



## کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام و انواع آن تیم تحریریه اقیانوس آبی

یکی از متداول ترین اقدامات برای تبلیغات، بازاریابی و برندینگ، **طراحی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام** است. در سال ۲۰۱۲ که اپلیکیشن اینستاگرام به بازار معرفی شد، همزمان فصل جدیدی در برگزاری **کمپین تبلیغاتی** نیز آغاز شد. البته در سال های اولیه افراد زیادی به فکر راه اندازی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام نبودند.

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

اما با گسترش کاربران و ایجاد شدن بلاگرهای مختلف، ایده تبلیغات گروهی در اینستاگرام نیز به وجود آمد. اینستاگرام شبکه‌ای اجتماعی است که می‌تواند رویاهای چند صد ساله را در عرض چند ساعت محقق کند. اما به نظر شما امکان اجرایی شدن این رویاها وجود دارد؟ چه راهکارها و دلایلی وجود دارند که اینستاگرام می‌تواند کاربرهایش را به آرزوهایشان برساند؟ آیا می‌دانید برای رسیدن به خواسته‌ها و آرزوهایتان در اینستاگرام باید چه اقداماتی را انجام دهید؟

برای آن که بتوانید از کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام نتیجه بهتری بگیرید باید اصولی را رعایت کنید. در این مقاله در ادامه آموزش‌های مدیریت کسب و کار و تبلیغات [شرکت اقیانوس آبی](#) به بررسی انواع کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام و مزایای آن می‌پردازیم.

## واژه کمپین تبلیغاتی به چه معناست؟

شاید عبارت کمپین تبلیغاتی بارها به گوشتان خورده باشد و آن را در جاهای مختلف دیده یا شنیده باشید. اما این واژه و عبارت واقعا به چه معناست؟

واژه **کمپین** در واقع به حرکتی گفته می‌شود که به صورت هدفمند برای برآورده شدن یک نیاز صورت می‌گیرد. با این تعریف می‌توان گفت که کمپین‌های تبلیغاتی نیز برای این انجام می‌شوند که نیازهای تبلیغاتی را برآورده کنند.

**کمپین‌های تبلیغاتی** به عبارتی به تبلیغات گسترده اشاره دارند که برای برآورده شدن یکی از اهداف برندینگ، بازاریابی، افزایش فروش و... انجام می‌شود.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.



## طراحی کمپین تبلیغاتی

برای کسب و کار شما + مشاوره رایگان

کلیک کنید

## کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام چیست؟

قبل از این که به بررسی دقیق تر کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام بپردازیم ابتدا باید با مفهوم آن آشنا شویم. کمپین تبلیغاتی اینستاگرام که به آن کمپین اینستاگرامی *campaigns on Instagram* نیز گفته می شود در واقع محتواهای متنوع ویدیویی، تصویری، متنی و... است که در این رسانه به شکل پست و استوری برای تبلیغ یک برند، کالا و خدمات به اشتراک گذاشته می شود. برای اینکه این گونه تبلیغات موثرتر باشند، آن ها را در سطح گسترده تری هم می توان انجام داد.

این گونه از تبلیغات یعنی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام یکی از متداول ترین روش ها برای تبلیغ و بازاریابی در شبکه های اجتماعی به شمار می رود و تاثیرات مثبتی که این گونه تبلیغات بر روی [افزایش فروش](#)، افزایش ورودی، برندینگ و... دارد ثابت شده است.

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



## آیا راه اندازی کمپین اینستاگرام مفید است؟

اولین سوالی که کسب و کارها و شرکت ها می پرسند این است که: آیا راه اندازی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام مفید است؟ قطعاً همانطور که گفتیم رشد و گسترش تجارت بدون انجام تبلیغات امری محال است.

مهم ترین شبکه ای که امروزه توانسته است به خوبی کاربران خود را فعال نگه دارد، اینستاگرام است. کاربران این شبکه اجتماعی در ایران رقمی در حدود ۳۰ میلیون نفر هستند. خب این جامعه مجازی از دید بسیاری از شرکت های بزرگ و قدیمی پنهان مانده است. اما شما این غفلت را انجام ندهید و پتانسیل های بزرگ این بازار هدف را در نظر بگیرید.

اولین راهی که می‌توانید برای گسترش شغل‌تان انجام دهید این است که کمپین تبلیغاتی طراحی کنید. با اجرای این کمپین مزایای زیادی نصیب شما می شود که برخی از مهم ترین آنها عبارتند از:

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

- ثبت فروش بالا
- شناخته شدن برند شرکت
- گسترده شدن خدمات شرکت
- امکان تولید ارزش افزوده
- حضور در بازارهای بین‌المللی
- امکان تبلیغات برای دیگران

بیشتر بخوانید: [کمپین دیجیتال مارکتینگ](#) چیست و چطور اجرا می شود؟

مینی دوره تولید محتوای اینستاگرام  
یاد بگیرید که با محتوای اینستاگرامتان درآمد کسب کنید.  
همین الان بخرید!

## انواع کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام

کمپین های تبلیغاتی در اینستاگرام انواع مختلفی دارد که هرکدام از آن ها هدف های مختلفی را دنبال می کنند. در ادامه به برخی از انواع این کمپین ها اشاره خواهیم کرد.

### 1. آگاهی برند با کمپین تبلیغاتی اینستاگرام

در این نوع از تبلیغات تلاش کسب و کار این است که مخاطبین را از وجود برند، محصول و یا خدمات خود آگاه کنند. این [روش تبلیغات](#) برای کسب و کارهای نوپا، کسب و کارهایی که سعی دارند با مخاطبین جدید ارتباط برقرار کنند یا کسب و کارهایی که محصول و خدمات جدیدی دارند بسیار مهم است. این کمپین تبلیغاتی همانند یک ویتترین است که به مخاطبین شما می گوید چه چیز های

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

هیجان انگیز و متفاوتی در برند، محصول و خدمات شما نسبت به سایر رقبا وجود دارد. اینستاگرام بستری است که کاربران آن علاقه دارند برندها و چیزهای جدیدی را کشف کرده و آنها را فالو کنند. طبق بررسی ها، 80 درصد از کاربران اینستاگرام حداقل یک برند یا یک صفحه تجاری را دنبال می کنند. کسب و کارها می توانند از این شرایط استفاده کرده و برای خود یک کمپین آگاهی دهنده مناسب راه اندازی کنند.



## 2. کمپین تبلیغاتی علت محور در اینستاگرام

امروزه مصرف کنندگان دیگر تنها به این که یک برند چه چیزی را به فروش می رسانند اهمیت نمی دهند، بلکه مسائلی مانند اخلاق و مسئولیت های اجتماعی برند ها برای مصرف کنندگان بسیار مهم تر شده است.

کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام علت محور، راهی است برای کسب و کارها که به وسیله آن بتوانند به

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

مخاطبين خود نشان دهند چه ارزش هايي براي آن ها مهم است و در واقع از خود يك قهرمان يا برندي که مسائل اجتماعي براي شما مهم است در ذهن مخاطب بسازند.

### مثال:

براي مثال در چندي پيش مسئله آزمون حيواني محصولات آرايشي و بهداشتي براي کاربران بسيار مهم و ترند شد. به همين دليل اگر شما يك کسب و کار توليد کننده اينگونه لوازم داريد و از آزمون بر روی حيوانات استفاده نمی کنید می توانید از کمپين تبليغاتي در اينستاگرام خود از اين موضوع استفاده کنید و به کاربران نشان دهید که ارزش هاي اخلاقي براي برند شما بسيار مهم است. با انجام اين گونه از کمپين تبليغاتي در اينستاگرام می توانید **اعتماد و وفاداري مشتريان** را با خود همراه کنید.

### 3. کمپين تبليغاتي در اينستاگرام براي فروش

تلاش براي افزايش فروش به وسيله کمپين تبليغاتي در اينستاگرام کاري است که بسياري از برند ها و کسب و کار ها آن را انجام می دهند. در اين گونه تبليغات برندي که در حال تبليغ کردن است سعی می کند تا کاربران را ترغيب کند تا به پروفيل آن ها مراجعه کرده و از **انواع تخفيف** ها يا شرايط ويژه اي که آن ها براي فروش دارند استفاده کنند. انجام اين گونه تبليغات در مناسبت هاي خاص مانند نوروز، شب يلدا، روز مادر، روز پدر و... بسيار مناسب است. همچنين کسب و کار ها می توانند به وسيله اين گونه تبليغات محصولات مهم خود را که هنوز به بازار عرضه نکرده اند را پيش فروش کنند.

### 4. برگزاري مسابقه در تبليغات اينستاگرامي

يکي از پرطرفدار ترين گونه هاي کمپين تبليغاتي در اينستاگرام ايجاد مسابقه است. استفاده از اينگونه تبليغات می تواند تعامل يا همان engagement شما با مخاطبين را بسيار بالا ببرد. کسب و کار ها

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به **اقيانوس آبي** سر بزنيد.

می توانند برای آن که به اهدافشان نزدیک تر شوند شرایطی را برای این مسابقات تعیین کنند. برای مثال برای معرفی شدن به مخاطبین بیشتر می توانید شرط بگذارید که شرکت کنندگان دوستان خود را در کامنت ها تگ کنند. این کار باعث می شود مخاطبین جدیدی به شکل صعودی با صفحه شما آشنا شوند.

بیشتر بخوانید: روش برگزاری [جشنواره فروش](#) و قرعه کشی

## 5. عرضه محصول به کمک کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام

در صورتی که کسب و کار شما قرار است یک محصول جدید و هیجان انگیز را به بازار به زودی عرضه کند، کمپین های معرفی محصول جدید به بازار می تواند بسیار به آن ها کمک کند. این کار باعث می شود در بین مخاطبان هیجان ایجاد شده و امکان خرید آن ها بالا برود. این کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام مزایای محصول مورد نظر را به شکلی واضح به نمایش می گذارد. این شکل از تبلیغات و [بازاریابی محصول](#) می تواند کمک کند تا فضا برای ارائه محصول آماده شود.

## 6. کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام با محتوای تولید شده توسط مخاطبین

در این شکل از کمپین های تبلیغاتی مخاطبین شما می توانند برای شما تولید محتوا کنند. در واقع شما مخاطبین را تشویق می کنید تا در مورد برند یا محصولات شما پست هایی را به اشتراک بگذارند. این کمپین ها باعث آگاهی افراد بیشتری از برند شما خواهد شد.

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





## طراحی کمپین تبلیغاتی

برای کسب و کار شما + مشاوره رایگان

کلیک کنید

## کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟

برای راه اندازی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام باید دقیقاً بدانید چه شرایط و ویژگی‌هایی را باید در پست‌هایتان ایجاد کنید که به واسطه آنها هم دیده شوید و هم فروش خوبی داشته باشید. اگر خودتان به طور فردی می‌توانید مهندسی تبلیغات را در ویدیو‌هایی که می‌سازید به خوبی اجرا کنید، در این صورت هزینه‌هایتان کمتر خواهند شد. ولی اگر فقط به دنبال معرفی محصولات هستید می‌توانید از یک چک لیست استفاده کنید تا تمام کلیدواژه‌های فروش را اعلام کنید.

برخی از مهم‌ترین کلیدواژه‌هایی که در ذهن ناخودآگاه مشتریان عامل ایجاد میلیون‌ها سلول فکری می‌شوند عبارتند از:

- همین حالا تماس بگیر
- اکنون درخواست دهید
- همین الان تصمیم بگیر
- هم اکنون سفارش بده
- هم اکنون دانلود کن
- سفارش بده و سود کن
- همین الان سود آینده را تضمین کن

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

بیشتر بخوانید: [صد نمونه شعار تبلیغاتی](#) معروف

## تعرفه تبلیغات در اینستاگرام چقدر است؟

اگر می‌خواهید تعرفه تبلیغات در اینستاگرام را بدانید باید از پیجی که به دنبال تبلیغات در آن هستید سوال کنید. زیرا میزان: باز دیده‌ها، دنبال کننده‌ها و تعداد کامنت‌های هر پیج، متفاوت از دیگری می‌باشد. البته اگر تبلیغات بیزینس شما را یک شرکت خاص پذیرفته است در این صورت تعیین کننده قیمت، همان شرکت خواهد بود.

بیشتر بخوانید: [چطور بودجه کمین تبلیغاتی](#) را تعیین کنیم؟

برخی از شرکت‌ها به علت برخورداری از پیج‌های متفاوت تبلیغاتی، می‌توانند تبلیغات گروهی در اینستاگرام انجام دهند. لذا امکان پایین آمدن هزینه‌ها در صورت استفاده از این شرکت‌ها وجود دارد. شاید برای بعضی‌ها سوال شود که: اگر از تبلیغات اینستاگرامی شرکت‌ها استفاده کنیم بهتر است یا از تبلیغات بلاگرها؟ به طور دقیق نمی‌توانیم بگوییم که کدام بر دیگری برتری دارد. زیرا این موضوع بستگی به نوع فعالیت کسب و کار شما دارد.

برای بعضی از کسب و کارها تبلیغات بلاگرها مفید است و برای بعضی دیگر تبلیغات شرکت‌ها. به همین جهت سعی کنید بر اساس نوع بیزینس خود، تبلیغات اینستاگرامی را ارائه نمایید.

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



## عوامل موثر بر تعرفه تبليغات

## اينستاگرامي چيست؟

۱. ميزان بازديدها

۲. دنبال کننده ها

۳. تعداد کامنت ها

۴. مرتبط بودن محتوای پيچ با تبليغ

OGHYANOOOSEABI.COM



## سوالات متداول در زمينه راه اندازي کمپين تبليغاتي در اينستاگرام

### 1. آيا تبليغات استوري اينستاگرام بهتر است يا تبليغات ويديويي در اينستاگرام؟

قطعاً تبليغات ويديويي در اينستاگرام تاثير بهتري در معرفي محصولات و [بازاريابي خدمات](#) شما دارند. اما استوري نيز براي پيچ هايي که بازديد بالايي دارند مي تواند به عنوان يك بنر محسوب شود و بيزنس شما را معرفي کند. البته به ياد داشته باشيد که تبليغات استوري اينستاگرام حتماً در پيچ هايي صورت گيرند که بازديد کننده هاي واقعي و حقيقي دارند. يعني کاربرهاي آن پيچ ها ربات نيستند و کاربرهايشان فعال مي باشند.

علاوه بر اين که زمان بيشتري در ويديو متعلق به شما خواهد بود، تاثير مشاهده طولاني مدت در ذهن، بيشتر از يك استوري است. يعني تاثير زماني که شما در طی پنج دقيقه و يا بيشتر براي ويديويي صرف مي کنيد، بيشتر از يك استوري کوتاه خواهد بود. بر همين اساس بهتر است تبليغات

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

ويديو يي در اينستاگرام را انتخاب كنيد؛ زيرا بهتر مي تواند ذهن مخاطبان را آماده ي پذيرش محصولاتتان كند.

## 2. چه تبليغاتي در اينستاگرام امكان اجرا شدن دارند؟

كمپين تبليغاتي در اينستاگرام خود را محدود به موضوعي خاص نكنيد. البته اگر به طور تخصصي كار كنيد نتايج بهتري را دريافت خواهيد كرد. به طور مثال بلاگرها در ابتداي كار خود انتظار فالوورهاي چند هزارتايي از موضوعات تبليغاتي پراكنده را ندارند. اما به مرور زمان با تخصصي شدن و بهتر كردن موضوع فعاليت خود توانستند به اهدافشان برسند. برخي از مهم ترين مواردی که می توانید از طريق آنها تبليغات اينستاگرامي را انجام دهيد عبارتند از:

- در يك مرتبه مانند استوري
- تحقيقاتي
- سريالي
- آموزش دادن خريد
- تبليغات در قالب فايل هاي آموزشي
- تبليغات لحظه اي مانند لايو

بيشتر بخوانيد: چگونه [قيف فروش در اينستاگرام](#) خود را ترسيم و تحليل كنيد؟

### 3. چالش‌ها چگونه می‌توانند فالوورها و کسب سود از تبلیغات اینستاگرامی را افزایش دهند؟

اگر بتوانید برای تبلیغات منطقه‌ای در اینستاگرام از چالش‌ها استفاده کنید، سود بالایی را تجربه خواهید کرد. زیرا تبلیغات منطقه‌ای به طور روزانه انجام می‌شوند و مشتریان می‌توانند در هر لحظه از روز، اجناس را تهیه کنند.

به طور مثال زمانی که محصولات شما مانند سبزیجات تازه در هر روز قابل برداشت هستند؛ می‌توانید از روز قبل به صورت یک استوری برداشت اول محصولاتتان را اعلام کنید. با این تبلیغات مشتریان زیادی نه فقط از محل زندگی شما بلکه از شهرهای اطراف نیز برای خرید محصولات ارگانیک به شما مراجعه می‌کنند.



برای اینکه بتوانید این محصولات را به خوبی نشان دهید باید از تبلیغات گسترده اینستاگرامی استفاده کنید تا تمام کاربران منطقه متوجه شما شوند. چالش‌ها به علت جذابیتی که دارند مانند یک آهنربا عمل کرده و مخاطبان را به سوی شما جذب می‌کنند. به همین خاطر به هر میزان که بر تعداد چالش‌های جذاب شما افزوده شود، بر تعداد مخاطبان و فالوورهای شما نیز افزوده خواهد شد.

اگر برای طراحی و اجرای کمپین تبلیغاتی خود به کمک و مشاوره نیاز دارید، فرم زیر را پر کنید تا با شما تماس بگیریم:

خدمت مورد نظر خود را انتخاب کنید:

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.



انتخاب نام کسب و کار  انتخاب شعار سازمانی  طراحی لوگو  طراحی و تحلیل کمپین تبلیغاتی

نام و نام خانوادگی

شماره موبایل

ثبت درخواست

## نتیجه گیری

امیدواریم در این مطلب توانسته باشیم به شما نحوه راه اندازی کمپین های موفق اینستاگرامی را که یکی از مهم ترین **کمپین های تبلیغاتی** در حوزه دیجیتال هستند را آموزش دهیم. قطعاً اقدامی که بدون تحقیق و مطالعه باشد اگر نگوئیم محکوم به شکست است، قطعاً نمی‌تواند به موفقیت مطلوب برسد. لذا انجام تحقیقات و مشورت نمودن امری لازم برای **راه اندازی کمپین تبلیغاتی در اینستاگرام** و رسیدن به موفقیت می باشند.

جهان امروز فقط جهان متعلق به صنعت نیست بلکه مهمتر از آن، جهان متعلق به ارتباطات است. دارن هاردی ثروتمند خودساخته معروف، در کتاب "قطار سرعت بسوی ثروت" اولین کار آفرینی خود را توضیح می دهد. او می‌گوید که چگونه توانست فقط به واسطه ارتباط با مادر بزرگش اولین فروش فیلتر تصفیه آب را انجام دهد. لذا ایشان نقش ارتباطات را در گسترش کسب و کار اجتناب ناپذیر می داند.

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