



AWARENESS

INTEREST

DECISION

ACTION

چگونه قیف فروش در اینستاگرام بسازید؟



چگونه قیف فروش در اینستاگرام خود بسازید؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

Instagram دارای بیش از ۷۰۰ میلیون کاربر فعال با علایقی است که در همه صنایع از زیبایی و مد گرفته تا اتومبیل و حسابداری فعالیت می کند و تقریباً این تضمین وجود دارد که هر چه بفروشید، بالاخره مخاطبان مورد نظر خود را در شبکه اجتماعی پیدا خواهید کرد.

تنها مسئله این است که هنگامی که اکانت تجاری شما به طور کامل راه اندازی شد، راهی روشن برای بازگشت ترافیک به سایت شما وجود ندارد. درک اهمیت و

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.

طراحی قیف فروش اینستاگرام شما برای افزایش ترافیک و افزایش فروش بسیار کلیدی است و حتی گاهی از الگوریتم های اینستاگرام نیز مهم تر است.

قیف فروش اینستاگرام چطور کار می کند؟

۱. بالای قیف فروش در اینستاگرام

در بالای قیف فروش اینستاگرام شما دنبال کنندگان شما قرار دارند. هدف این است که قیف خود را تا آنجا که ممکن است با تعداد بیشتری از مخاطبان مورد نظر خود پر کنید. هرچه تعداد افراد بیشتری را در قیف خود قرار دهید، می توانید افراد بیشتری را برای تبدیل و انجام اقدام دلخواهتان در وب سایت خود دریافت کنید. میانگین نرخ تبدیل در تمام صنایع و منابع ترافیک آنلاین حدود ۳ درصد است.

اهمیت تعداد فالوورها در قیف فروش اینستاگرام

هرچه تعداد افراد بیشتری شما را در اینستاگرام دنبال کنند، افراد بیشتری را می توانید برای کلیک بر روی سایت خود ترغیب کنید. دقیقاً به همین دلیل است که افزایش فالوور اینستاگرام بسیار مهم است. می توانید از سایتی برای خرید فالوورهای جعلی استفاده کنید، اما این ربات ها هرگز روی سایت شما کلیک نمی کنند و خریدی انجام نمی دهند؛ بنابراین بی فایده هستند. بهتر است زمان (و پول) خود را صرف افزایش فالوور اینستاگرام خود با افراد واقعی کنید. شما می توانید این کار را با استفاده از هشتگ های محبوب برای صنعت خود و همکاری با سایر کسب و کارهای مکمل برای تبلیغ متقابل یکدیگر انجام دهید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



بیشتر بخوانید: طراحی کیف فروش در کسب و کار از صفر تا صد

۲. وسط کیف فروش در اینستاگرام

همانطور که تعداد فالوورهای اینستاگرام خود را افزایش می دهید، باید میزان تعامل خود را نیز در نظر بگیرید؛ یعنی افرادی است که به طور فعال پست های شما را دوست دارند و نظر می دهند. در حالی که داشتن تعداد زیادی دنبال کننده عالی است، این تنها اولین قدم در فرآیند کیف فروش اینستاگرام شما است. شما باید با آن افراد ارتباط برقرار کنید تا نشان دهید چرا باید از شما خرید کنند.

شما می توانید با ارسال عکس های باکیفیت از محصولات خود، پاسخ به نظرات (به ویژه سوالات مخاطبان)، پرسیدن سوال در پست های خود و درج یک فراخوان قوی برای اقدام در هر عنوان پست، تعامل افراد با پیجتان را بالا ببرید.

۳. پایین کیف فروش در اینستاگرام

در انتهای کیف فروش اینستاگرام شما افرادی هستند که بیشترین خرید را دارند. آنها پست های شما را دنبال می کنند و مکرراً با آن ها شما درگیر می شوند که نشان دهنده علاقه شدید به نام تجاری و پیشنهادات شما است. اینها افرادی هستند که واقعاً می خواهید وارد وب سایت شوند و خرید کنند.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

مراقب باشيد صفحه اي كه به آن لينك مي دهيد هميشه با محتوای اينستاگرام شما مرتبط بوده و براي آن مخاطب خاص بهينه شده باشد. اين بدان معناست كه صفحه فرود شما يا همان landing page بايد بهينه سازي شده براي تلفن همراه باشد و مستقيماً با آنچه كه در اينستاگرام گفته ايد مرتبط باشد. بهتر است آدرس وب سايت خود را در bio اينستاگرام قرار داده و آن را UTM دار كنيد تا راحت تر بتواند نرخ تبديل ورودی سايت از اينستاگرام را تحليل و آناليز كنيد.

مثال طراحی قیف فروش دیجیتال

در مثال زیر ۴ مرحله قیف فروش را به وضوح می بینید. در این جا قیف فروش دیجیتال مارکتینگ را بررسی می کنیم:

1. يك بازديد كننده از طريق جستجوی Google يا شبکه های اجتماعی به وب سايت شما وارد می شود. او اکنون يك مخاطب بالقوه محسوب می شود.(آگاهی)
2. اگر طراحی وب سايت شما درست باشد، اين بازديد كننده ممكن است چند پست وبلاگ شما را بررسی كند يا ليست محصولات شما را مرور كند. در جایی از وب سايت به او فرصت می دهید تا در ليست ايميل شما ثبت نام كند.(جلب توجه)
3. اگر بازديد كننده فرم شما را پر كند، به يك سرخ يا ليد تبديل می شود. اکنون می توانيد روی مشتری در خارج از وب سايت خود از طريق ايميل، تلفن يا پیامک – يا هر سه مورد – بازاریابی انجام دهید. (تصميم گیری)
4. هنگامی كه با پیشنهادات ویژه، اطلاعات مربوط به پست های جديد وبلاگ، كوپن تخفيف دادن يا ساير پیام های جذاب با سرخ ها تماس می گيريد،

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

معمولاً به وب سایت شما باز می گردند و عملی که شما خواستید را انجام می دهند. (اقدام)