



إكاديمية  
إنستقرام

خطواتي الأربعة عشر  
السرية نحو كسب أول  
آلاف متابع حقيقي

# محتوى هذا الدليل الإرشادي

لماذا يجب أن تستخدم إنستجرام 

✓ ستجد عليه أفضل العملاء والزبائن

لماذا تعتبر الإعجابات معيارا خاطئا لقياس النجاح 

لماذا لا يتفاعل الجمهور معك على إنستجرام 

✓ ما هي أنواع التفاعل؟

✓ لم لا تتلقى الكثير من التفاعل والمتابعات

✓ كيف تغلب على هذا الأمر

التحول الكبير في طبيعة إنستجرام لعامي 2019-2020 

كيف يجب أن تقضي وقتك على إنستجرام 

١٢ شيئا يجب أن تفعلهم اليوم 

IGTV - الكنز الخفي

✓ IGTV الاستخدام الأمثل لخاصية

✓ خطوات بسيطة لصنع محتوى فيديو فعال ومتميز

تركيبة النجاح من خلال قصص إنستجرام

البث المباشر على إنستجرام

أكثر أنواع المنشورات فعالية

أحدث حيل الهاشتاج

استراتيجيات النجاح على شبكات التواصل الاجتماعي

✓ ملصقات الدردشة الجديدة وأسرار زيادة التفاعل

✓ خطة التحديات المثالية

✓ استخدام المسابقات وتوزيع الهدايا لجمع المتابعين المستهدفين

نصائح إضافية مميزة 

تنمية نشاطك التجاري عبر إنستجرام 

✓ كيف تنمي نشاط تجاري متميز وناجح على شبكات التواصل الاجتماعي

## هل تشعر أنك أصبحت تائها في عالم إنستجرام؟



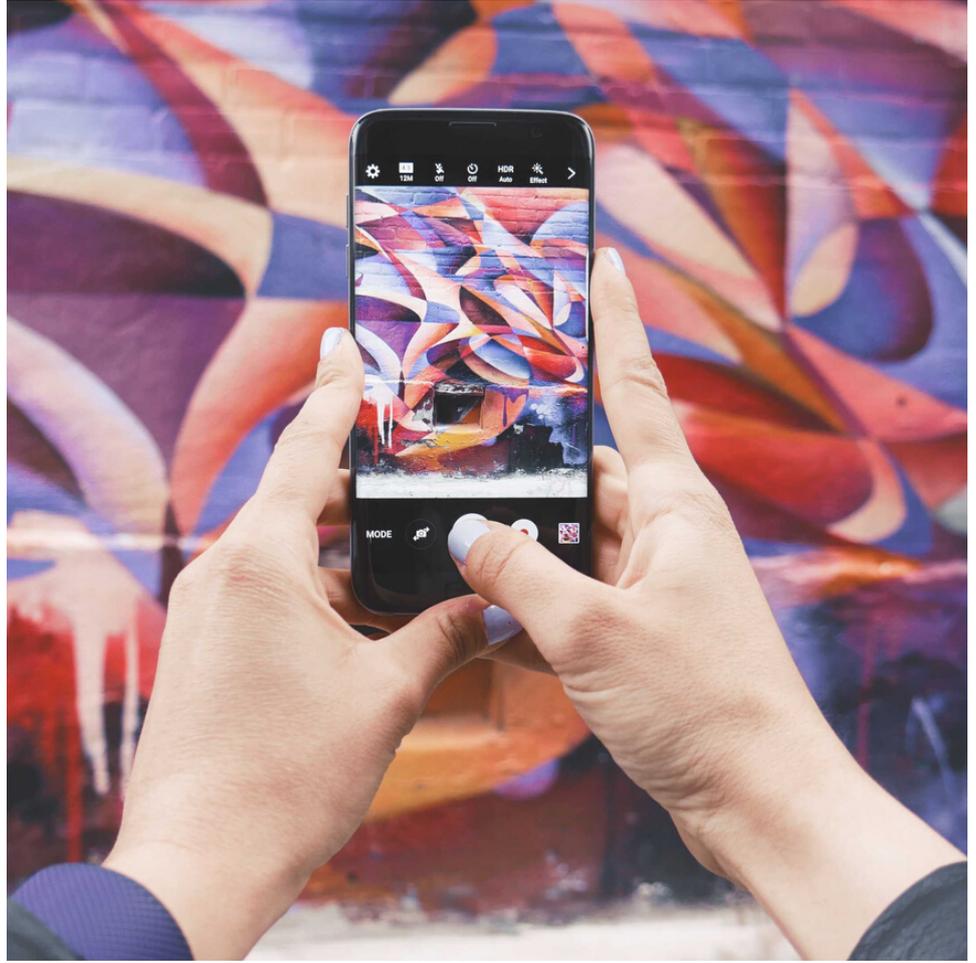
### لقد جئت للمكان المناسب

سنعرض عليك في هذا الدليل الموجز أهم التغييرات التي طرأت على خوارزمية إنستجرام، ولماذا يجب عليك تغيير استراتيجية نشاطك على شبكات التواصل الاجتماعي لعامي ٢٠٢٠-٢٠١٩

وكيف يمكنك زيادة التفاعل على صفحتك لعدة أضعاف من خلال وضع خطوات بسيطة. هل أنت مستعد لمعرفة أكبر أسرار النجاح على إنستجرام؟ ستجد ضالتك هنا! حيث سنعرض عليك فيما يلي آخر تحديثات إنستجرام لخريف ٢٠١٩

ستتعلم من خلال هذا الدليل كيفية توسيع قاعدة متابعيك. وإذا كنت ترغب باتخاذ خطوة إضافية لتعلم كيفية الربح عبر شبكات التواصل الاجتماعي وإقامة نشاط تجاري يحقق نجاحات متواصلة، نحن ننصح بمتابعة القراءة حتى النهاية

لماذا يقول  
الخبراء إن هذا  
هو الوقت  
المناسب  
للتركيز بصورة  
أكبر على  
إنستجرام؟



## لقد تحولت منصة إنستجرام إلى شبكة ضخمة يزداد نموها يوماً بعد يوم

هل تشعر بأن معدل الإعجابات والتعليقات والمتابعين الجدد والنمو العام لصفحتك تدنى هذا العام؟ اطمئن، فأنت لست الوحيد. لكن هل يعني ذلك أن عليك الاستسلام؟ بالطبع لا! هذه بعض الإحصائيات التي نود أن تضعها في اعتبارك إذا كان الشعور باليأس قد تملك منك وتفكر بمغادرة إنستجرام

## الجمهور والعلاء الذين تبحث عنهم موجودون على إنستجرام هذه حقيقة مؤكدة

وفقاً للدراسات

عدد مستخدمي إنستجرام النشطين يعادل مليون مستخدم لكل شهر، بزيادة ٢٥% عن إحصائيات ٢٠١٩  
٦ من كل ١٠ بالغين يستخدمون إنستجرام، وحوالي ٣٢% من إجمالي مستخدمي الإنترنت لديهم حسابات على إنستجرام  
نسبة رواد الإنترنت الذين يستخدمون إنستجرام تعادل ٥٩% لمن تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٢٩ سنة، مقابل نسبة ٣٣% لمن تتراوح أعمارهم بين ٣٠ و ٤٩ سنة

إليك خبراً ساراً: أغلب مستخدمي إنستجرام يتابعون صفحات أنشطة تجارية، أو ٨٠% منهم على وجه الدقة

لذلك نقول إنك قد جئت للمكان المناسب لتتعلم كيفية استخدام إنستجرام في الوصول لجمهور أكبر وتنمية نشاطك التجاري. كل ما عليك هو إضفاء بعض التعديلات على استراتيجيتك



## لماذا تُعتبر الإعجابات معياراً خاطئاً لقياس النجاح؟

أجل، بالطبع جميعنا نرغب بالحصول على الكثير من الإعجابات والمتابعات، لكن لماذا يجب عليك التركيز على معدلات التفاعل الحقيقية؟

لأنك تستطيع من خلالها الاستدلال على شيئين

١- أن باستطاعتك الوصول للجمهور المستهدف

٢- وأن هذا الجمهور مهتم بالمحتوى الذي تعرضه

ومن هذا نستنتج أن عليك التركيز على الجودة وليس الكمية إذا كنت تريد تحقيق "نجاحاً" على إنستجرام. ولا يعني ذلك عدم أهمية إضافة محتوى جديد بشكل دوري، لكن عليك التركيز على قيمة هذا المحتوى بالنسبة لجمهورك. فكلما كان المحتوى الذي تقدمه قيماً ومناسباً للجمهور المستهدف، كلما زاد التفاعل الذي تحصل عليه، وبالتالي ينمو حسابك ويزداد نجاحك

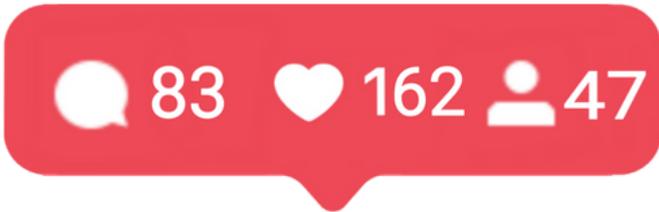
مزيد من التفاعل

=

مزيد من الظهور

=

مزيد من المتابعين



### ملحوظة

يجب ألا تخلط بين الجودة العالية والإنتاج الاحترافي. يمكنك التقاط الصور ومقاطع الفيديو باستخدام هاتفك الذكي وإضفاء بعض التعديلات السريعة عليها من خلال تطبيقات غير مكلفة، فمستخدمي إنستجرام أناس عاديون، والجودة العالية لا تعني أن الإنتاج احترافي، بل تعني فقط أن المحتوى يحمل قيمة كبيرة لجمهورك



## لماذا لا يتفاعل الجمهور معك على الانستجرام؟

سيفوتك الكثير إذا اعتبرت أن الإعجابات هي مقياس النجاح الحقيقي على إنستجرام. لأن إنستجرام لم يعد مجرد منصة لعرض الصور، وأصبح الاهتمام موزعاً على عدة خصائص

تشكيلة متنوعة من المنشورات

(منشورات العرض المتعدد، ومقاطع الفيديو، والصور، والتحديثات النصية، والملصقات، وغيرها)

قصص إنستجرام

(IGTV) تلفزيون إنستجرام

(نفس فكرة يوتيوب، لكن عبر إنستجرام، ومقاطع الفيديو لا تظهر في نتائج البحث على جوجل)

البث المباشر على إنستجرام

المنشورات الشبيهة بتنسيق المدونات

(التعليقات أسفل الصور أصبحت أشبه بمنشورات المدونات)

اعتبر نفسك على وشك الدخول إلى مهرجان حافل، يشتمل على عدة حفلات وفعاليات، كل منها تنعقد في مساحة خاصة، وفي نفس الوقت! لا عجب أن معدل الإعجابات في تناقص مستمر إن، فمتابعوك منقسمون بين عدة جوانب

كما توجد أيضاً عدة أنواع مختلفة "للتفاعل" على إنستجرام، بجانب "الإعجاب" بالمنشورات على الطريقة التقليدية. لذلك بدأت الإعجابات في فقدان قيمتها بخوارزمية إنستجرام

## ما أنواع التفاعل؟

كان التفاعل يُقاس في السابق بالإعجابات والتعليقات فقط، لكن الأمر لم يعد بهذه البساطة. فقد أصبحت هناك أنواع عدة من التفاعل الذي يمكن أن تتلقاه من مستخدمي إنستجرام على المحتوى الذي تعرضه



- الإعجابات
- التعليقات
- المشاهدات
- المشاركات
- الحفظ
- الرسائل الخاصة
- الضغط على الملصقات أو شريط تمرير المشاركة في استطلاع رأي
- مدة استعراض كل من منشوراتك
- طرح الأسئلة عبر ملصق الأسئلة
- التمرير لأعلى (أكثر من 10 آلاف متابع



هذا لا يساهم فقط في تقليل التفاعل على منشوراتك، بل قد يجعلك تشعر بالارتباك أو الإحباط أيضاً

فكر بالأمر... أنت الآن لم يعد عليك فقط التفكير بفكرة منشور واحد لإنستجرام، بل أصبح الأمر أشبه بمحاولة النجاح على خمسة منصات مختلفة كل منها تتطلب نوع مختلف من المحتوى، وكل منها لها خصائص ومزايا مختلفة عن الأخرى. الأساليب التي يمكنك من زيادة التفاعل عبر القصص قد لا تفلح مع منشورات الموجز، وهكذا

## المشكلة التي لا يتحدث أحد عنها

هذه المشكلة يتجنب الجميع مناقشتها، حتى الخبراء الذين يتحدثون عن استراتيجيات النجاح على إنستجرام لا يذكرونها، لكننا نعلم أن الخطوة الأولى لمعالجة أي مشكلة هي الاعتراف... بها، وهذه المشكلة هي أن

### السبب

وراء قلة التفاعل على حسابك قد يكون ما تعرضه عليه

أجل، هذا أمر قد يصعب تقبله، لكنه حقيقي. وهذا يشمل المحتوى الذي تقمه، وكيفية عرضك له. فكما قلنا من قبل، لكي يظهر محتواك لمستخدمين جدد، يجب أن يتفاعل معه متابعوك أولاً، وكلما زاد معدل التفاعل الذي تحصل عليه، كلما زادت نسبة ظهورك

لماذا لا تتلقى تفاعلاً كبيراً من متابعيك الحاليين

يوجد سببين محتملين لذلك

**التشويش** - هل يتشابه المحتوى الذي تقدمه كثيراً مع محتوى حسابات أخرى؟ التكرار - هل تنشر محتوى من نفس النوع مرة بعد أخرى؟ هذا الأسلوب ربما كان ينجح في السابق، لكنه لم يعد يرضي مستخدمي إنستجرام الآن

**هدف** - كيف يمكن لجمهورك الاستفادة من المحتوى الذي تقدمه؟ هل للمنشور قيمة خاصة أم أنه مجرد صورة شخصية أخرى لك؟

الطريقة الوحيدة لزيادة متابعيك هي تطوير المحتوى الذي تنشره

لكي تسترجع تفاعل متابعيك الحاليين، ومن ثم، تزيد معدل ظهورك في موجز الصفحة الرئيسية، يجب أن يقع المحتوى الذي تقدمه ضمن أحد الفئات التالية ترفيهي - تعليمي - مثير للجدل - توجيهي - ملهم - تحفيزي

ما لم تكن معروفاً بالفعل في مجالك، فإن المنشورات من نوع "لقطات من حياتي" لن تفلح معك، لذلك يجب أن تقع منشوراتك ضمن أحد الفئات المذكورة أعلاه حتى تتلقى تفاعلاً وتتمكن من تنمية حسابك

والآن بعد أن فهمت الأسباب المحتملة لقلة التفاعل، سنوفر عليك الكثير من الوقت والجدال والمجهود، وندخل في صلب الموضوع. سنبدأ مباشرة بإطلاعك على أكبر التغيرات والتحويلات التي طرأت على إنستجرام، وما الذي يجب أن تركز عليه لتستغل هذه المميزات والخصائص لصالحك. بعد ذلك سنعرض عليك تشكيلة من النصائح والاستراتيجيات التي يمكنك تطبيقها في الحال ليزدهر حسابك على إنستجرام

## التحول الكبير في طبيعة إنستجرام لعامي ٢٠١٩-٢٠٢٠ ولماذا يجب أن تضعه في عين الاعتبار

لقد طرأت على منصة إنستجرام تغييرات جذرية، لكن جميعها إيجابية بدأ إنستجرام كمنصة حيوية وواقعية للمشاركة والتواصل والاجتماعي، لكن بمرور الوقت، أصبحت الصفحة الرئيسية مليئة بصور ملفتة لعارضات يجرين العديد من التعديلات لتغيير شكل أجسادهن، بوضعيات مثالية وملابس ضيقة وأغراض تسويقية، ومن المفترض أن هذه الصور تعرض لقطات من "الحياة الواقعية"، ومنشورات "إنستجرام مقابل الواقع" خير مثال على ما نتحدث عنه.

### الإعجابات تتلاشى! والمحتوى الحقيقي الذي يتميز بالحيوية والجودة العالية هو الراح

ومن المتوقع أن تختفي تماماً من إنستجرام، حيث إنها لم تعد مقياساً جيداً للتفاعل. ولا يعني ذلك أن إمكانية "الإعجاب" بصورة لن تصبح متاحة، لكن عدد الإعجابات قد لا يكون ظاهراً سوى لصاحب الحساب.

عدد التعليقات أيضاً لم يعد مقياساً دقيقاً للتفاعل، حيث إن التعليقات القصيرة والتي تحتوي على رموز تعبيرية فقط لم تعد ذات قيمة كبيرة. والسبب في ذلك هو أن الهدف الرئيسي لإنستجرام الآن هو أن يمضي المستخدمين وقتاً أكبر على منصتهم، ويعني ذلك أن أصحاب الحسابات عليهم نشر محتوى عالي الجودة، يفتح المجال للمحادثات (كالأسئلة والردود المطولة)، ويشجع المستخدمين الآخرين على مشاركته، وحفظه للعودة إليه في وقت آخر.

الجودة والاتساق هما مفتاح النجاح، فلا تتردد في نشر صورة تشعر أنها غير مثالية، إذا كانت تحمل قيمة جيدة. واحرص دائماً على أن تسأل نفسك قبل نشر أي محتوى، "هل يشجع المحتوى على مشاركته من قبل مستخدمين آخرين؟" و"هل يحمل قيمة جيدة للأفراد الذين لا يعرفونني؟" إذا كانت إجابتك "نعم" على هذين السؤالين، شارك المحتوى حتى ولو كان مختلفاً عن ما تنشره عادة، فمستخدمي إنستجرام الآن يتوقون لرؤية محتوى واقعي، ومنصة إنستجرام تسعى لتلبية رغباتهم. وتذكر، الجودة والاتساق هما المفتاح



## ما الذي يجب أن تركز عليه؟

ما نوع المحتوى الذي يجب أن تصب تركيزك عليه لزيادة التفاعل؟

لقد تزايد التفاعل على مقاطع الفيديو بشكل ملحوظ خلال العام الماضي، حتى تخطى نسب التفاعل مع المنشورات العادية أو المنشورات التعددية التي ازدادت شعبيتها عام ٢٠١٨، والسبب IGTV وإمكانية عرض معاينة لفيديوهات IGTV وراء ذلك يعود في الأغلب لإضافة خاصية الخاصة بك في الموجز.

### الإجابة

مقاطع الفيديو عبر، والبث المباشر، والقصص IGTV



تحرص منصة إنستجرام على مكافأة الأفراد الذين يستخدمون أحدث المزايا باستمرار، مما يعني أن محتواك سيحظى بمعدل ظهور أكبر لدى متابعيك الحاليين وفي موجز الاستكشاف للمستخدمين الذين لم يتابعوك بعد. كما أن احتمالية التفاعل مع مقاطع الفيديو أكبر منها لأنواع المحتوى الأخرى، لذلك يجب أن تعزز تواجدك على البث المباشر، والقصص.

سنعرض عليك هنا مجموعة من النصائح التي ستساعدك على زيادة جمهورك وتفاعلهم على حسابك من خلال القصص، والاستراتيجيات الأخرى التي ستلفت الأنظار لحسابك، بدلاً من التركيز على الاستراتيجيات القديمة التي لم تعد ذات جدوى، والتي يمكن أن تصيبك بالإحباط أو تجعلك تفقد الأمل بالنجاح على إنستجرام.

الحصول على العديد من الإعجابات والمتابعين أمر رائع بالطبع... لكن هل تود أن تقيم نشاطاً تجارياً يحقق نجاحاً مستمراً؟ عليك أن تنقل متابعيك من منصات التواصل الاجتماعي إلى منصة تتحكم كلياً بها، وهي قائمة المراسلات الخاصة بك.

لمزيد من التفاصيل، تفقد موقعنا

## ١٢ طريقة لزيادة التفاعل واكتساح إنستجرام في ٢٠١٩



### ١- انشر محتوى قيم باستمرار على IGTV

كما ذكرنا سابقاً، IGTV هو المكان الذي يجب أن تصب تركيزك عليه! فهذه الميزة الجديدة تحظى باهتمام كبير من منصة إنستجرام، وبالتالي تزداد احتمالية إبراز الحسابات التي تستخدمها في موجز الصفحة الرئيسية وموجز الاستكشاف. وبالطبع سيجعل ذلك حسابك مميزاً ويلفت إليه الكثير من الأنظار.

## نصائح سريعة

### لتحقيق الاستفادة القصوى من IGTV

سجل مقاطع فيديو رأسية. IGTV العرض الرأسي لمقاطع الفيديو ابدأ بمقدمة تشويقية. أخبر مشاهديك لماذا يجب أن يشاهدوا الفيديو حتى نهايته ادخل في صلب الموضوع. حاول أن تكون فيديوهاتك قصيرة ومباشرة قدر الإمكان، فمقاطع الفيديو تتراوح مدتها بين 15 ثانية و10 دقائق لمعظم الحسابات، وإذا اخترت أن تكون الفيديوهات الخاصة بك طويلة، احرص على أن يكون هناك سبب وجيه لذلك وأن المحتوى الذي تقدمه عالي القيمة. شارك المحتوى الذي يبحث عنه جمهورك المستهدف الفيديوهات التعليمية وفيديوهات السؤال والجواب لموضوع محدد تلقى رواجاً كبيراً. اصنع محتوى يبحث عنه الأفراد الذين تود اجتذابهم لحسابك

استخدم عبارات جذابة في العنوان والوصف. اجر بحثاً عن الكلمات المفتاحية الملائمة قبل أن تصنع الفيديو الخاص بك، بحيث تتعرف على المواضيع والعناوين المرتبطة بالموضوع الذي ستحدث عنه وتتلقى تفاعل جيد على منصات أخرى مثل يوتيوب. وبدلاً من التركيز على الجانب الإبداعي فقط، احرص على أن يصف العنوان بدقة الموضوع الذي يغطيه الفيديو الخاص بك، وأن يتضمن كلمات مستخدمة في البحث عن هذا الموضوع

ضع صورة مصغرة ملفتة. استخدم تطبيقاً مثل لتصنع صورة مصغرة عبارة عن لقطة جذابة من الفيديو وعليها عنوان تشويقي. لمزيد من المعلومات حول كيفية صنع الصور المصغرة استخدم مساحة العنوان في نشر سؤال مبتكر. بدلاً من نشر عنوان الفيديو الخاص بك مرتين في المعاينة (مرة كنص على الصورة المصغرة ومرة أخرى في قسم التعليق أو عنوان المنشور على IGTV استخدم مساحة العنوان في طرح سؤال مبتكر



## نصائح اخرى

### لتحقيق الاستفادة القصوى من IGTV

انشر محتوى جديد باستمرار. اعتبر قنواتك على برنامجك التلفزيوني الخاص، مما يعني نشر محتوى جديد بصورة بشكل مستمر وفي أيام وتوقيتات محددة إن أمكن، بحيث يعرف جمهورك متى يبحثون عن محتواك الجديد

أجب على أسئلة متابعيك. هل تواجه صعوبة في إيجاد فكرة للفيديو القادم؟ جرب نشر فيديو تجيب فيه على أسئلة متابعيك. يمكنك استخدام ملصقات الاستطلاع أو الأسئلة في قصصك لجمع أسئلة متابعيك، ثم صنع مقاطع فيديو تجيب خلالها على هذه الأسئلة. وتذكر أيضاً الرد على التعليقات التي يتركها المتابعين على فيديوهاتك بسرعة

قم بإضافة المعاينات وروّج لفيديوهاتك عند نشر أي فيديو، اختر إضافة معاينة لموجز أخبار لمزيد من التفاصيل حول كيفية تصوير الفيديو IGTV إنستجرام والصفحة الخاصة بك. انظر دليل بحيث تتمكن من استخراج معاينة مذهلة منه (دون حاجة لفصل رأسك من الصورة). وبالطبع لا تنسى الترويج لفيديوهاتك في قصص إنستجرام الخاصة بك

تفقد الإحصائيات الخاصة بك لتعرف الأساليب الناجحة. بعد نشر أي فيديو، يمكنك النقر على الزر الذي يُرمز له بثلاث نقاط واختيار "عرض الرؤى" لترى الإحصائيات الخاصة بالفيديو. الحرص على تفقد هذه الإحصائيات بشكل دوري سيساعدك على معرفة ما يستجيب معه جمهورك من حيث أنواع الفيديو، والموضوعات، وطول الفيديو، والمحتوى، وغيرها، لتعرف ما يجب عليك التركيز عليه



## خطوات بسيطة IGTV

يزيد من قاعدة متابعيك IGTV لاستخدام قصص إنستجرام في صنع محتوى

### ١-الاعداد

ابدأ بكتابة بضعة أفكار ونقاط رئيسية تود أن تغطيها في الفيديو. وحاول أن تكون مختصراً ومباشراً قدر الإمكان، بحيث لا يتعدى الفيديو 3-5 دقائق على الأكثر لا تنس "الدعوة للخطوة التالية" في نهاية فيديوهاتك، كأن تطلب من مشاهديك زيارة رابط ما، أو التسجيل في أحد الخدمات، أو مشاركة الفيديو، أو إضافة تعليقاتهم، إلى آخره

### ٢- سجل مقاطع فيديو متصلة باستخدام خاصية التركيز في قصص إنستجرام مع مساحة علوية كافية

استخدم خاصية "تركيز" في مؤثرات قصص إنستجرام لتسجيل مقاطع الفيديو الخاصة بك. في الوقت الحالي، يمكنك تسجيل مقطع فيديو تصل مدته إلى دقيقتين من خلال قصص إنستجرام، وذلك بالضغط على زر التسجيل بشكل مستمر طوال مدة التسجيل، أو استخدام جهاز التحكم عن بعد حتى لا تضطر لحمل الهاتف. لاحظ أن إنستجرام يقتص مساحة مربعة من منتصف الفيديو بشكل تلقائي حين تختار عرض معاينة في الموجز، لذلك يجب أن تحرص على تسجيل الدقيقة الأولى من الفيديو بوجود مساحة كافية أعلى رأسك وأن يكون وجهك ظاهراً في النصف السفلي من الشاشة لكي تبدو المعاينة بشكل جيد

### ٣-احفظ كل مقطع بالترتيب

لا تنشر الفيديو بعد انتهاءك من التسجيل، بل احفظ كل مقطع في معرض هاتفك بالترتيب الصحيح! أثناء تسجيل الفيديو، ستجد أن مقطعاً جديداً يظهر في الجزء السفلي من الشاشة كل 15 ثانية، عليك النقر على كل من هذه المقاطع وحفظه على هاتفك بنفس الترتيب الذي سجلت به

### ٤-تابع من حيث توقفت

بعدما تنتهي من حفظ كل مقطع، افتح قصص إنستجرام واختر خاصية "تركيز" مرة أخرى، ثم ابدأ في التسجيل بحيث تتابع من حيث انتهى التسجيل السابق. بعد الانتهاء من تسجيل دقيقتين أخرتين (8 مقاطع منفردة) وحفظ كل مقطع، كرر هذه العملية إلى أن تنتهي من تسجيل كل ما أردت عرضه في الفيديو بالإضافة لجزئية "الدعوة للخطوة التالية". حاول قدر الإمكان أن تتراوح المدة الإجمالية لفيديوهاتك 3-5 دقائق، لكن بالطبع الأهم دائماً هو التركيز على المحتوى وجودته

**٥-أدخل مقاطع الفيديو إلى أحد تطبيقات تعديل وتحرير الفيديو**  
كل ما عليك هو فتح التطبيق، ثم استيراد Inshot. نحن نفضل استخدام تطبيق مقاطع الفيديو من جهازك بنفس ترتيب تسجيلها. يجب أن تكون قد حفظت المقاطع على جهازك بنفس ترتيب التسجيل لكي تسهل على نفسك هذه الخطوة

**٦-راجع الفيديو واحفظه على هاتفك**  
شاهد الفيديو كاملاً بعد الانتهاء من تجميع المقاطع لتتأكد من عدم وجود مشاكل بالترتيب. بعد ذلك، يمكنك البدء في إضافة موسيقى المقدمة، أو الترجمة، أو إلصاق نصوص، أو استخدام أية مؤثرات أخرى حسب تفضيلك، ليصبح الفيديو مميزاً

**٧-اصنع صورة غلاف مصغرة للفيديو**  
فتح قصص إنستجرام واختر خاصية التركيز مرة أخرى، ثم التقط صورة بحيث يكون وجهك أو ما تعرضه في الفيديو موجوداً في منتصف الشاشة، لأن الربع العلوي من الصورة تقريباً يضع في عملية الاقتصاص التي يستخرج منها إنستجرام المعاينة التي يتم نشرها في الموجز. احفظ الصورة في معرض هاتفك  
اكتب العنوان على الصورة باستخدام أحد تطبيقات Over تعديل الصور والكتابة عليها مثل تطبيق نود أن نذكرك مرة أخرى أن إنستجرام سيقترض مساحة مربعة تتوسط صورتك، لذلك يجب أن يكون النص في مركز الصورة كما في ذلك المثال. بعد الانتهاء من إعداد غلاف الصورة المصغرة، احفظ الصورة في معرض الهاتف

**٨-ارفع الفيديو**  
بالصفحة الرئيسية للتطبيق وارفع الفيديو الكامل الذي صنعته. ستجد أيضاً IGTV اضغط على أيقونة خيار إضافة صورة مصغرة، ويمكنك من خلاله رفع الغلاف الذي سبق أن حفظته في معرض هاتفك. سيطلب منك إضافة عنوان للفيديو بحد أقصى من الحروف، وسيظهر هذا العنوان كأول تعليق أسفل معاينة الفيديو، لذلك ننصح باستغلال هذه المساحة في كتابة سؤال أو تعليق يشجع مستخدمي إنستجرام على مشاهدة الفيديو أو إضافة تعليقاتهم. يمكنك أيضاً إضافة ثلاث علامات هاشتاج مناسبة في خانة الوصف لتسهيل اكتشاف الفيديو الخاص بك في . اضغط على "نشر معاينة" لتتيح عرض أول دقيقة من الفيديو في موجز الصفحة الرئيسية، وقسم الاستكشاف، وعلى صفحتك. وأخيراً، انشر الفيديو

## ٩- شارك فيديوهات عبر قصص إنستجرام

شارك الفيديو الخاص بك عبر قصة وامنح متابعيك سبباً وجيهاً يشجعهم على التوجه لمشاهدة الفيديو

إلى ثلاثة أضعاف، والأهم أن قسم IGTV هذه الخطوة وحدها ساعدتني في زيادة مشاهداتي على الرؤى يُظهر أن هذا يساعدني على اكتساب متابعين جدد أكثر من أي نشاط آخر أقوم به على إنستجرام



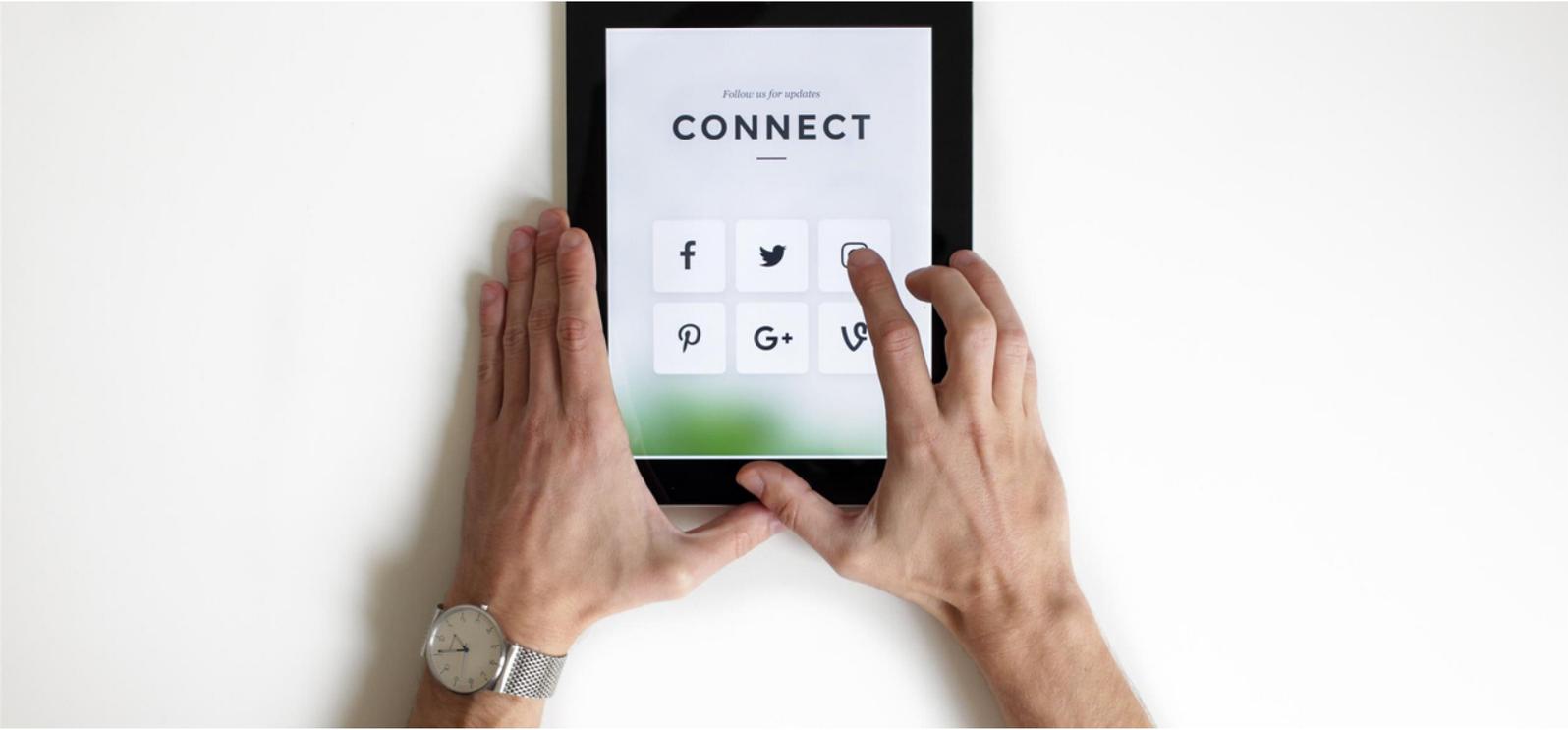
## أعد استخدام محتواك

على يوتيوب و غيره من المنصات

هل تعلم أن منصة اليوتيوب أتاحت مؤخراً نشر مقاطع الفيديو الرأسية؟ أجل، لقد استمر نشر المقاطع العرضية فقط على اليوتيوب لسنوات طويلة، لكن كل شيء يتغير بمرور الوقت، أليس كذلك؟ هذا بالطبع خبر رائع، حيث يمكنك الآن إعادة نشر الفيديوهات التي تصنعها على اليوتيوب! وأي منصة تواصل اجتماعي أخرى تستخدمها

## هل سئمت محاولات الحصول على متابعين جدد دون نتيجة تُذكر؟

لقد حان الوقت لوضع الأساسات التي يمكنك أن تبني عليها نشاطاً تجارياً ناجحاً! ستتعلم في أكاديمية إنستجرام كيف تضع خطة تدر عليك أرباحاً مستمرة من خلال خطوات بسيطة. لمزيد من التفاصيل، زر موقعنا



## ٢- استخدم قصص إنستجرام لبناء علاقة تواصل مع متابعيك

أكثر من ٧٠% من مستخدمي إنستجرام يقولون أنهم يهتمون الآن بمتابعة القصص أكثر من الموجز. يرجع ذلك للرغبة السائدة الآن بمشاهدة محتوى يتسم بالواقعية، حيث أنه يعطي الأفراد شعوراً أفضل تجاه حياتهم، وبالطبع لا ينطبق ذلك على أغلب منشورات الموجز. لذلك، يجب أن تتذكر أن متابعيك يرغبون بالتعرف على شخصيتك الحقيقية، وهو أمر صعب تحقيقه من خلال موجز أشبه بصفحات المجالات

### هذه بعض النصائح السريعة لنشر قصصاً مثالية

انشر القصص بشكل دوري. كل قصة جديدة تضيفها تعيدك إلى مقدمة موجز القصص، مما يعزز ظهورك لمتابعيك. لذلك، يجب عليك إضافة محتوى جديد إلى قصتك عدة مرات خلال اليوم، لتزيد من احتمالية مشاهدة متابعيك للقصة

شارك محتوى متنوع. جمهورك سيرغب في رؤيتك، لكن لا أحد يريد رؤية مجموعة من الوجوه فقط طوال اليوم. لذلك يجب أن يكون محتواك متنوعاً، بحيث يتضمن صوراً لك ومقاطع فيديو تتحدث بها، وبعض من التحديثات النصية، وبعض اللقطات العامة، واستطلاعات الرأي، وغيرها من الأشياء التي يتفاعل الجمهور معها

كن مختصراً. نعم، من المهم أن تنشر محتوى جديد باستمرار، لكن أبحاثنا تقول أن المستخدمين عادة ما يتخطون القصة إذا كانت تتكون من أجزاء عديدة، حتى إذا كانوا مهتمين بالمحتوى الذي تقدمه، فاحرص على أن تكون قصصك مختصرة، واحفظ مقاطع الفيديو الطويلة والمليئة بالتفاصيل

أضف شروحاتاً توضيحية. ضع دائماً في اعتبارك أن متابعيك قد يشاهدون القصص دون تفعيل الصوت، فأغلب مستخدمي إنستجرام يتصفحونه بينما هم في العمل، أو الجامعة، أو مكان آخر لا يستطيعون تشغيل الصوت به، وبالتالي، فإنهم قد يتخطون الفيديو الذي تتحدث به. حاول تلخيص الموضوع الذي تتحدث عنه في تعليق نصي على الفيديو ليتمكن متابعوك من الاطلاع على آخر تحديثات حتى وإن كان الصوت معطلاً

هناك عدد من الطرق التي يمكنك من إضافة تعليقات نصية على قصصك. يمكنك تلخيص كل قصة بإضافة نص على الفيديو، وهي طريقة فعالة لكنها تستغرق الكثير من الوقت، أو يمكنك استخدام تطبيقات مخصصة

تطبيق مثالي لهذا الغرض، وهو بسيط وسهل الاستخدام للغاية، حيث يمكنك Clipomatic تسجيل مقاطع الفيديو التي تتحدث بها مباشرة من خلال التطبيق، ليتولى بدوره إضافة تعليقات نصية بما تقوله تلقائياً



اعرض النصوص بشكل تدريجي. افترض أن متابعيك قد لا يستطيعون القراءة بسرعة أو لا يعرفون أن بإمكانهم الضغط على الشاشة لإيقاف سير القصص. وبالتالي، لتزيد من تفاعلهم وتوفر عليهم إضاعة الوقت والمجهود في النقر مرة بعد مرة للعودة إلى منشورك، وهو أمر قد يتكاسل معظم عن فعله، عليك أن تنسق قصتك بحيث يظهر النص تدريجياً، أي بضعة سطور في منشور، وبضعة سطور إضافية في المنشور التالي، وهكذا



### 1. ENGAGE, ENGAGE, ENGAGE

تواصل مع الناس

### 2. Use the correct hashtags

استخدم الهاشتاق الصحيح

### 1. ENGAGE, ENGAGE, ENGAGE

تواصل مع الناس

### 2. Use the correct hashtags

استخدم الهاشتاق الصحيح

### 3. Create good valuable content

إنشاء محتوى قيم

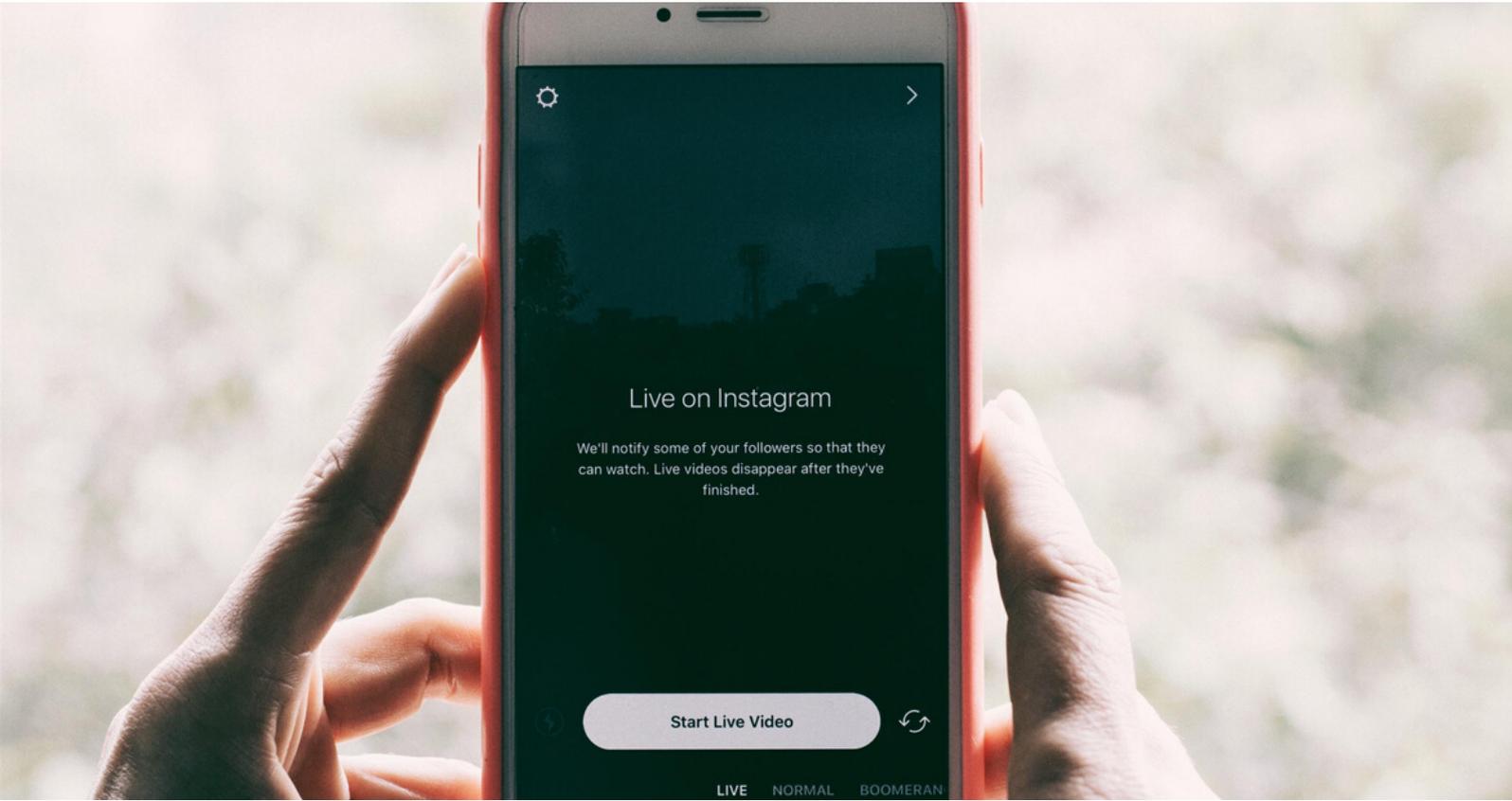
### 4. Post often

انشر غالباً

استخدم مقاطع الفيديو لزيادة مدة عرض النصوص على الشاشة. هذه حيلة أخرى توفر لمتابعيك وقتاً أطول لقراءة تحديثاتك النصية، من خلال نشرها على هيئة فيديو. كل ما عليك هو الضغط بشكل متواصل على زر التصوير لمدة ١٥ ثانية لتسجيل مقطع فيديو، ثم انقر على علامة مكبر الصوت لتعطيل الصوت. بعد ذلك، يمكنك استخدام أداة التلوين لتجعل الشاشة كلها بلون واحد، ثم إضافة النص الذي تود عرضه على متابعيك وإضافة ملصق لزيادة التفاعل. يتيح لك ذلك إضافة نص أكبر إلى قصتك دون قلق من عدم كفاية الوقت لقراءة النص بالكامل ودون حاجة لإضافة منشورات متعددة للقصة

أجعل قصصك تفاعلية. جميعنا بداخلنا أطفال صغيرة تهوى النقر على الأزرار! وبالطبع الجميع يفضل الحوارات المتبادلة على تلقي الكلام فقط. لذلك، عليك أن تطرح الأسئلة على جمهورك، بدلاً من إعطائهم المعلومات الكاملة. سيتيح لك ذلك خلق حالة من الفضول تشجع متابعيك على التفاعل معك عبر الرسائل، وهو ما ينقلنا للنقطة التالية

استخدم الفضول كحيلة تسويقية. هل سبق وأن سمعت أحد خبراء العلاقات يقول أن عليك الاحتفاظ ببعض الغموض للحفاظ على اهتمام شريكك؟ حسناً، هذا الأمر ينطبق على التسويق التجاري أيضاً. فالغموض ينتج عنه أسئلة كثيرة لدى متابعيك، مما يخلق محادثات وبالتالي يزيد التفاعل. ستتعلم هذه الاستراتيجية بالتفصيل في أكاديمية إنستغرام. وستتوفر لك معلومات جديدة بخصوص ذلك قريباً



### ٣- استخدم البث المباشر على إنستجرام بانتظام

كما ذكرنا آنفاً، الفيديو هو أهم أنواع المحتوى التي يجب عليك التركيز عليها، سواء كان عبر الفيديوهات في البوستات، أو القصص، أو البث المباشر على إنستجرام. ورغم أن خاصية البث المباشرة ليست جديدة، إلا أنها أسرع وسيلة لزيادة معدل الوصول الخاص بك على المنصة، حيث يتلقى متابعوك إشعاراً كلما ظهرت في بث مباشر، فاحرص على فعل ذلك بشكل متكرر

لا تخطط أو تعد لمحتواك أكثر من اللازم. البث المباشر ليس برنامجاً تلفزيونياً، بل يجب أن يكون أشبه ب دردشة عفوية مع جمهورك عن موضوع تشاركون الاهتمام به، أو توجيه بعض النصائح الودودة والقيمة في مجال ما

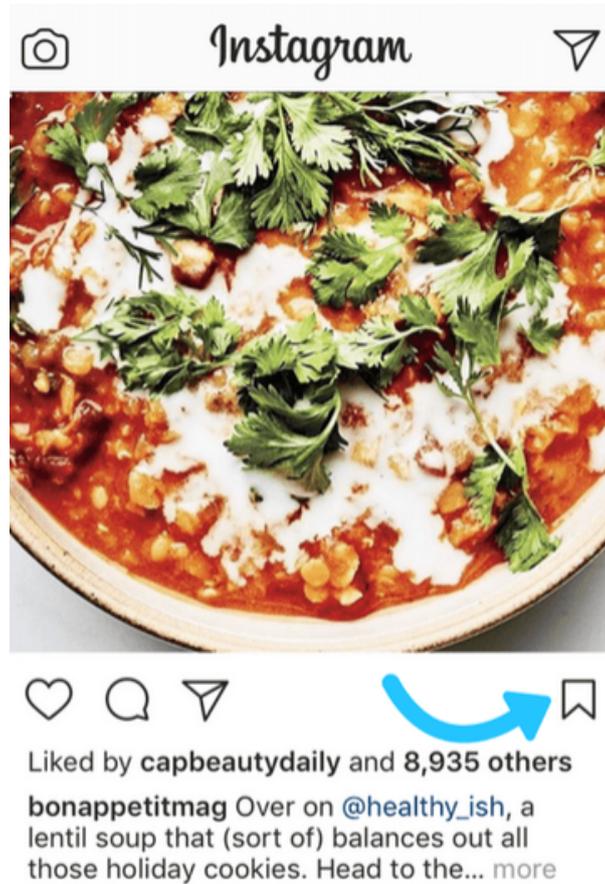
الكثير من النصائح الخاصة بـ اي جي تي في تنطبق على البث المباشر. الاختلاف الوحيد أنه بدلاً من الاختصار، عليك أن تعرض كافة المعلومات التي تود مشاركتها مع جمهورك، ثم البقاء لفترة إضافية للدردشة معهم، وكلما زادت مدة البث المباشر، كلما زاد تفاعل متابعيك معك، وبالتالي يزداد ظهور حسابك في موجز إنستجرام

## هل تود زيادة شهرة حسابك على إنستجرام بصورة أسرع عبر البث المباشر؟

ادعُ ضيفاً مميزاً

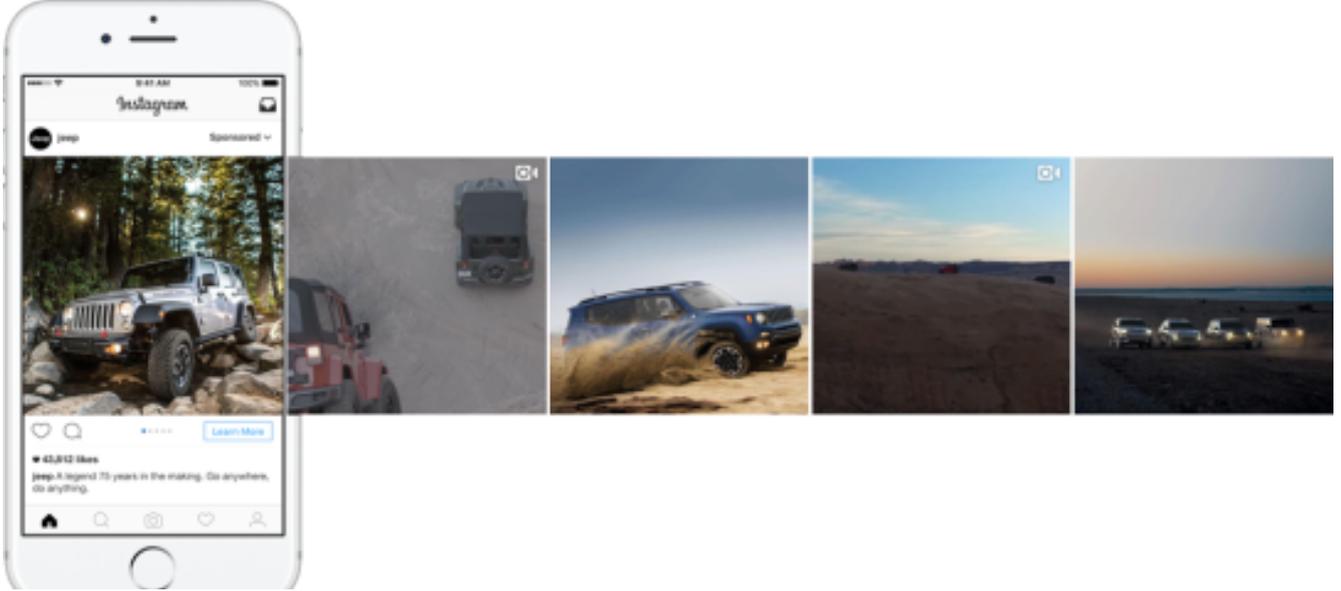
هل كنت تعرف أن بإمكانك دعوة مستخدمي إنستجرام الآخرين للحديث عبر البث المباشر الخاص بك؟ حين تفعل ذلك، لا يُرسل إنستجرام إشعاراً بالبث لمتابعيك فقط، بل يُرسله لمتابعي ضيفك أيضاً. لذلك، نحن ننصحك بمحاولة استضافة مشاهير إنستجرام من نفس مجالك، حتى تلفت مزيداً من الأنظار لحسابك وتستقطب متابعين جدد.

### ٤- انشر محتوى يمكن حفظه



عدد المستخدمين الذين يحفظون منشوراتك يعد واحداً من أهم العناصر التي تركز عليها خوارزمية إنستجرام الآن. فحين يحفظ أحدهم منشوراً خاص بك، يخبر ذلك إنستجرام بأنه ليس معجباً بالمحتوى وحسب، بل يريد أيضاً العودة لمشاهدته فيما بعد، وبالتالي يعني ذلك أن المحتوى ذو قيمة عالية. فإذا أردت زيادة معدلات الظهور والوصول الخاصة بك، توقف عن القلق بشأن الإعجابات، وابدأ بصنع محتوى يشجع الأفراد على حفظه

## ٥- ضع منشورات تعددية



كل مرة يقوم أحدهم بالتمرير لرؤية الصفحة التالية من منشور يحتوي على عدة صور أو فيديوهات تعد إضافة كبيرة لحسابك. لماذا؟ لأن إنستجرام يسجل هذه النشاطات كتفاعل، ويعني ذلك بالنسبة للخوارزمية أن المتابعين مهتمون بالمحتوى الذي تقدمه ويمضون وقتاً أطول في مشاهدة منشوراتك

لذلك تعد المنشورات التعددية أحد أسهل الوسائل التي تتيح لك تنمية حسابك، حتى أنك تستطيع زيادة معدل التفاعل بنسبة تصل إلى ٥٠% خلال أقل من ٣ أسابيع باستخدامها! أجل، لقد رأينا ذلك يحدث في كثير من الدراسات التي أجريناها. بالطبع الفيديوهات التعليمية وفيديوهات شرح كيف تفعل شيئاً لها شعبية واسعة، لكن بدلاً من نشر فيديو واحد طويل، حاول تقسيم الفيديو إلى عدة خطوات كل منها في مقطع قصير لا يتعدى بضعة ثواني، حتى يقوم المتابعون بالتمرير لرؤية الخطوة التالية. نحن نؤكد لك أنك إذا أحسنت استخدام المنشورات التعددية، فإن معدل النشاط المسجل لحسابك بخوارزمية إنستجرام لن يزيد وحسب، بل ستجد الكثير من متابعيك يحفظون هذه المنشورات، وسيصل معدل التفاعل لأضعاف مضاعفة

## 6- انشر صوراً زاهية

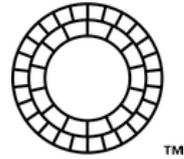
الصور التي تحتوي على مساحات كبيرة من الألوان الفاتحة والزاهية تلقى استحساناً أكثر من غيرها في الوقت الحالي، وكذلك الصور الطولية تلقى قبولاً أكبر من نظيرتها المربعة، لأنها تستغل مساحة أكبر من الشاشة

هذه بعض من تطبيقاتنا المفضلة التي يمكن أن تزيد من بريق صورك

Lightroom



VSCO



## 7- اجعل منشوراتك سهلة القراءة

"بدي يكون عندي شغل لالي و انجح فيه و اعمل مصاري" sarah.refai

بس ما عندي وقت لان بدي انبسط بحياتي و اضهر و اسهر كل ويك اند أتسلى و سافر لان الحياة بس مرة منعيشا بس مني مبسوط(ة) بحياتي حاليا - 😊

مش كأنو كتير كل هيدول الأفكار مع بعضها؟ ايه كتير. 😊

قبل ما تحكموا، اسمعوني - صح الحياة منعيشا مرة وحدة مشان هيك لي ما بعمل الشئ يلي انا نفسي اعملو و عيش بمعنى الكلمة!! 😊

لما يصير عندكم شغلكم الخاص ١٠٠٪ حيصير كل حياتكم! و تلقاينا بتخطوا كل وقتكم (اذا كنتوا جديين) و مستعدين تشتغلوا عليه ليل و نهار. 🙄

بالبداية، فريقكم الوحيد هو إنتوا 🙄 . إنتوا بتبنوا هالشغل، إنتوا يلي بتطلعوا بأفكار جديدة، إنتوا كل شي ما تستخفوا بهالموضوع. و كمان حتكونوا عم تشتغلوا اكثر من ٨ ساعات بالنهار او يمكن اقل. هيدا كمان حسب إنتوا.

عفكرة، ماتفكروا انو كلها قصة كم ليلة بس بتسهروها و بعدين بيحي وقت بترتاحوا و بتجي المصاري لوحدا. لا. 😊 حتضلكم عم تشتغلوا بس الفرق انو حيصير عندكم خبرة أكثر و صرتوا تعرفوا كم ساعة فيكم تشتغلوا و تعرفوا بشو تستثمروا بالحياة.

لو شو ما استشرتوا أشخاص و شو ما حدا ساعدكم هني ما حيبينولكم شغلكم مثل ما إنتوا حتكبروه لان هيدي مسؤوليتكم فقط.

ما حدا يقلي ما عندي وقت لفكر شو بدي حط علانستقرام خاصة اذا كنتوا ناويين تستعملوه لترويج و تكبير عملكم. مأكدة في أشخاص بتقضي نص وقتها اذا مش اكثر عم تتفرج على هيدا وين سافر و هيدي شو لبست و هيدا مين تجوز بدل ما تفكر شو لازم يكون مضمون حسابا وكيف فيها تفيد الناس من خلال خبرته، معلوماتها، شغلها يلي ممكن يحل مشاكل كتير أشخاص او هالبضاعة يلي عندا يها ممكن تهون شي بسيط لحدا.

نحن جميعاً نعلم أن منشورات موجز إنستجرام أصبحت أشبه بالمدونات، لذلك إذا كنت تريد إضافة شرحاً طويلاً لأحد المنشورات، احرص على تقسيم المنشور على نحو يسهل قراءته ويجعله مريحاً للأعين. ولفعل ذلك، كل ما عليه فعله هو إنهاء جملة بنقطة، ثم إضافة سطر جديد (دون مسافة)، ثم إضافة رمز تعبيرى أو نقطة، ثم سطر جديد (دون مسافة)، ثم المتابعة بكتابة جملة التالية.

## ٨- كن مبدعاً في تحديثاتك النصية

اجعل منشوراتك وقصصك مميزة باستخدام نصوص مبتكرة وأنواع خطوط فريدة، لكي تلفت الأنظار إلى حسابك ويعلق المحتوى الذي تشاركه في أذهان متابعيك. نحن ننصح بتجربة تطبيق والموقع التي تقدم هذه الخدمات مجاناً مثل Canva ستجد أيضاً على موقع عدد ضخم من النماذج التي تتيح لك تصميم وتحرير شعار (لوجو) مميز لنشاطك التجاري

## ٩- استخدم علامات الهاشتاج بحكمة

بالطبع الجميع يعرفون كيفية استخدام علامات الهاشتاج، لكن هل تعرف أن ظاهرة حظر و"إخفاء" الحسابات حقيقية بالفعل؟ يحدث ذلك إذا استخدمت علامات الهاشتاج الرائجة باستمرار على منشوراتك، أو إذا نسختها ثم ألصقتها في شرح المنشور، وكان أحد هذه العلامات مرتبطاً بالممارسات الاحتياالية أو المزعجة. وهو ما يعني أن حسابك لن يظهر في موجز الاستكشاف المرتبط بهذه العلامات

في الواقع، تُظهر الدراسات الحديثة أن استخدام عدد أكبر من علامات الهاشتاج قد يؤدي بالفعل لتقلص معدل التفاعل الإجمالي بحسابك

كان الخبراء ينصحون في السابق بإضافة ما يصل إلى 30 هاشتاج في منشوراتك و10 في القصص، لكن الدراسات الأخيرة تخبرنا بأن الأفضل هو استخدام 5 علامات هاشتاج أو أقل لكل منشور، وواحدة فقط في قصتك، بحيث يكون الهاشتاج شديد الارتباط بالمحتوى الذي تقدمه ويمكن أن يصل بك لفئة مستهدفة من الجمهور. كما أن المستخدمين ينظرون الآن للحسابات التي تنشر عدد كبير من علامات الهاشتاج وكأنها حسابات "طفيلية" أو "مزعجة"، وعادة ما يتجاهلونها تماماً

لقد أصبح التركيز منصباً على جودة المحتوى الآن، لذلك فإن حتى أفضل استراتيجيات استخدام علامات الهاشتاج لن تفلح في زيادة معدل التفاعل على حسابك إن كان المحتوى سيئاً أو غير مرتبطاً بالهاشتاج المستخدم

## استخدم علامات الهاشتاج التي يتم البحث عنها

اجرِ بحثاً سريعاً عن علامات الهاشتاج التي يبحث عنها الأفراد في مجالك، واختر المساحة المناسبة لك بعناية. فإذا كنت لا تمتلك سوى بضع مئات من المتابعين، ومنشوراتك لا تتلقى سوى ١٠٠ إعجاب وه تعليقات في المتوسط، ثم حاولت استخدام علامات هاشتاج تضم ملايين المنشورات التي يحصل أعلاها على أكثر من ٣٠٠٠ إعجاب و٢٠ تعليق، سيُدفن محتواك الذي اجتهدت في صنعه أدنى صفحة الاستكشاف، حيث لا يراه أحد

لذلك، نحن ننصح بإنشاء قائمة بعلامات الهاشتاج ذات الصلة بمحتواك والمجال الذي تتخصص به، ثم البحث عن كل هاشتاج منهم لترى ما إذا كانت المنشورات التي تظهر أعلى النتائج تتلقى عدداً مقارباً من الإعجابات والتعليقات التي تتلقاها منشوراتك في ذلك الوقت. سيضمن لك ذلك زيادة احتمالية ظهور محتواك أعلى صفحة الاستكشاف الخاصة بهذا الهاشتاج



### أنشئ صلة قوية مع جمهورك بعلامات هاشتاج ترويجية لحسابك

يمكنك ابتكار علامات هاشتاج "ترويجية" مميزة، بحيث تكون خاصة بنشاطك التجاري فقط. الهاشتاج الذي تستخدمه لا يجب بالضرورة أن يتكون من اسم شركتك أو منتجك، حيث يمكن أن يمثل هذا الهاشتاج الرؤية أو الرسالة الخاصة بنشاطك أو علامتك التجارية. Lululemon، سبيل المثال، متجر الملابس والمستلزمات الرياضية العالمي، حاول التفكير بهاشتاج مميز يصلح لأن #thesweatlife تفاعلاً كبيراً عبر هاشتاج يمثل نشاطك التجاري أو الخدمات التي تقدمها، بحيث يتضمن على سبيل المثال رسالة تود نشرها، أو توجهاً تود الترويج له، وابدأ في استخدامه بمنشوراتك مع تشجيع متابعيك على استخدامه أيضاً، فهذه وسيلة رائعة لنشر الوعي وتعزيز التواصل مع جمهورك

## ١٠- كن اجتماعياً

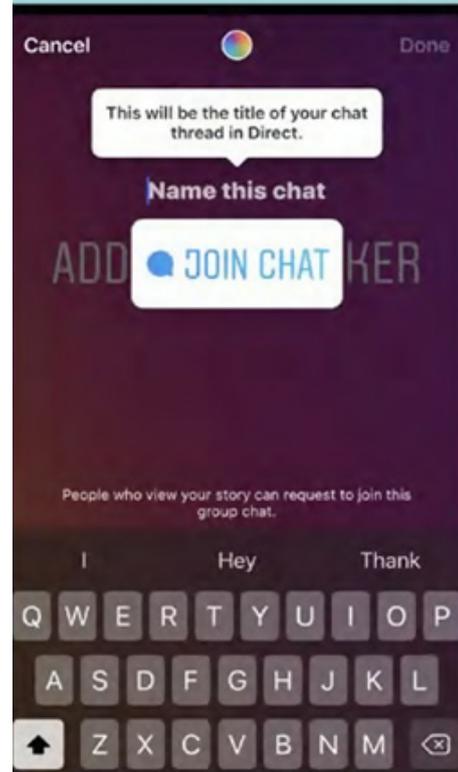
الخوارزميات الخاصة بمنصات التواصل الاجتماعي تنحاز دائماً للتفاعل الاجتماعي بين مستخدميها، لذلك فإن الحسابات التي ترد في الحال على التعليقات التي تتلقاها منشوراتها، حتى ولو كانت التعليقات مزعجة أو طفيلية، غالباً ما تزداد معدلات ظهورها في الموجز. ولا تكتف بإضافة رمز قلب أو الرد بـ "شكراً لك" على التعليقات، بل حاول أن تسأل سؤالاً أو أن تضيف تعليقاً يفتح مجالاً للحوار والتفاعل. وجرب أيضاً تكوين شبكات تواصل مع ناشطين آخرين في مجالك على إنستجرام وإقامة تحديات تحافظ على اهتمام وتفاعل جمهورك.



## استخدم ملصقات الدردشة لبدء المحادثات وتوفير الوقت

ملصقات الدردشة وسيلة رائعة لبدء محادثات مع جمهورك المستهدف بصورة مبسطة وسريعة، حيث يتيح لك ذلك إنشاء دردشة حية مع عدد من المستخدمين، بدلاً من الرد على كل فرد في محادثة خاصة بقسم الرسائل لبدء الدردشة، افتح قصص إنستجرام وارفع صورة أو اختر تحرير منشور نصي. بعد ذلك، انقر على زر الملصقات أعلى اليمين الشاشة واختر ملصق "دردشة". يمكنك الآن إدخال الاسم الذي تفضله للدردشة ونشرها في قصتك

بالطبع هذه وسيلة رائعة لزيادة معدل المحادثات وتعزيز علاقتك بجمهورك، خاصة إذا كان عدد متابعيك أقل من ١٠ آلاف، وهو ما لا يتيح لك استخدام خاصية التمرير لأعلى لعرض تفاصيل الخدمة أو المنتج الذي تقدمه. يمكنك في الوقت الحالي إضافة ما يصل إلى ٣٢ فرداً للدردشة، لذلك ننصح بطرح سؤال يضمن لك أنهم جميعاً ضمن جمهورك المستهدف قبل إضافتهم للدردشة



## كيفية زيادة التفاعل وعدد المتابعين على إنستجرام بإقامة التحديات

تحديات إنستجرام من الوسائل الفعالة التي يمكنك استخدامها في زيادة شهرتك على إنستجرام وتعزيز قائمة مراسلاتك بمزيد من الحسابات (وهي إضافة ذات شأن كبير ويجب أن تركز عليها إذا كنت تريد إقامة نشاط تجاري متماسك وقابل للتنمية). يمكنك التعاون مع أفراد آخرين ممن لهم نشاط ذو صلة بنشاطك (لكنهم ليسوا في منافسة مباشرة معك) لإقامة تحدي نشر محتوى رائع لمدة 7 أيام، وبذلك يتاح لكل منكم توسعة قاعدة متابعيه وزيادة التفاعل على حسابه لعدة أضعاف

كيف تفعل ذلك

اختر موضوع التحدي الخاص بك. ما المواضيع التي يمكنك تقديم محتوى قيم ضمنها؟ ما الفائدة التي تود أن تعود على متابعيك من خلال هذا التحدي؟

حدد المدة المناسبة للتحدي. نحن ننصح بأن يمتد التحدي لمدة 7 أيام أو أقل، حيث يصعب الحفاظ على اهتمام المتابعين لفترة تتعدى بضعة أيام

حدد موعد بدء التحدي قبل بضعة أشهر، لتمنح نفسك وقتاً كافياً للإعداد والترويج له

قم بإعداد قائمة بالخبراء الذين تود دعوتهم للمشاركة. اختر أفراداً يمكنهم إضافة قيمة ما للموضوع/الهدف الذي تود أن يتضمنه التحدي الخاص بك، مع الحرص على ألا يكونوا في منافسة مباشرة معك. على سبيل المثال، إذا كنت خبير تغذية، وكان التحدي الذي تود إقامته متعلقاً بالالتزام والعزيمة، يمكنك التعاون مع أخصائي نفسي، وأحد المتخصصين في التنمية البشرية وتنظيم الوقت، ومدرب لياقة بدنية، وغيرهم من أصحاب التخصصات ذات الصلة بمجالك أو موضوع التحدي. ستضمن بذلك إضافة قيمة جيدة للمحتوى الذي سيتم تقديمه عبر هذا التحدي، دون أن تكون هناك منافسة بين المشاركين به

اختر الخبراء الذين يتقارب عدد متابعيهم من عدد متابعيك، حيث يزيد ذلك من احتمالية رغبتهم بالمشاركة، لأن كل منكم يمكن أن يستفيد من الآخر بنفس القدر ويحصل على متابعين جدد



ابدأ بالتواصل مع الخبراء في وقت مبكر. نحن ننصح بأن تمنح نفسك بضعة أشهر للتخطيط والإعداد للتحدي، حتى تكون لديك فترة كافية للتواصل مع الخبراء، خاصة إذا كان ذلك أول تعامل بينكم، حيث أنه من المحتمل في هذه الحالة أن يتجاهلوا طلب التعاون الذي ترسله لهم. يمكنك البدء بإبداء اهتمامك بالمحتوى الذي يقدمونه وبناء علاقة معهم عبر الرسائل الخاصة ثم دعوتهم للمشاركة في التحدي الخاص بك بعد ذلك قم بدعوة متابعيك للاشتراك بقائمة مراسلاتك. لا شك أنك تستطيع إقامة التحدي عبر منصة إنستجرام فقط، لكن الاستغلال الأمثل للتحديات هو استخدامها في تكبير قائمة المراسلات البريدية الخاصة بك بالإضافة لتوسعة قاعدة متابعيك على إنستجرام بالطبع. كل ما عليك هو دعوة المهتمين بالاشتراك في التحدي إلى التسجيل بقائمة المراسلات البريدية عبر رابط خاص، ليتمكنوا من التواصل معك وتلقي جميع التفاصيل والتحديثات

رؤج لحسابات الخبراء المشاركين معك بالتحدي. يجب أن تتولى أنت وكل من الخبراء المشاركين معك في التحدي مشاركة تفاصيل التحدي على حساباتكم ودعوة متابعيكم إلى متابعة الحسابات الأخرى ليصلهم المحتوى الخاص بالتحدي. انشر محتوى رائع كل يوم. عليك أن تعمل على إعداد محتوى جذاب وعدد من النصائح المثيرة للاهتمام بخصوص موضوع التحدي قبل بدؤه بفترة كافية، حتى يُدرك المشاركون معك قيمة التحدي ويساعدوك على الوصول لأهدافك. وبالطبع يجب أن تعمل أنت وكل من المشاركين معك في التحدي على نشر نصيحة قيمة في كل من أيام التحدي

## التعاون في إقامة مسابقات وتوزيع هدايا

جرب تطبيق نفس الاستراتيجية على المسابقات الجماعية وتوزيع هدايا على متابعيك. ابدأ بالاتفاق مع 5 أو 6 من أصحاب الحسابات التي تقارب حسابك في عدد المتابعين ومعدل التفاعل، ثم حددوا جائزة قيمة وذات أهمية بالنسبة لجمهوركم المستهدف. بعد ذلك، يجب عليك إعداد مجموعة من القواعد التي تؤهل الأشخاص للاشتراك في المسابقة، مثل متابعة حساباتكم والإشارة لعدد من الأصدقاء على المنشورات. جميع الحسابات المتشاركة في إعداد المسابقة ستعمل على الترويج لها، بينما يحدد صاحب الحساب المضيف (أو صاحب فكرة المسابقة) الفائز بها. في الحسابات التي أجرينا اختبارات عليها، ساهمت تلك الاستراتيجية في تنمية الحسابات بصورة هائلة، واكتسب بعضها ما يصل إلى 5 أو 6 آلاف متابع جديد



## ١١- انشر محتوى جديد باستمرار

نحن نعرف أن هذه نصيحة متكررة وقد تبدو مبتذلة إلى حد ما، لكنها شديدة الأهمية. فالكثيرون يركزون فقط على نشر الصور المثالية التي تتوافق مع بقية المنشورات على صفحتهم، فيقل معدل النشر الخاص بهم، ويغفلون أن المهم هو نشر محتوى جيد بشكل منتظم، حتى وإن لم تكن الصورة المصاحبة للمنشور بنفس جودة الصور الأخرى. حاول نشر محتواك بانتظام وفي فترة محددة من كل يوم، ليعتاد متابعوك على البحث عن جديدك والتفاعل معه في أوقات معينة. إذا كان حسابك مخصص لنشر صورك، نحن ننصح بالنشر مرة إلى مرتين كل يوم، أما الحسابات التي تعرض محتوى متنوع أو تقدم محتوى أفراد آخرين فيمكنها النشر بما يصل إلى 6 مرات كل يوم

## ١٢- شارك المنشورات التي تحظى برواج كبير

نحن نعلم أن تقديم هذه النصيحة أسهل من تنفيذها. لكن هل كنت تعلم أنك تستطيع مشاركة المحتوى الذي تعرضه صفحات أخرى؟ نعم، يمكنك أن تفعل ذلك، لكن عليك الحصول على موافقة أصحاب الحسابات أولاً والتأكد من الإشارة لهم في المنشور كأصحاب المحتوى الأصليين. نحن ننصح أيضاً بنشر إضافتك أو رأيك في التعليقات ليرى جمهورك المستهدف السبب وراء نشرك لهذا المحتوى، وأنواع المنشورات التي يمكن أن يتوقعوا رؤيتها على حسابك

فيما يلي عدد من الإحصائيات، التي تشمل على عدة ممارسات يمكنك استخدامها لزيادة معدلات التفاعل والمتابعة الخاصة بك على إنستجرام

المنشورات التي يشار فيها إلى موقع محدد تتلقى تفاعل أكثر بنسبة ٧٩% لصور التي تُظهر وجوهاً (وبخاصة وجه صاحب الحساب) تتلقى إعجابات أكثر بنسبة ٣٨% مقاطع الفيديو تتلقى ضعف معدلات التفاعل التي تتلقاها الصور العادية على إنستجرام وغيره من منصات التواصل الاجتماعي مستخدمي إنستجرام عادة ما يتفاعلون مع المنشورات بصورة أكبر في أيام العمل مقارنة بأيام العطلة الأسبوعية، وتظهر أعلى معدلات التفاعل في يومي الثلاثاء والخميس أفضل وقت للنشر هو من ٩ إلى ١١ صباحاً، حيث تظهر أعلى معدلات التفاعل في هذه الفترة

## نصيحة خاصة من الخبراء



## استخدم خاصية التسوق عبر إنستجرام في منشوراتك

هل سبق وصادفت منشورات تعرض منتجات يمكن شراؤها عبر إنستجرام؟ لقد بدأ إنستجرام في إتاحة هذه الميزة الرائعة لعدد من الحسابات. لكن كيف يمكنك استغلالها في نشاطك التجاري؟

### ما هي منشورات التسوق ومن الذين يمكنهم الاستفادة منها؟

منشورات التسوق تتيح لك عرض منتجاتك الفعلية في منشورات إنستجرام، بحيث يستطيع المستخدمون شراءها مباشرة. هذه الميزة متاحة لحسابات الأعمال (وليس الحسابات الشخصية) التي تباع منتجات مادية فقط في الوقت الحالي، فلا يمكن عرض منتجات أو خدمات إلكترونية من خلالها مثل تذاكر الحفلات، والدورات التدريبية، والبرامج، وغيرها

### لماذا ننصح باستخدام منشورات التسوق؟

منشورات التسوق تساعد في زيادة عمليات الإحالة الناجحة وإتمامها بشكل بسيط وسريع بالنسبة لكل من العميل ومقدم الخدمة، حيث أنها تتيح شراء المنتجات دون الاضطرار لمغادرة تطبيق إنستجرام. كما أن هذه المنشورات مثالية لعرض صور فعلية للمنتجات من خلال شبكات التواصل الاجتماعي، سواء كانت صورة احترافية تم التقاطها في ستوديو أو صور للمنتج على الطبيعة

### كيف يمكنك إنشاء منشور تسوق على إنستجرام؟

لقد جمعنا لك جميع الخطوات اللازمة لإنشاء منشورات تسوق، إذا كان حسابك مؤهلاً لاستخدام هذه الميزة. لاحظ أن استخدام هذه الميزة يتطلب إجراء عدة خطوات، وأنها متاحة لفئة محددة من حسابات إنستجرام، لذلك ننصح بتنفيذ النصائح الأخرى التي يتضمنها هذا الدليل قبل محاولة استخدام هذه الميزة

## الجزء الأول: إعداد حسابك على إنستجرام

### الخطوة الأولى - حول حسابك إلى حساب شخصي مؤقتاً

- إذا كنت تمتلك حساباً شخصياً بالفعل، انتقل مباشرة للخطوة الثانية
- أما إذا كنت تمتلك حساب أعمال، فسيتوجب عليك تحويله إلى حساب شخصي لفترة مؤقتة حتى تنجح هذه العملية، ثم تحويله إلى حساب أعمال مرة أخرى في خطوة لاحقة
- لتحويل حسابك من حساب أعمال إلى حساب شخصي
  - "اذهب إلى صفحتك على إنستجرام، ثم مرر لليمين وانقر على "الإعدادات
  - "مرر لأسفل وانقر على "الحساب"، ثم اختر "تحويل الحساب الشخصي
  - اضغط على "تحويل" للتأكيد
- ملحوظة هامة: تحويل حسابك من حساب أعمال إلى حساب شخصي يحذف بيانات الرؤى الخاصة بصفحة الأعمال ويعيد تعيينها، حتى ولو كان ذلك التحويل مؤقتاً

### الخطوة الثانية - قم بإضافة صفحتك على فيسبوك إلى مدير أعمال فيسبوك الخاص بك

- اذهب إلى حسابك على مدير الأعمال
- "واضغط على "إعدادات مدير الأعمال (Facebook Business Manager)
- اختر الصفحات في قائمة الحسابات
- اضغط على + إضافة
- لإضافة صفحتك الحالية على فيسبوك، اضغط على "إضافة صفحة". وإذا لم تكن لديك "صفحة بالفعل، اضغط على "إنشاء صفحة جديدة"
- اتبع إجراءات مدير الأعمال لإكمال هذه العملية

### الخطوة الثالثة - حول صفحتك الشخصية على إنستجرام إلى صفحة أعمال

- اذهب إلى صفحتك على إنستجرام ومرر لليمين ثم اضغط على الإعدادات
- مرر لأسفل وانقر على "الحساب"، ثم اختر تحويل إلى حساب الأعمال
- اتبع خطوات التطبيق واضغط على التالي حتى تصل إلى صفحة "ربط صفحة فيسبوك"
- انقر على اختيار صفحة
- اختر صفحة فيسبوك التي قمت بإضافتها إلى مدير الأعمال
- اضغط على التالي
- أدخل رقم هاتفك ثم اضغط على تم

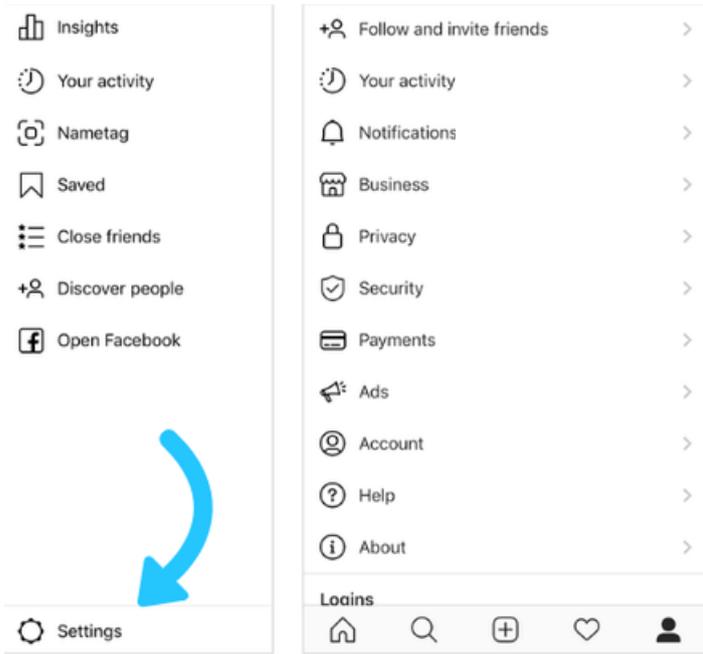
## الخطوة الرابعة - أنشئ كتالوج على فيسبوك - حيث يمكنك عرض منتجاتك وحفظها

- اذهب إلى مدير الكتالوجات
- اختر إنشاء كتالوج
- اختر نوع الكتالوج المناسب لمنتجاتك
- الفئات المتاحة هي التجارة الإلكترونية، والسفر، والعقارات، والسيارات. وإذا قمت بتحديد "السفر"، سيكون باستطاعتك الاختيار من بين "الفنادق" أو "الرحلات الجوية" أو "الوجهات"
- انقر على التالي
- اختر الكيفية التي تريد بها إضافة عناصر من منتجاتك إلى الكتالوج الخاص بك
- لإضافة المنتجات بنفسك، اختر تحميل معلومات المنتج
- Shopify إذا كنت تعرض منتجاتك على منصة تجارية مثل BigCommerce أو Google أو WooCommerce أو الإلكترونية "لاستيراد المنتجات مباشرة من هذه المنصة"
- حدد النشاط التجاري الذي ينتمي إليه الكتالوج الخاص بك من القائمة المنسدلة
- يجب أن يكون ذلك نفس النشاط التجاري الذي حددته في مدير الأعمال
- أدخل اسماً للكتالوج الخاص بك حتى تتمكن من التعرف عليه لاحقاً
- اضغط على إنشاء
- لديك الآن الكتالوج الخاص بك

بعد أن أصبح لديك كتالوج، يمكنك الآن إضافة المنتجات التي تريدها من خلال عدة وسائل مختلفة، والتي يمكنك المقارنة بينها لاختيار أنسبها بالنسبة لك. بعد إضافة المنتجات إلى الكتالوج الخاص بك، سيصبح بإمكانك استخدامه في إنشاء الإعلانات، وإنشاء منشورات التسوق على إنستجرام، وإنشاء متجر على صفحة فيسبوك الخاصة بك

## الخطوة الخامسة- فَعْل ميزة التسوق على إنستجرام

- قبل أن تبدأ يجب أن يكون حسابك قد حصل على موافقة إنستجرام لاستخدام ميزة التسوق حتى تتمكن من عرض منتجاتك في المنشورات والقصص.
- تأكد من توفر أحدث إصدار من تطبيق إنستجرام لديك.
- يجب أن تكون قد أكملت بالفعل إعداد التسوق على إنستجرام قبل أن تتمكن من تفعيله على تطبيق إنستجرام
- قم بتفعيل ميزة التسوق على تطبيق إنستجرام
- لتفعيل إمكانية عرض منتجاتك على تطبيق إنستجرام: اذهب إلى صفحتك الشخصية وتمرر لليمين



-اختر نشاط تجاري



-اختر التسوق



-اختر متابعة



حدد كتالوج المنتجات الذي تريد ربطه بحسابك



"اضغط على "تم"

ملاحظة: لا يتوفر خيار الضغط على التسوق إلا للحسابات التي تم الموافقة عليها لاستخدام ميزة التسوق على إنستجرام

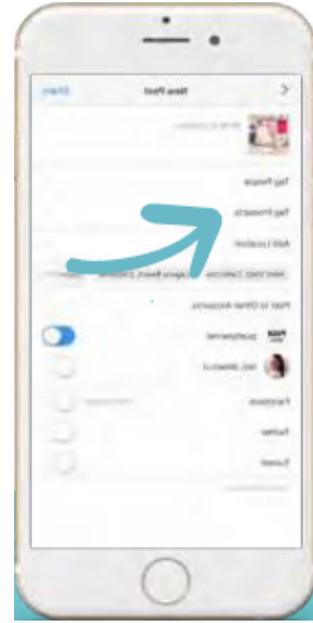
إذا كنت لا ترى خيار "التسوق"، فمن المحتمل أن حسابك لا يزال قيد المراجعة أو أنه لم تتم الموافقة عليه من قبل إنستجرام لاستخدام ميزة التسوق. عملية المراجعة يمكن أن تستغرق، لكنهم قد يضطرون أحياناً إلى مراجعة الحساب بمزيد من التفصيل، مما قد يستغرق وقتاً أطول

## الجزء الثاني عرض منتجاتك في منشورات التسوق على إنستجرام

بعد الانتهاء من كل هذه الإجراءات، يصبح إنشاء منشورات التسوق أمراً بسيطاً للغاية! سنعرض عليك الآن كيفية إنشاء منشورات التسوق

### الخطوة الأولى - إنشاء منشور على إنستجرام بالطريقة المعتادة

ارفع صورة أو فيديو تود الإشارة إلى منتجك به، وحرر الشرح التوضيحي المصاحب للمنشور



الخطوة الثالثة - اختيار المنتج الذي تود الإشارة إليه في منشورك

الخطوة الثانية - الإشارة إلى المنتجات

الخطوة الرابعة - تحديد المنتج الذي تعرضه من الكتالوج الخاص بك

بعد النقر على المنشور للإشارة إلى منتجك، ستظهر لك قائمة بالمنتجات من الكتالوج الخاص بك. اختر المنتج الذي تعرضه. وأخيراً، اضغط على "مشاركة".



## !تحذير! حسابك على إنستجرام قد يختفي دون سابق إنذار

ربما صادفتك العناوين التي تملأ مدونات التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي حول تعطيل حسابات إنستجرام بين ليلة وضحاها دون إنذار أو حتى تفسير. بعض من هذه الحسابات كانت شهيرة للغاية ولها أكثر من 30 مليون متابع، وأغلبها كانت من أنواع الحسابات التي تعرض محتوى ترفيهي أو ساخر أو تبرز المحتوى الجيد في مجال ما

هل يعني ذلك أن حسابك المخصص لموضوع محدد في خطر؟ دعنا نعرض الحقيقة كاملة

هذه الأخبار ليست جديدة! ففيسبوك وإنستجرام يفعلون ذلك منذ بدء انطلاقهما وبرغم ذلك، فإننا مازلنا ننصح بإنشاء الحسابات التي تعرض منشورات في مجال أو موضوع محدد، بدلا من إنشاء حساباً شخصياً أو حساب مخصص لنشاط تجاري، لأن هذه الحسابات عادة ما تنمو بمعدل أسرع من غيرها. بالطبع سيظل عليك إنشاء علامتك التجارية الخاصة والعمل على تطويرها، لكن لم لا تكون لديك عدة قنوات، جميعها توجه الجمهور إلى نشاطك التجاري الخاص حين تريد الترويج لشيء ما؟ وبالمثل، يمكنك استخدام حسابات عرض المحتوى المميز في تنمية حسابك الشخصي على إنستجرام

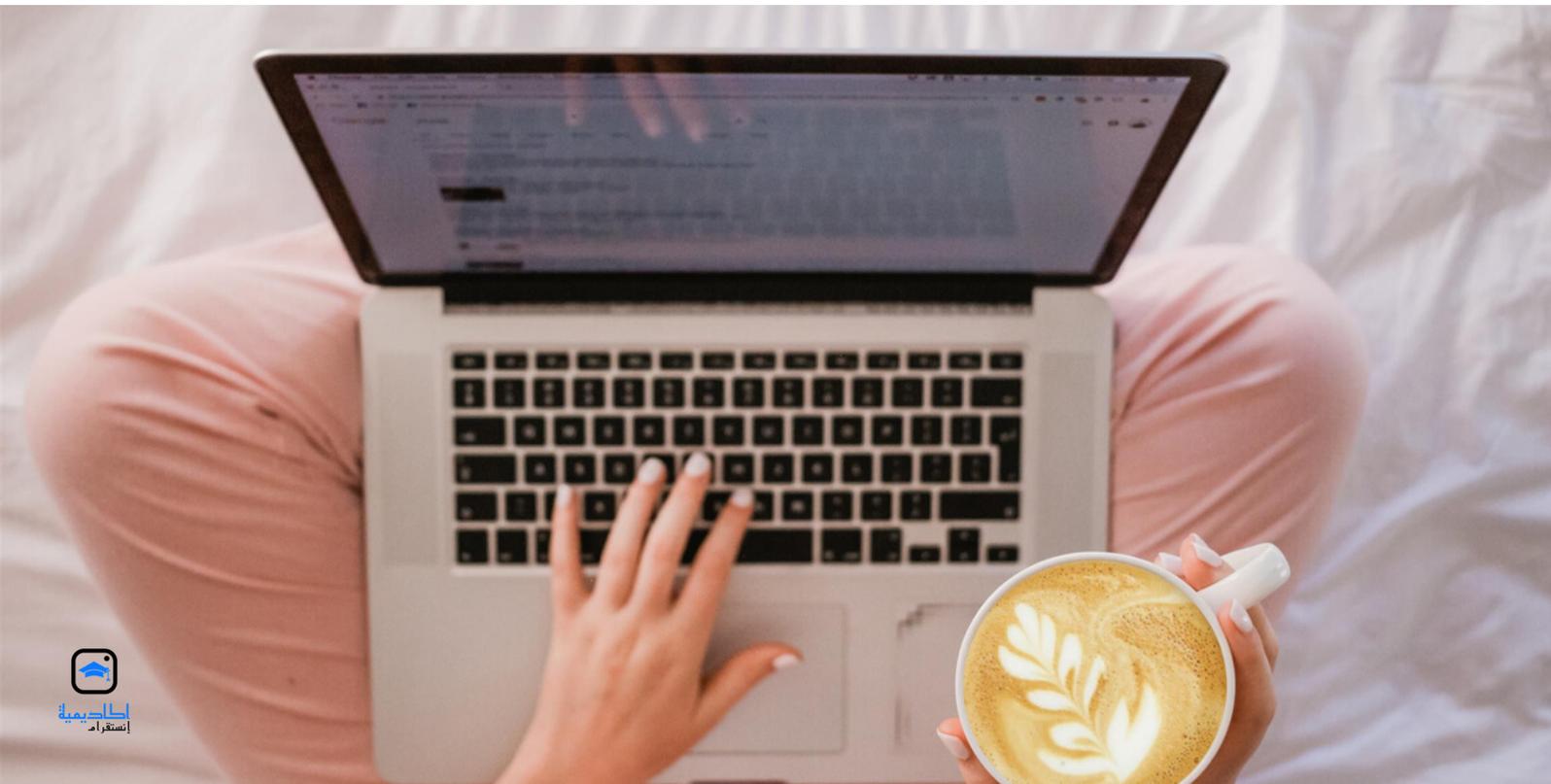
## !!مهلاً!! لا تتابع التصفح

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 لنشاطك 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 انستقرام](#)





## 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 سنغير 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!**