

٣ أخطاء عليك تجنبها

عند بناء جمهورك على تطبيق الإنستغرام

قد لا تدرك ذلك، ولكن الحل لجميع المشاكل عندما يتعلق الأمر ببناء متابعين كثر عبر الإنترنت يكمن في هاتفك الخلوي طوال الوقت

في الحياة وفي الأعمال، غالبًا ما يكون حل أكبر مشاكلنا متواجد أمامنا ولكن في كثير من الأحيان لا يمكننا رؤيته. لا يمكننا رؤيته لأننا متعلقون بالطريقة القديمة والمريحة لنقوم بالأمر تمامًا كما نعرفها دائمًا بدلاً من للطرق الجديدة والأفضل الموجودة حولنا

ربما سمعت بعض القصص عن رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الذين يقومون بعمل مميز على تطبيق الإنستغرام. إنهم يكسبون أرباحًا هائلة عبر منصات الوسائط الاجتماعية على الأجهزة المحمولة وهم ناجحون للغاية

هناك مشكلة واحدة فقط: من أين تبدأ، وكيف تحقق هذه النتائج بنفسك؟

أي شخص يريد أن يجد طرقًا جديدة للنجاح في التسويق عبر الإنترنت ونقله إلى المستوى التالي، يسأل نفسه هذا السؤال بالتأكيد. ولكن إيجاد إجابة هذا السؤال هو الجزء الصعب

بما أن الإنسان بطبعه فضولي، وتريد أن تعرف من الأفضل على الإنستغرام. إضافة إلى ذلك، فأنت تريد أيضًا معرفة كيفية الاستفادة من الإنستغرام لجمع العملاء المتوقعين وتحقيق المبيعات

مثل كثير من الناس يقرؤون هذا، لم تكن البداية سهلة. لم يكن هناك أي دورات تدريبية لتوجيهي، أو رأس مال لتمويل جهودي، أو أي نوع من التوجيهات على الإطلاق عندما بدأت في بناء المتابعين على تطبيق إنستغرام. في ذلك الوقت، كان الكثير من الناس يحاولون معرفة طريقة نجاح الإنستغرام ولكن يبدو أن القليل منهم عرفوا الإجابات

استغرق الأمر قدرًا هائلًا من العمل الجاد والمثابرة لرؤية أنواع التقدم الحاصلة، لكن المفاجأة الكبرى ضمن تطبيق إنستغرام جاءت بأكثر الطرق غير المتوقعة



الخطأ الأول: شراء "الصيحات" بالطريقة الخاطئة

تحدث "الصيحة" عندما يروج تطبيق إنستغرام - أي شخص له متابعين كثير - منتجاتك أو خدماتك، و/أو صفحة الإنستغرام الخاصة بك على صفحتهم الخاصة بهم. ترسل "الصيحة" متابعي النجم إلى صفحة الإنستغرام الخاصة بك و/أو ترشدهم إلى متابعتك، وكذلك شراء منتجاتك أو خدماتك

هل "الصيحات" باهظة الثمن؟ لا أبداً

يمكنك شراء "الصيحات" من حسابات الإنستغرام مع 100000 إلى 200000 متابع بنحو 20 دولارًا. حسابات الإنستغرام مع ما بين 500000 إلى 800000 متابع يتقاضون ما بين 50 إلى 85 دولارًا

كما ترى، من السهل جدًا الحصول على صفحة الإنستغرام الخاصة بك وكذلك منتجاتك وخدماتك أمام عدد كبير من الأشخاص

يعد التسويق عبر الإنستغرام سهلاً للغاية بحيث يمكن لأي شخص القيام بذلك، ولكن للحصول على أقصى عائد لاستثمارك من القيام بـ "الصيحات"، تحتاج إلى العمل مع النجوم المناسبين

فيما يلي أربع طرق لتحقيق ذلك

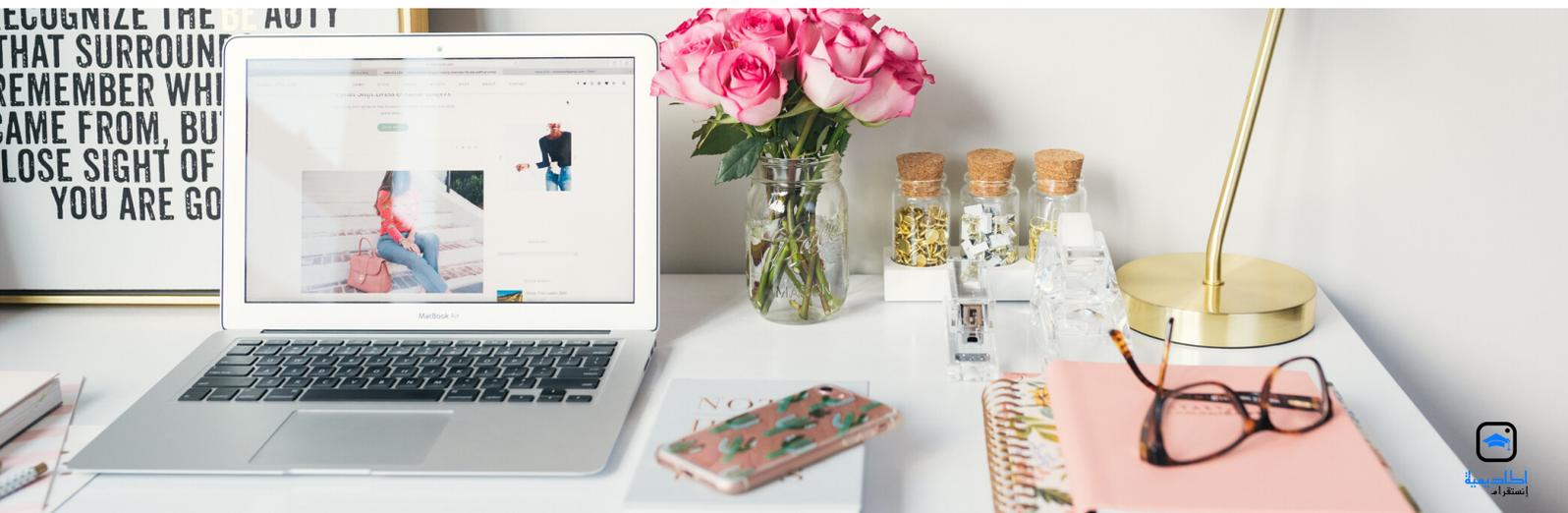
١- تحتاج إلى التأكد من أن النجم المؤثر في نفس مكانتك أو ما يشابهها يُعد وضع صفحة الإنستغرام أمام الأشخاص الذين لا يهتمون بك أو بعلامتك التجارية مضيعة للوقت والمال. تذكر: لمجرد أن الصفحة تحتوي على مليون متابع لا يعني أن هؤلاء الأشخاص سيتابعونك أو يشترون منك

٢- تأكد من أنك لا تعلن عن طريق حساب به متابعين مزيين

كل ما SocialBlade.com يمكنك معرفة ذلك في ثوانٍ باستخدام موقع ويب مجاني يسمى عليك فعله هو كتابة اسم أي صفحة من صفحات الإنستغرام ومعرفة ما إذا كان متابعيها حقيقيين أم لا

DATE		FOLLOWERS		FOLLOWING		MEDIA	
2019-10-01	Tue	–	897,221	–	920	–	724
2019-10-02	Wed	+442	897,663	+4	924	+1	725
2019-10-03	Thu	+562	898,225	-1	923	+2	727
2019-10-04	Fri	-1	898,224	+1	924	–	727
2019-10-05	Sat	+10	898,234	-2	922	+1	728
2019-10-06	Sun	+368	898,602	–	922	+1	729
2019-10-07	Mon	+295	898,897	–	922	–	729
2019-10-08	Tue	+298	899,195	–	922	+1	730
2019-10-09	Wed	+369	899,564	+1	923	+1	731
2019-10-10	Thu	+481	900,045	+7	930	+4	735
2019-10-11	Fri	+1,371	901,416	-2	928	+1	736
2019-10-12	Sat	+2,041	903,457	+2	930	+1	737
2019-10-13	Sun	+1,423	904,880	+1	931	+1	738
2019-10-14	Mon	+898	905,778	–	931	+2	740
Daily Averages		+376		+1		+1	

يوضح الجدول أعلاه أنّ النمو اليومي لهذا الحساب ثابت وإيجابي. عندما ترى نمواً ثابتاً في عدد المتابعين بمرور الوقت، يكون ذلك دليل على أنّ متابعي النجم المؤثر هم حقيقيون



٣- عليك أن تعرف ما هي مدة "الصيحات" التي يجب شراؤها

ما عليك الانتظار سوى 6 ساعات بعد "الصيحة" على صفحة النجم لرؤية زيادة مفاجئة في قاعدة المتابعين لديك و/أو دفع العديد من الزوار إلى موقع الويب الخاص بك أو من أجل تعزيز المبيعات. قد يكون شراء "الصيحات" التي يتم نشرها لمدة 24 ساعة أكثر تكلفة ولا يعطي بالضرورة نتائج ليست أفضل بكثير من تلك التي يتم نشرها لمدة 6 ساعات

٤- عليك دائمًا اختبار "صيحاتك" بطرق مختلفة مع مؤثرين مختلفين حتى تتمكن من الحصول على أكبر عدد ممكن من المتابعين بأقل سعر ممكن

إليك طريقة يمكنك إجراؤه لاختبار صيحاتك: انشر نفس الرسالة والصورة مع العديد من نجوم الإنستغرام لترى كيف ستكون النتيجة. فقط تأكد من عدم شراء "صيحات" التي سيتم نشرها في نفس الوقت مع مؤثرات الإنستغرام المختلفة

يعد نشر "صيحاتك" على حدى أمرًا مهمًا حتى تتمكن من معرفة النجم المؤثر الذي يمنحك بأكثر المتابعين. إذا كان لديك أكثر من مؤثر واحد ينشر "صيحاتك" في نفس الوقت، فلن يكون لديك أي فكرة عن المؤثر الذي يمنحك أكبر عدد من المتابعين الجدد



الخطأ الثاني: عدم جمع عناوين البريد الإلكتروني لمتابعيك

هل تعلم أن الإنستغرام قد يغلق حسابك دون سبب؟ هذا صحيح - يمكنك أن تستيقظ صباح الغد، وتفتح هاتفك وتصاب بالصدمة لرؤية الحساب قد اختفى تماماً. لن تتمكن من الوصول إلى جميع متابعيك بعد الآن. وقد يرفض الإنستغرام إعادة تنشيط حسابك

فيما يلي "الشروط العامة" الثلاثة الأولى التي نتحدث عن هذا الموقف بالتفصيل (مأخوذة مباشرة من الموقع الرسمي لإنستغرام

١- نحتفظ بالحق في تعديل أو إنهاء خدمة حساب الإنستغرام لأي سبب، دون إشعار في أي وقت

٢- نحتفظ بالحق في تغيير شروط الاستخدام هذه في أي وقت. إذا كانت التعديلات تشكل تغييراً جوهرياً في شروط الاستخدام، سنعلمك عبر البريد الإلكتروني وفقاً للتفضيل المختار في حسابك. إن ما يشكل "تغييراً مادياً" سيتم تحديده وفقاً لتقديرنا الخاص، بحسن نية واستخدام الفطرة السليمة والحكم المعقول

٣- نحتفظ بالحق في رفض الخدمة لأي شخص لأي سبب في أي وقت

في حال عملت إدارة الإنستغرام على إنهاء حسابك في أي وقت. يمكنك حماية نفسك وعملك من خلال تشجيع متابعيك على تزويدك بعناوين بريدهم الإلكتروني

تضمن قائمة البريد الإلكتروني أنه بغض النظر عما يحدث لحساب الإنستغرام الخاص بك، لا يزال بإمكانك إضافة قيمة إلى متابعيك وتسويق منتجك (منتجاتك) وخدماتك (خدماتك) دون الاعتماد على نظام أساسي لوسائل التواصل الاجتماعي. أنت لا تملك متابعينك على إنستغرام، لكنك تملك قائمة بريدك الإلكتروني ولا يمكن لأحد أن يأخذ قائمة بريدك الإلكتروني منك

مع ذلك، يتعين عليك اتخاذ قرار بسيط ولكنه هام بطلب الحصول على عناوين البريد الإلكتروني لمتابعيك. ماذا ينفعهم هذا؟

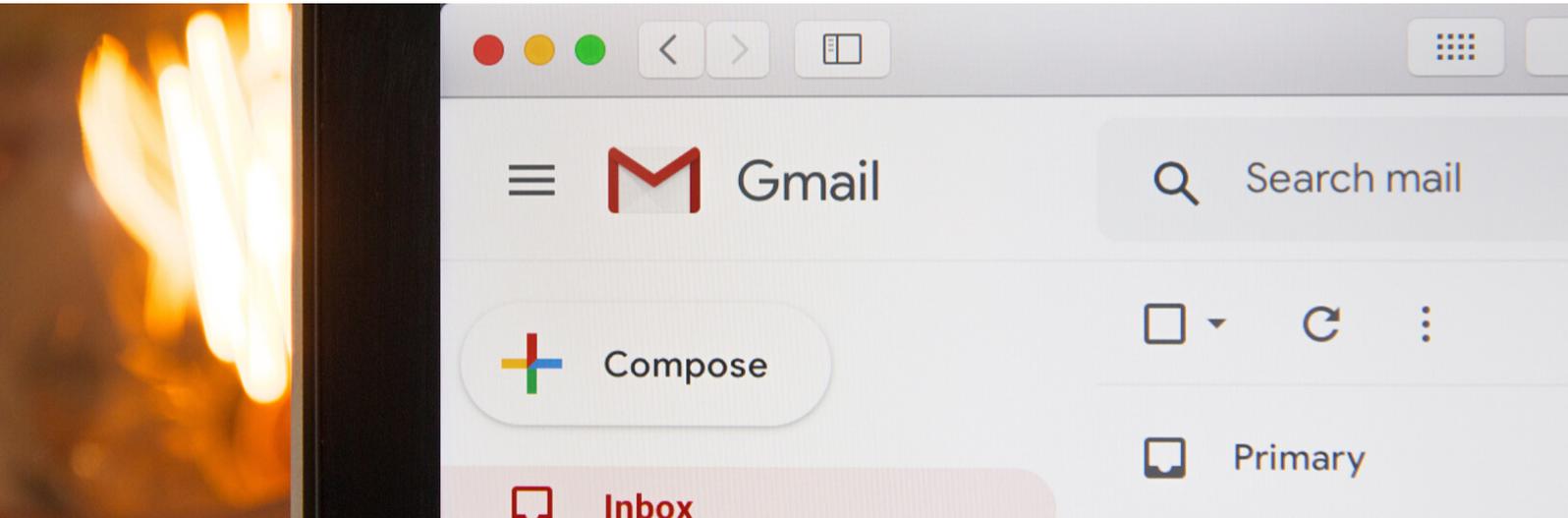
يجب أن يكون لديك هدية ما مجانية (تُعرف أيضًا باسم الجاذب الرئيسي)، مثل قائمة مرجعية ما أو كتاب إلكتروني، يقدم هذا الأمر قيمة مميزة لمتابعيك ويدفعهم لتزويدك بعناوين بريدهم الإلكتروني

قبل أن تحدد ما هي هذه الهدايا المجانية. يجب أن تفهم المخاوف والإحباطات (و/أو الأحلام والرغبات) لاختيارك المثالي

إذا كان بإمكان الجاذب الرئيسي مساعدة متابعيك في حل إحدى مشكلاتهم أو مساعدتهم على تحقيق رغبة ما في فترة قصيرة من الوقت، فستضع نفسك كشخص موثوق له تأثير مميز مما يسهل بيع منتجاتك وخدماتك إليهم

إن الطريقة الرئيسية هي: عندما يكون متابعيك مدرجين في قائمة بريدك الإلكتروني، تتاح لك عندها أفضل فرصة للتواصل معهم، ضع عرضك أمامهم وحولهم إلى عملاء يدفعون مقابل هذا

يعتقد الكثير من الناس أن التسويق عبر البريد الإلكتروني قد فات زمانه. ولكن إذا كان هذا صحيحًا، فلن يحاول كبار المسوقين عبر الإنترنت الحصول على عنوان بريدك الإلكتروني مع كل فرصة تتاح أمامهم



الخطأ الثالث: عدم الاستفادة من ميزات الإنستغرام الجديدة

إذا كان هناك طريقة واحدة لاتباعها والتي ستضعك أمام الجميع على الإنستغرام، فستكون هذه هي: قدرتك على التعرف على الميزات الجديدة والاستفادة منها ستكون مفتاح نجاحك على الإنستغرام

على سبيل المثال، أطلق إنستغرام ميزة جديدة مذهلة وهي أنه يمكنك الآن إضافة روابط موقع الويب إلى قصص الإنستغرام. هذه طريقة رائعة أخرى لجمع عناوين بريدك الإلكتروني الخاصة بمتابعيك

إذا كنت جديدًا على تطبيق إنستغرام، فقد تسأل نفسك، "ما هي القصة؟" إن قصة الإنستغرام هي عبارة عن فيديو أو صورة تنشرها خلف شعارك أو صورتك الرئيسية أعلى صفحتك وتدوم لمدة 24 ساعة

يمكن أن يرسل رابط موقع الويب الذي وضعت في قصة إنستغرام متابعيك أينما تريد. يمكن أن ينقلهم هذا الرابط إلى الموقع الإلكتروني الخاص بك، أو إلى منصة مبيعاتك، أو مقطع فيديو أو المدونة الخاصة بك. إليك كيفية الاستفادة من هذه الميزة الجديدة، YouTube على المذهلة:

١- في قصتك، ضع عبارة ما تعكس إلى "عمل ما" بشكل واضح. "الدعوة إلى العمل" هي الإجراء الذي تريد أن يقوم به الأشخاص. يمكنك وضع هذه الدعوة على شكل نص إذا كنت تستخدم صورة مثلاً. أو يمكنك قول الأمر في مقطع فيديو مثلاً. في هذه الحالة. ستدفع الدعوة مشاهدي القصة بـ "السحب لأعلى" للوصول إلى المحتوى الذي تتحدث عنه

٢- بمجرد إنشاء قصة الإنستغرام الخاصة بك، تأكد من إضافة رابط لموقعك الإلكتروني لأي سبب تريد إرسال متابعيك لهنالك

٣- عندما يفتح المتابعين قصة الإنستغرام الخاصة بك، يمكنهم الوصول إلى موقع الويب الخاص بك ببساطة عن طريق "السحب لأعلى" للشاشة

يجب أن تكون قصة الإنستغرام الخاصة بك بمثابة دعابة لجعل متابعيك يزورون صفحة موقعك الإلكتروني. أينما كان الرابط يأخذ متابعيك، تأكد من أن لديك طريقة للحصول على عناوين بريدهم الإلكتروني



يتم ذلك عادةً من خلال صفحة مقصودة، حيث يمنحك شخص ما عنوان بريده الإلكتروني مقابل (شيء ذي قيمة) على سبيل المثال: جاذبك الرئيسي

إذا كنت ترغب في البقاء على رأس "لعبة الإنستغرام"، فإنك تحتاج إلى التأكد من أنك تتعلم بسرعة وتستخدم الميزات الجديدة التي يتم طرحها. أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تتابع عن كثب خبراء الإنستغرام الذين يعرفون بالتأكيد آخر تحديثات تطبيق الإنستغرام الأساسية

والأهم من ذلك كله: لا تستسلم أبداً

طالما لديك اتصال بالإنترنت وهاتف ذكي ورغبة في بناء أعمال تجارية مربحة عبر الإنترنت، فلديك كل ما تحتاجه للنجاح. لا تحتاج إلى أي صيغة خاصة أو كمية كبيرة من رأس المال للبدء - ما عليك سوى إعداد نموذج لنجاح الأشخاص الناجحين على إنستغرام، وستحقق قريباً نتائج تفوق ما كنت تتوقعه

إذا كنت تتساءل دائماً عن إمكانية التسويق عبر تطبيق الإنستغرام، فلقد وصلت إلى وجهتك. يعتبر هذا التطبيق مركزاً هامة للمسوقين عبر الإنترنت الذي يزدهر بشكل هائل حالياً. الآن بعد أن أصبحت على دراية بالفرصة الكبيرة الكامنة على تطبيق الإنستغرام، فقد حان الوقت لإنشاء حسابك عليه أو تحسينه بشكل ملحوظ

لقد شاركت هنا بعض الاستراتيجيات المميزة حول مختلف المواضيع في هذا الكتاب والتي ساعدتني للغاية، وأنا أعلم أنها ستساعدك كذلك. لقد جعل تطبيق الإنستغرام إنشاء قاعدة كبيرة من المتابعين وجمع العملاء المتوقعين (عناوين البريد الإلكتروني) وتحقيق مبيعات ثابتة أمراً سهلاً للغاية

إن تمكنت من تجنب ارتكاب الأخطاء الثلاثة الباهظة التكلفة التي قمت بمشاركتها هنا، ستكون قادراً على تأسيس قاعدة متابعيك الكبيرة على تطبيق الإنستغرام والحصول على النقود من ذلك بشكل أسرع وأسهل مما كنت تعتقد

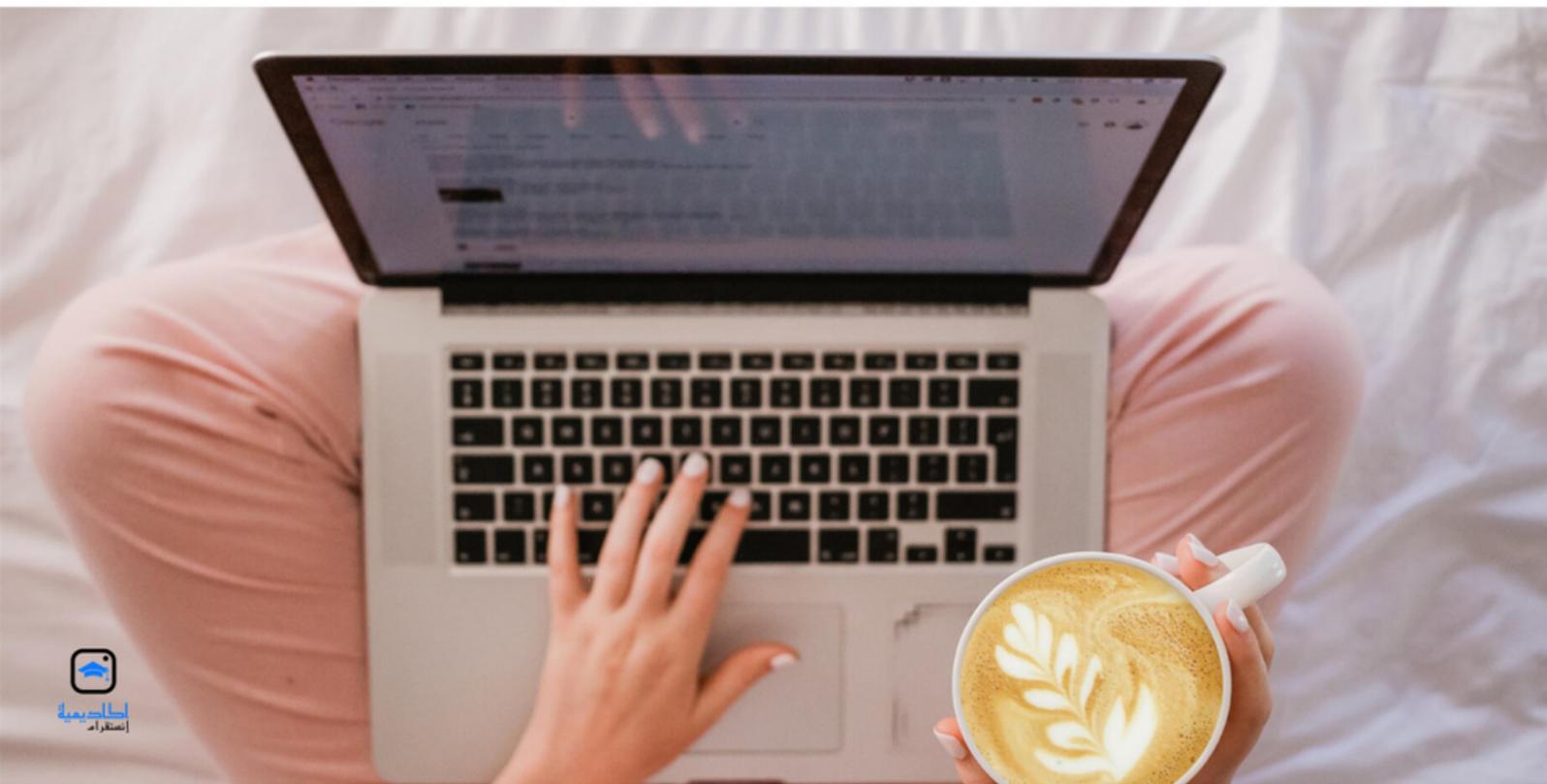
!!مهلاً!! لا تتابع التصفح

أنت الآن على دراية بجميع الممارسات التي يمكنك استخدامها في زيادة التفاعل وتنمية حسابك على إنستجرام، لكن ماذا بعد؟ كيف يمكنك تنمية أعمالك؟

ما فائدة جني آلاف المتابعين الذين يتفاعلون مع منشوراتك إن لم يساعد ذلك في ازدهار نشاطك التجاري؟ فكما ذكرنا من قبل، الإعجابات والتعليقات والتفاعل والمتابعون، جميعها أشياء رائعة، لكن كيف تشجع جمهورك على اتخاذ الخطوة التالية لدعم نشاطك التجاري، كالتسجيل في برنامجك، أو شراء منتجك، أو الاشتراك في خدماتك؟

يمكنك الوصول بنجاح نشاطك التجاري إلى حدود لم تتخيلها، باتباع النظام المثالي لوضع أحجار الأساس التي يقوم عليها، بدلاً من إضاعة وقتك في جني المتابعين على منصات التواصل الاجتماعي دون تحقيق استفادة حقيقية

هذا ما ستتعلمه في أكاديمية إنستغرام





أكاديمية انستقرام

عبارة عن دورة مدتها ٨ أسابيع (ويمكنك إتمامها خلال الفترة التي تناسبك) عبر الإنترنت، مخصصة لمن يطمحون إلى تنمية أنشطتهم التجارية وزيادة أرباحهم عبر منصات التواصل الاجتماعي. ففرص الربح عبر الإنترنت هائلة في وقتنا الحالي، لكن المنافسة أصبحت شديدة للغاية، والكثيرون يعانون في محاولات معرفة ما يجب عليهم فعله وتحديد الممارسات التي تنجح... ونحن سنغيّر ذلك الوضع

تعتمد دورة أكاديمية انستقرام على الممارسات العملية التي يمكن لأي شخص استخدامها في زيادة قاعدة متابعيه، ونشر رسالته، وعرض منتجاته، والبدء في جني الأرباح بصورة أسرع من أي وقت مضى. ويتم ذلك من خلال إنشاء نظام يتيح لك العثور على "متابعك الخاص"، وهو الشخص الذي يبحث بالضبط عن الخدمات أو المنتجات التي تقدمها، ثم تحويله إلى زبون دائم لك



ستتعلم كيفية تنمية النشاط التجاري الذي تشعر بالشفغ نحوه من خلال منصات التواصل الاجتماعي، دون الشعور بأنك تضيع مجهودك أو تضحى بأشياء ذات أهمية بالنسبة لك

الأماكن محدودة للغاية. ونحن نقيم هذه الدورة مرة واحدة سنوياً، حيث يتم حجز جميع الأماكن المتاحة لكل دورة، وتُضطر لرفض عدد كبير من طلبات التسجيل

لا تفوت فرصة تنمية نشاطك التجاري، مع هذه الدورة التدريبية عبر الإنترنت التي يمكنك استعراضها والاستفادة من محتواها مدى الحياة مزايا إضافية وحصرية لن تراها في أي مكان آخر

**ابدأ رحلة نجاحك
اليوم!**