و در نتیجه بیشتر دیده شدن آن‌ها استفاده کنید. در جستجوی هشتگ‌های مشابه با کسب‌وکارتان دقت کنید که کدام هشتگ‌ها، بیشترین فالوور را دارند. این هشتگ‌ها می‌توانند در جذب فالوور و بیشتر دیده شدن بسیار موثر باشند.

۵. هدف گرفتن پیج‌های پربازدید

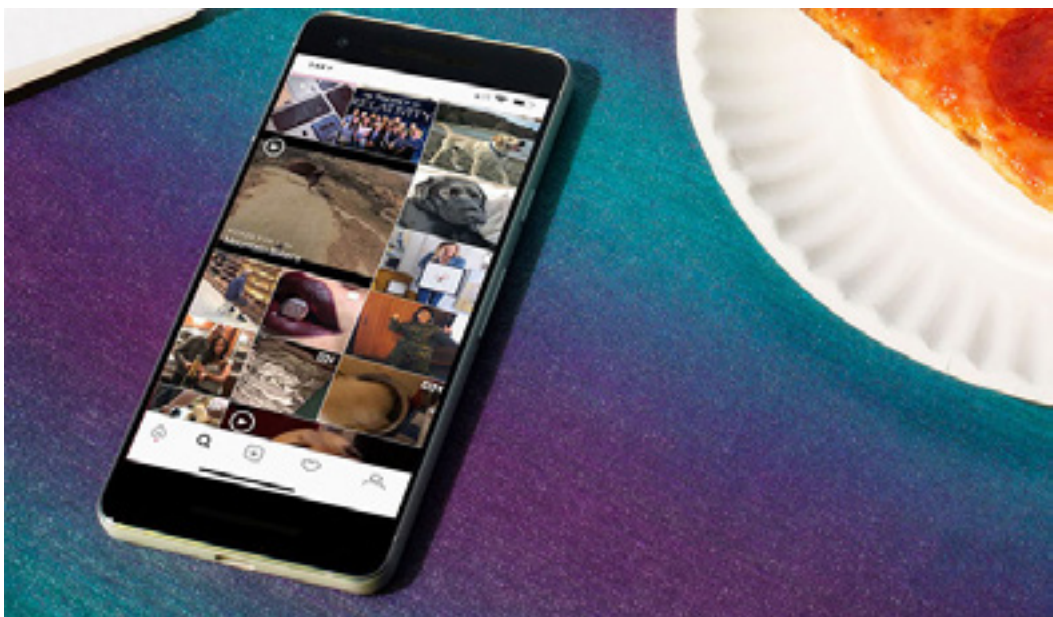
پیج‌هایی با فالوور زیاد، حساب‌های کاربری اینستاگرامی هستند که محتوای کاربران دیگر را با استفاده از یک هشتگ یا تگ بازنشر می‌کنند. برخی از این حساب‌های کاربری، دنبال‌کنندگان زیادی دارند و به اشتراک‌گذاری یکی از پست‌های شما توسط آن‌ها می‌تواند جریان جدیدی از دنبال‌کنندگان را به سمت پیج شما روانه سازد.

۶. استفاده از اکسپلور

اکسپلور، همان حالتی است که وقتی روی آیکن ذره‌بین در پایین اینستاگرام کلیک می‌کنید، قابل مشاهده خواهد بود. بر اساس آنچه اینستاگرام تعیین کرده، این قسمت همان جایی است که می‌توانید تصاویر و ویدئوهایی از حساب‌های کاربری که هنوز دنبال نمی‌کنید را مشاهده کنید.

اکسپلور، پست‌ها، استوری‌ها و IGTV اینستاگرام را به نمایش می‌گذارد. کاربران در ابتدا، شبکه‌ای از محتوای انتخاب‌شده توسط الگوریتم اینستاگرام را مشاهده می‌کنند. سپس این امکان را در اختیار دارند که با استفاده از کانال‌های موضوعی در بالای صفحه نمایش موضوع‌های با محتوای مشخص را انتخاب کنند.

روزانه بیش از ۲۰۰ میلیون نفر از اکسپلور، بازدید می‌کنند که این فرصت بزرگی برای برندها برای افزایش فالوور اینستاگرام است.



۷. از پست گذاشتن غافل نشوید

افرادی که شما را دنبال می کنند، از شما انتظار دریافت محتوای جدید دارند و دلیلشان هم برای دنبال کردن شما همین است. وقتی کاربران با پست های شما تعامل برقرار می کنند، این فعالیت برای دنبال کنندگان آنها نیز قابل مشاهده می شود. به همین دلیل، سعی کنید چیز عالی برای تعامل در اختیارشان قرار دهید.

هرچند وقت یکبار باید پست بگذارید؟ در تحقیقی که توسط Tailwind انجام شد، نشان داده شده است که پست گذاشتن روزانه چهار برابر سریع تر از پست گذاری کمتر از هفته ای یکبار موجب افزایش فالوور در اینستاگرام می شود.

۸. از فالوورهایتان درخواست کنید تا دوستانشان را تگ کنند

هرچند وقت یکبار، دنبال کنندگان خود را تشویق کنید که دوستانشان را در قسمت نظرات تگ کنند. این کار می تواند در نشان دادن حساب کاربری تان به مجموعه بزرگتری از افراد کمک کند. این گزینه را برای بهترین و متقاعدکننده ترین محتوای خود کنار بگذارید. کاربران باید این حس را داشته باشند که با تگ کردن دوستانشان در حق آنها لطف می کنند.

۹. در زمان درست و به جا پست بگذارید

بله، اینستاگرام از یک الگوریتم تغذیه دوره‌ای استفاده می‌کند. با توجه به این، زمان‌بندی به عنوان یکی از سیگنال‌هایی که الگوریتم در نظر دارد، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. Hootsuite با Unmetric همکاری کرد تا بهترین زمان برای پست گذاشتن در اینستاگرام را بر اساس نوع تجارت شما تعیین کند. برای یافتن بهترین زمان پست گذاشتن برای معرفی و تبلیغ برند خود به مخاطبینتان رجوع کنید. یک روز معمولی آن‌ها چگونه است؟

چه موقع فعالیت بیشتری در اینستاگرام دارند؟ زمان‌های مختلف را برای این کار امتحان کرده و نتایج را مقایسه کنید. به عنوان مثال، اگر شما یک برند خرده‌فروشی داشته باشید، ممکن است لازم بدانید که پست‌گذاری را به زمان مسافرت و آخر هفته‌ها که افراد تعطیل هستند، موکول کنید.

۱۰. استوری بگذارید

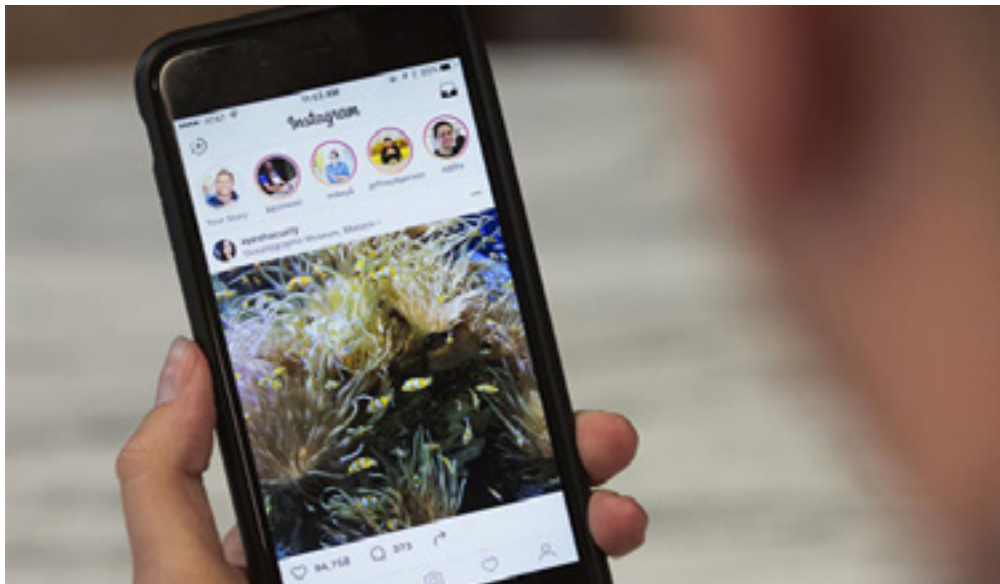
استوری گذاشتن در اینستاگرام از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. اگر در پی جذب دنبال‌کنندگان بیشتر در اینستاگرام هستید، بهتر است از استوری استفاده کنید. نیم میلیارد از حساب‌های اینستاگرام به صورت روزانه از استوری استفاده می‌کنند و ۴۵٪ از استوری‌های پربازدید، مربوط به کسب‌وکارهایی هستند که به طور مرتب از طریق استوری با مردم تعامل دارند.

طبق آمار اینستاگرام، از میان هر ۵ استوری، یک استوری منجر به ارسال پیام به دایرکت می‌شود.

در استوری‌های خود از هشتگ و درج موقعیت استفاده کنید تا بتوانید آن را به افرادی که شما را دنبال نمی‌کنند نیز نشان دهید. این یک روش عالی برای افزایش فالوور در اینستاگرام است که کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

همچنین، بهتر است بدانید که برجسته کردن استوری‌هایتان نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد. برجسته کردن استوری، این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهد که از این طریق برند خود را به افرادی که از پروفایل شما بازدید می‌کنند، معرفی کنید.

می‌توانید استوری‌های برجسته را با اطلاعات و محتوای عالی زیادی همراه سازید تا به بازدیدکنندگان جدید نشان دهید که دقیقاً چرا باید روی دکمه فالو کلیک کنند.



۱۱. گزینه لایو را امتحان کنید

اینستاگرام، یک محل عالی برای استفاده از گزینه لایو یا پخش زنده است؛ روندی که امروزه توسعه آن در شبکه‌های اجتماعی ادامه دارد. شما می‌توانید از طریق ویژگی‌های تعاملی مانند پرسش‌ها و دیدگاه‌ها به صورت پخش زنده و در زمان حال، با بازدیدکنندگان ارتباط برقرار کنید و هرچه این مشارکت ارزشمند بیشتر شود، در بهبود دستیابی بیشتر به شما کمک می‌کند.

ویدئوهای زنده در قسمت استوری برند شما نمایش داده می‌شوند. وقتی پخش زنده به پایان رسید، می‌توانید آن را حذف کنید یا گزینه‌ای را انتخاب کنید تا به مدت ۲۴ ساعت روی استوری شما در دسترس باشد. از سوی دیگر، وقتی کاربری که او را دنبال می‌کنید، پخش زنده‌ای را شروع می‌کند، اینستاگرام شما را باخبر می‌سازد. بنابراین ویدئوی زنده، توجه افراد زیادی را به خود جلب می‌کند.

برای این که ویدئوی خود را در معرض دید مخاطبان جدید قرار دهید، می‌توانید از گزینه «پخش زنده همراه یک دوست» استفاده کنید. از آن فرد بخواهید تا یک ویدئوی زنده را پخش و سپس شما را به عنوان مهمان دعوت کند. در این صورت، هر دوی شما در یک صفحه نمایش جداگانه ظاهر و شما به تمام دنبال‌کنندگان او معرفی خواهید شد.

۱۲. رقابت ایجاد کنید

برای ایجاد رقابت بر سر جذب فالوورهای بیشتر، از افراد بخواهید تا شما را دنبال کنند و با تگ کردن یکی از دوستانشان، درباره تصاویر شما نظر بدهند. حتی می‌توانید برای دستیابی بیشتر، با یک حساب اینستاگرام دیگر در این زمینه شریک شوید و از افراد بخواهید تا هر دو حساب کاربری را دنبال کنند. جشنواره لاله ابوتسفورد، اغلب با برندهای دیگر همکاری می‌کند تا تعداد بازدید هر دو حساب کاربری افزایش پیدا کند. تشویق به تولید محتوا توسط کاربران نیز می‌تواند به عنوان بخشی از رقابت شما به افزایش فالوور در اینستاگرام کمک کند. بدین ترتیب، افراد از روی پست‌هایی که دوستانشان به اشتراک می‌گذارند، از رقابت شما آگاه خواهند شد. این یک روش موثر برای ایجاد اعتماد در دنبال‌کنندگان جدید و جذب افراد بیشتر به سمت پیج شما است.

۱۳. از تبلیغات اینستاگرامی استفاده کنید

تبلیغات اینستاگرام، یک روش قدرتمند برای افزایش فالوور در اینستاگرام است که این کار را با به نمایش گذاشتن محتوای شما انجام می‌دهد. مخاطب خود را با استفاده از موقعیت مکانی، دموگرافیک‌ها، کاربران دیگر و حتی رفتارها و علایق کلیدی، تحت تأثیر قرار دهید و روی آن‌ها هدف‌گذاری کنید. به عنوان مثال، وقتی برند وسایل آشپزی **Le Creuset** در اسرائیل راه‌اندازی شد، از تبلیغات اینستاگرام برای دستیابی به ۷۰٪ از مخاطبین هدف اینستاگرامش در دو ماه استفاده کرد. علاوه بر این، در کنار محتوا، شما می‌توانید از استوری‌های اینستاگرام نیز برای تبلیغ استفاده کنید.

چگونه فالوورهای خود را از ۰ به ۲۰k برسانیم؟

در قسمت بالا در مورد روش‌هایی برای افزایش فالوور در اینستاگرام صحبت کردیم. حال در ادامه مطلب می‌خواهیم به شما بگوییم که چگونه می‌توانید قدم‌به‌قدم افزایش فالوور در اینستاگرام را از صفر تا ۲۰ هزار تجربه کنید. برای انجام این کار، لازم است که از ۵ گام اساسی زیر پیروی کنید:

گام اول: افزایش فالوورها از ۰ تا ۱۰۰.

گام دوم: رسیدن به ۱۰۰۰ فالوور.

گام سوم: رسیدن به ۵۰۰۰ فالوور.

گام چهارم: رسیدن به ۱۰ هزار فالوور.

گام پنجم: رسیدن به ۲۰ هزار فالوور.



گام اول: افزایش فالوورها از ۰ تا ۱۰۰

در مرحله اول، شما یک اکانت جدید برای برند خود ایجاد کرده‌اید و نیاز دارید که تعدادی فالوور جذب کنید. در این صورت، چنانچه شما یک کسب‌وکار یا برند خاص با جامعه ثابت داشته باشید، این کار چالش چندان بزرگی نخواهد بود. کافی است تنها یک پیغام به مشتریان خود ارسال کنید و از آن‌ها بخواهید که شما را در اینستاگرام دنبال کنند.

به خاطر داشته باشید که وقتی از مردم می‌خواهید تا برای شما کاری انجام دهند، باید برای این کار به آن‌ها انگیزه بدهید. به عنوان مثال، در این مورد می‌توانید برای شروع، به ۱۰۰ فالوور اول در محصولات خود تخفیف بدهید. اما در صورتی که تعداد مشتریانتان زیاد باشد، می‌توانید این کار را در دو مرحله انجام دهید. به عنوان مثال، به ۱۰۰ فالوور اول، ۳۰ درصد تخفیف و به ۱۰۰ فالوور دوم، ۲۰ درصد تخفیف بدهید. توجه داشته باشید که پیش از افزایش فالوور در اینستاگرام خود، پست‌هایی جذاب درباره برند خود بگذارید تا افراد را تشویق به ماندن کنید.

اما اگر هنوز مشتریان ثابتی ندارید، می‌توانید برای جذب ۱۰۰ فالوور اول از خانواده، دوستان و همکارانتان بخواهید که شما را فالو کنند. این روش، یک روش بسیار کارآمد است، زیرا بدون صرف هیچ هزینه‌ای و بدون این که لازم باشد در ابتدا محتوایی ارائه دهید، می‌توانید تعدادی فالوور جذب کنید. اگر دوست و خانواده زیادی داشته باشید، به دست آوردن ۱۰۰ فالوور بسیار راحت و سریع‌تر از آن چیزی خواهد بود که تصورش را می‌کنید. در ادامه، برای ماندگار کردن فالوورهای ابتدایی و به دنبال آن جذب فالوورهای بیشتر،

پروفایل و بیوی مرتب و حساب شده‌ای درست کنید. تعامل با فالوورها نیز گزینه کمک‌کننده دیگری است که باید حتماً مدنظر قرار دهید؛ درباره پست‌هایی که فالوورها به اشتراک می‌گذارند، نظر دهید، به استوری‌هایشان پاسخ دهید یا این که در یک پیام به خاطر این که جزء اولین فالوورهایتان هستند، از آن‌ها تشکر و ابراز خوشحالی کرده و در چند جمله کوتاه، خودتان و هدفتان را به آن‌ها معرفی کنید.

ممکن است برایتان سوال باشد که گذاشتن چه تعداد پست می‌تواند در ابتدا کافی باشد؟ به طور کلی ۹ تا ۱۲ پست برای شروع عالی است. این بدان معنی است که کسانی که برای اولین بار وارد صفحه شما می‌شوند، محتوای کافی برای آشنایی با شما در اختیار دارند. البته به خاطر داشته باشید که پست‌هایتان باید تکمیل‌کننده یکدیگر باشند تا یک مجموعه یکپارچه و متناسب ارائه دهید.

چنانچه تصمیم دارید ۱۲ پست بارگذاری کنید، پیشنهاد ما این است که به جای این که ۱۲ پست را به صورت یک‌جا عرضه کنید، آن‌ها را تقسیم کرده و طی ۲ تا ۳ روز به اشتراک بگذارید. علاوه بر این، سعی کنید در هر یک از پست‌ها از تعداد زیادی هشتگ (حدود ۳۰ عدد در هر پست) استفاده نمایید تا پست‌هایتان را برای فالوورهای ابتدایی، در دسترس قرار دهید.

گام دوم: رسیدن به ۱۰۰۰ فالوور

پس از این که فالوورهای ابتدایی تان را جذب کردید، برای بالاتر بردن تعداد فالوورهایتان می‌توانید به روش زیر عمل کنید:

مطمئن شوید که فالوورهایشان (دوستان فالوورهای ابتدایی تان) واقعی هستند.

حساب‌های کاربری بزرگی (بالای ۵۰ هزار فالوور) که کارشان مشابه کار شما است یا در صنعت مشابه شما فعالیت می‌کنند و فالوورهای هدفشان با فالوورهای هدف آنها مشابه است را شناسایی کنید.

بررسی کنید که چه کسانی در جواب، شما را فالوو نکرده‌اند و آنها را آنفالوو کنید. ابزارهای مختلفی برای اندروید و iOS وجود دارند که این کار را برای شما انجام می‌دهند. کافی است که جستجو کنید و یکی از آنها را مورد استفاده قرار دهید.

وقتی مطمئن شدید که اکثر فالوورهای دنبال‌کنندگان خودتان واقعی هستند، لیست فالوورهای آنها را باز کنید و شروع به فالوو کردن حساب‌های کاربری آنها نمایید (سعی کنید پروفایل‌هایی را برای فالوو کردن انتخاب نمایید که به جای لوگو، عکس واقعی افراد روی آنها قرار دارد).

در ایده‌آل‌ترین حالت، حداقل ۲۰ درصد از کسانی که دنبال کرده‌اید، باید شما را فالوو کنند! علاوه بر موارد گفته‌شده، می‌توانید با اکانت‌های بزرگ تعامل ایجاد کنید. برای این کار سعی کنید **notifications** مربوط به پست‌های این صفحه‌ها را روشن کنید تا سریع‌تر آنها را لایک نمایید، درباره آنها نظر بدهید و در نتیجه بیشتر دیده شوید. نظر خود را

طوری بنویسید که متفاوت از نظراتی باشد که معمولاً ربات‌ها از آن‌ها استفاده می‌کنند. همچنین سعی کنید چیزی که می‌نویسید مرتبط با پست و متن آن باشد. به عنوان مثال، می‌توانید درباره آن سوالی بپرسید یا این که طوری نظر بدهید که علاقه‌مندی خود را به فالوورها نشان دهید.

گام سوم: رسیدن به ۵۰۰۰ فالوور

اکنون که شما یک پایه و اساس مستحکم را بنا نهاده‌اید، زمان آن رسیده است که افزایش فالوور در اینستاگرام را با شتاب بیشتری تجربه کنید. البته منظور این نیست که باید کارهایی که قبلاً انجام می‌دادید را متوقف کنید. حتی اگر سقف ۲۰ هزار فالوور را رد کرده باشید، باز هم این روش‌ها تأثیرگذار خواهند بود. با این حال، از این نقطه به بعد اضافه کردن روش‌های دیگر باعث می‌شود با تلاش کمتر، حتی اگر به نتایج بهتری دست پیدا نکنید، حداقل همان نتایج را به دست بیاورید.

در این مرحله، توصیه ما به شما این است که قبل از هر چیزی، نوع اینستاگرام خود را از حالت خصوصی در بیاورید. برای این کار می‌توانید به روش زیر عمل کنید:

وارد پروفایلتان شوید و سپس روی گزینه **Setting** و بعد از آن **Edit Profile** کلیک کنید.

گزینه **Switch to Business Profile** را پیدا کنید.

روی آن کلیک کنید و دستورالعمل‌های لازم را برای تبدیل پروفایل به پروفایل کاری دنبال کنید.

پس از آن می‌توانید از هر یک از روش‌های مختلفی که پیش‌تر درباره آن توضیح دادیم، برای تبلیغ صفحه خود استفاده کنید.

گام چهارم: رسیدن به ۱۰ هزار فالوور

افزایش فالوور در اینستاگرام تا رسیدن به ۱۰ هزار یا ۱۰K فالوور فوق‌العاده است. در این مرحله، به کارهایی که تاکنون برای جذب فالوور انجام داده‌اید، همچنان ادامه دهید و چنانچه به این نتیجه رسیده‌اید که بعضی از روش‌ها چندان تأثیرگذار نیستند، آن‌ها را حذف کنید و روی روش‌هایی که تأثیرگذاری بیشتری دارند، تمرکز نمایید تا سریع‌تر پیشرفت کنید.

حال که تعداد زیادی فالوور خوب و پایدار دارید، باید روش‌هایی را در پیش بگیرید تا آن‌ها را وادار کنید که در پیشرفتتان به شما کمک کنند. به عنوان مثال، می‌توانید از یکی از روش‌های زیر استفاده کنید:

تگ کردن دوستان

یکی از موثرترین روش‌های تبلیغ محتوا و افزایش فالوور در اینستاگرام، تشویق افراد به تگ کردن دوستانشان است. برای این کار می‌توانید از جمله‌ها و عبارتهای مناسب برای تشویق افراد استفاده کنید.

نکته مهم این است که پستی که برای این کار استفاده می‌کنید، باید واقعاً خوب باشد، چرا که اگر نتواند به اندازه کافی احساسات مردم را برانگیزد، به احتمال زیاد نادیده گرفته خواهد شد.

جایزه دادن

در ازای کاری که می‌خواهید فالوورهایتان برای شما انجام دهند، جایزه‌ای تعیین کنید که نتوانند آن را رد کنند. این جایزه می‌تواند یک کتاب، تی‌شرت، کلاه، کارت هدیه، محصولات خودتان و ... باشد.

گام پنجم: رسیدن به ۲۰ هزار فالوور

از این نقطه به بعد، تمام روش‌هایی که تاکنون گفتیم می‌تواند برای افزایش فالوور در اینستاگرام شما موثر باشد، چرا که شما در حال حاضر تعداد زیادی فالوور ثابت و ماندگار جذب کرده‌اید که نزد آن‌ها اعتبار دارید و از این به بعد می‌توانید با خیال راحت به جذب مخاطب بپردازید.

اما یکی از مهم‌ترین مواردی که در این مرحله نباید فراموش کنید، داشتن تعامل پایدار با فالوورها است، شما باید در این مرحله به صفحه اینستاگرام خود به عنوان یک شغل نگاه کنید، پس به مشکل‌ها و سوال‌های فالوورهایتان پاسخ دهید و نظر آن‌ها را درباره پست‌هایتان بدانید تا بتوانید آن‌ها را بیشتر راضی نگه دارید.



نتیجه‌گیری

همان‌طور که در این مقاله گفتیم، داشتن فالوور زیاد مزیت‌های فراوانی برای کسب‌وکار شما خواهد داشت، اما همان‌طور که مطالعه کردید برای افزایش فالوورها به صورت طبیعی نیازمند توجه به نکات و موارد مختلفی همچون تولید محتوا، مدیریت صحیح و خیلی موارد دیگری است که باعث شده داشتن یک صفحه موفق به تخصص تبدیل شود. اگر خودتان نمی‌توانید این کار را انجام دهید یا زمان کافی برای آن ندارید، می‌توانید کار افزایش فالوور در اینستاگرام خود را به افراد متخصص در این حوزه بسپارید.