

چگونه در ۹۰ روز به ۳۰ هزار فالوور رسیدم؟

چالش‌ها و فرصت‌های یک پیج تازه تأسیس در اینستاگرام؛
تجربه عملی کارشناس شبکه‌های اجتماعی اینبو



آموزش‌های تئوری در بسیاری از کارها اهمیت زیادی دارند اما زمانی که دست به کار شده‌ایم، هیچ چیزی نمی‌تواند جایگزین تجربه شود. کتابچه‌ای که در اختیار شماست، تجربه‌ی شخصی یکی از ادمین‌های حرفه‌ای تیم اینبو است که در شهریور 1401 به قلم احمد عربی نگارش و منتشر شده است.

مقدمه

قدرت اینستاگرام نیاز به توضیح ندارد. بیشتر ما هر روز چند ساعت با آن مشغولیم. در این چند ساعت سرگرم می‌شویم، از اتفاقات باخبر می‌شویم و با دوستان خود ارتباط برقرار می‌کنیم. اما اینستاگرام فقط برای تفریح نیست؛ اینستاگرام یک بهشت برای پولسازيست و همه‌ی ما این را می‌دانیم. اگر کسی از اطرافیان شما با اینستاگرام به درآمد خوبی رسیده باشد، این حرف را بهتر درک می‌کنید؛ به قول شاعر که می‌گوید: شنیدن کی بود مانند دیدن!

ماجرای من و اینستاگرام هم با یکی از همین دیدن‌ها آغاز شد؛ دیدن کسی که فقط با اینستاگرام توانست زندگی‌اش را سر و سامان بدهد و به یک فرد موفق تبدیل شود. دیدن این آشنای دور باعث شد تا بیوفتم روی دنده‌ی لج و تمام تلاشم را برای بالا آوردن پیجم انجام دهم. ادامه‌ی این کتابچه، ماجرای من و اولین پیجی است که توانستم به درآمدزایی برسانم.

سخته، ولی ممکنه!

هر کاری سختی های خودش را دارد، اما بیایید رو راست باشیم؛ سختی کار یک اینفلوئنسر در اینستاگرام بیشتر است یا فروشنده ای که روزی 12 ساعت با مشتریان ارتباط دارد؟ شاید اگر کار دیگری بود، می‌گفتیم که "این آدم، آرامش امروزش را مدیون تلاش های دیروز است"، اما این فرد فقط راه های میانبر را یاد گرفته و از آن ها استفاده کرده تا تبدیل به یک اینستاگرامر موفق شده است. کاری که شاید سخت باشد اما شدنیست!

در همین فکر ها بودم که دوباره تصمیم گرفتم پیج خودم را بالا بیاورم. قبلا هم تلاش کرده بودم که از اینستاگرام به یک نان و نوایی برسم اما شانس هیچوقت یاری نمی‌کرد. هر چه بیشتر تلاش می‌کردم، وضعیت بدتر می‌شد. تصمیم گرفتم که یکی از دوره های مشهور اینستاگرام را زیر زیرکی پیدا کنم و ببینم؛ شاید فرق کرد و پیجم راحت بالا آمد. پیدا کردم، دیدم، نشد!

هر بار که یکی از این آموزش‌ها را می‌دیدم، چند نکته یاد می‌گرفتم. چند تا اصطلاح که قبلا در این جا و آن جا دیده بودم اما معنی آن را نمی‌دانستم. این کلمات به نظرم جالب بود و معنی آن ها را در دفتر شیمی دبیرستانم یادداشت می‌کردم. وقتی همراه دوستانم بودم از این اصطلاحات استفاده می‌کردم؛ حس خوبی داشت!

اصطلاحات را که یاد گرفتم، تازه فهمیدم که در اینستاگرام چه خبر است. البته نه که از اینستاگرام سر در نیاورم. هر چه که باشد، من هم یک جوان امروزی بودم و از زمانی که یادم بود داشتم در اینستاگرام چرخ می‌زدم. اما بین دانسته‌هایم و چیزهایی که باید می‌دانستم تفاوت زیادی وجود داشت و کم کم داشتم به این موضوع پی می‌بردم. دیدن این تفاوت‌ها باعث می‌شد تا هر بار به پیج‌های قبلم فکر کنم و بفهمم کجای کار را اشتباه رفته‌ام.

کم کم قلق کار دستم آمد. البته نمی‌توانستم تمام وقت روی پیجم کار کنم و همین قضیه باعث می‌شد سرعت رشد کم باشد. فالو آنفالو می‌کردم و چقدر هم روی این روش دقیق بودم. ساعت تنظیم می‌کردم که مبادا دیر کنم. هر ساعت 15 نفر را فالو، و

و 15 نفر را آنفالو می‌کردم. عکس پروفایلی نداشتم و پستی منتشر نکرده بودم؛ اما هنوز هم کسانی بودند که من را فالوبک کنند.

روز جمعه بود و کل روز را وقت داشتم تا روی پیجم کار کنم. بعد از این که آنفالو کردن هایم تمام شد، نشستم تا با یک حساب و کتاب سر انگشتی ببینم چند روز طول می‌کشد تا به 10k فالوور برسم. خیلی دقیق و وسواسی حساب می‌کردم تا یک تاریخ دقیق به دست بیاورم اما زمانی که حساب و کتابم تمام شد، به اندازه ی زمانی که شروع کرده بودم خوشحال و هیجان زده نبودم. با این حساب و کتابی که کرده بودم، قرار بود روزهای زیادی گردنم را کج کنم و به گوشی ام زل بزنم.

سریع دست به کار شدم تا یک راه بهتر برای پیشرفت پیدا کنم. گفته بودم که این بار فرق می‌کند. تمام دوره هایی که تا به حال دیده بودم روی اهمیت محتوا تاکید داشتند. تصور من این بود که اگر صبر کنم تا کمی فالوور جمع کنم و بعد پست گذاشتن را شروع کنم بازدهی بهتری می‌گیرم. خوشبختانه الان می‌دانم که این تصور نادرست است و داشتن یک پیج خالی فقط باعث می‌شود که فالوورهای واقعی از پیج شما فراری شوند.

نکته‌ی دیگری که از این دوران یاد گرفتم این بود که ویدیوها برای شروع پیج گزینه‌ی بسیار بهتری هستند. در بین ویدیوها هم پست‌های ریلز قدرت بیشتری نسبت به ویدیوهای دیگر دارند. به صورت کلی می‌توان گفت که امکانات جدید اینستاگرام قدرت بیشتری در رشد پیج دارند؛ آجی تیوی، هایلایت و موارد بسیار زیادی این قضیه را به کاربران ثابت کرده است. با معرفی شدن قابلیت ریلز، تمام تلاشم را کردم تا از لحظه اول آن را فعال کنم و موفق هم شدم! در قسمت آخر کتابچه، از قدرت ویدیوها و مخصوصا ریلز برای شما خواهم گفت که چطور باعث یک رشد انفجاری در فالوورهای پیج شد. بگذریم...

جمعه ی من به تولید محتوا گذشت. بیشتر از 6 ساعت مشغول درست کردن محتوا بودم تا سراسر هفته پست داشته باشم. یک روز در میان پست منتشر می‌کردم و

و مشغول فالو آنفالو بودم. آن روزها نسبت به قبل فالوورهای بیشتری می‌گرفتم اما کاملاً ناراضی بودم. من داشتم بیشتر از قبل برای پیجم وقت می‌گذاشتم اما تفاوتی که می‌دیدم آن قدر ها هم زیاد نبود.

با خواندن چند مقاله از یک سایت (که متاسفانه اسمش یادم نمانده) فهمیدم که ترفندهای اینستاگرام فقط فالو آنفالو و کارهایی مثل دیدن استوری بدون فهمیدن طرف مقابل نیست. راههای دیگری هم هست که در مقایسه با فالو آنفالو زحمت کمتری دارد اما نتیجه ی بهتری می‌دهد. از بین راههایی که آن مقاله پیشنهاد داده بود، فقط کامنت گذاشتن یادم ماند و همان کافی بود که سرعت جذب فالوورم را کمی بیشتر کنم. تجربه هایم در این دوران تبدیل به قسمتی از مقاله ی [کامنت مارکتینگ در اینستاگرام](#) سایت اینبو شد.

بین پیج‌های اکسپلور می‌گشتم و زیر پست‌هایی که به موضوع پیجم ربط داشت کامنت می‌گذاشتم. این کار باعث شد که بعد از 2 روز، دیگر نیازی به گشتن نداشته باشم. کل اکسپلور پر شده بود از پیج‌هایی که به نوعی به من مربوط بودند. هم فالو آنفالو راحت‌تر شده بود و هم پیدا کردن پست خوب و پر کامنت برای جذب بازدیدکننده و تبدیل به آن‌ها به فالوور!

پیجم تازه از 2K رد شده بود. همه چیز به نظر خوب می‌رسید اما می‌توانست بهتر شود. تازه در مورد شات کردن اصولی چند نکته و ترفند یاد گرفته بودم. این نکات چشمم را گرفته بود و نمی‌توانستم برای استفاده از آن‌ها صبر کنم. هیجان زیادی برای شروع کار داشتم اما پیج‌هایی که می‌خواستم با آن‌ها تبادل کنم، بازدید استوری بیشتری نسبت به من داشتند و قبول نمی‌کردند با من همکاری کنند. این یک مشکل بزرگ و جدی برای پیشرفت پیج به شمار می‌رفت.

متاسفانه در آن زمان نداشتن تعامل تنها مشکل من نبود. عوض شدن اکسپلور اینستاگرامم کمک زیادی به مدیریت زمانم کرده بود اما هنوز هم وقت کم داشتم و نمی‌توانستم راهی برای بهبود وضعیت پیج پیدا کنم. بعد از کلی کلافگی بلاخره مجبور

شدم از زمان‌های مرده‌ام در اتوبوس و تاکسی استفاده کنم. آن‌جا بود که کاربرد اصلی هایلایت در پیج و تاثیر آن روی اکسپلور را یاد گرفتم. سریع دست به کار شدم و چند هایلایت جذاب از موضوعاتی که بیشترین لایک را داشتند ساختم. با اضافه کردن کاور به هایلایت‌ها، این قسمت از پیجم کاملاً عالی شد.

پست‌های من اکثراً ویدیو بودند و هیچ‌وقت کمبود سین استوری را احساس نکرده بودم. بعضی وقت‌ها می‌شد که 4-5 روز استوری نداشته باشم و آب از آب تکان نخورد. اما این کار باعث شده بود تا امروز به مشکل بخورم. خوشبختانه فالوورهای پیج فعال بودند و با پست‌ها تعامل داشتند. من این قضیه را مدیون یک ترفند ساده هستم. من یاد گرفته بودم که نباید اجازه بدهم پست‌هایم بدون کامنت بمانند. کامنت خالی می‌تواند تمام تلاش‌های شما در اینستاگرام را بی‌اثر کند. خود شما چند بار زیر پست بدون کامنت، کامنت گذاشته‌اید؟ من یاد گرفتم که به جای انتظار کشیدن برای کامنت اول، به یکی از دوستانم پیام بفرستم تا کامنت اول را برایم بنویسد.

بعد از طبیعی‌تر شدن کامنت‌ها و بی‌نیاز شدن از کارهای مصنوعی، حتماً کامنت‌های خوب را پین کنید تا بقیه با آن‌ها هم تعامل کنند. کامنت‌های دیگران را به گونه‌ای جواب دهید که برای تعامل کردن ترغیب شوند. گرفتن تعامل یکی از هنرهای اصلی هر ادمن در اینستاست و اگر از خلاقیت خود در گرفتن کامنت راضی نیستید، یک پیج خوب پیدا کنید و از آن الگو بگیرید.

تجربه‌های قبلی ثابت کرده بود که باید به کامنت‌های زیر پستم جواب بدهم. اعتراف می‌کنم که در پیج‌های اولم، جواب دادن دادن به کامنت‌ها تنها کاری بود که درست انجام می‌دادم و همین قضیه باعث می‌شد که گاهی به اکسپلور هم برسم! تکرار آن کار در این پیج باعث شد تا چند هفته‌ی بعد، یکی از پست‌های پیجم برای اولین بار به اکسپلور برسد. آن روز هیجان انگیز بود. نمی‌توانستم این پیج را با پیج‌های قبلی خودم مقایسه نکنم؛ برای رسیدن به اکسپلور خیلی زود بود. البته این موفقیت چند روز بیشتر دوام نیاورد و برای مدتی نتوانستم به اکسپلور برسم. اما من چطور مشکل بازدید استوری‌ام را حل کردم تا بتوانم تبادلم را شروع کنم؟ من نکات زیر را در مورد استوری می‌دانستم و همین موارد برای یک تصمیم‌گیری درست کافی بود.

نکات مهم در مورد استوری

- بازدید استوری بر خلاف پست، خود به خود بالا نمی‌رود.
- استوری نامطلوب ممکن است باعث میوت شدن شما شود.
- استفاده از استیگر و گرفتن تعامل در استوری حیاتی است.
- ساخت محتوای اختصاصی برای استوری بسیار اثربخش است.
- برنامه شما برای ساخت استوری باید بر اساس واکنش مخاطب باشد.

- استوری‌های اینستاگرام جلوی چشم کاربران نیستند و من نباید انتظار داشته باشم که بازدیدهای استوری خود به خود بیشتر شوند.
 - بیشتر کاربران اینستاگرام فقط استوری‌های چند پیج خاص را دنبال می‌کنند و شاید حتی بقیه را میوت کنند.
 - تعامل در استوری مهم است. حتی اگر بازدید استوری بالایی دارید اما از استیکر و ترفندهای تعامل استفاده نمی‌کنید باید منتظر کم شدن بازدید استوری‌های خود باشید.
 - باید برای استوری‌ها برنامه داشت. نباید آن‌ها را به سطل زباله‌ای برای پست‌های به دردخور تبدیل کرد.
 - شناخت کاربر با آمار استوری اهمیت زیادی دارد. باید بدانید کاربران به چه استوری‌هایی بیشتر واکنش نشان می‌دهند. این اطلاعات در تبادل و تبلیغات باعث بیشتر شدن بازدهی و کم شدن هزینه می‌شود.
- توجه به این نکات خیلی تاثیرگذار بود اما تغییر اصلی را زمانی دیدم که فالوورهایم را با کپشن به دیدن استوری‌ها دعوت کردم. همین قضیه یک عامل مهم در بالا رفتن بازدید استوری بود. فقط 1 هفته طول کشید تا بازدید استوری‌های پیج به سطح خوبی برسد؛ من برای استوری‌هایم محتوای اختصاصی می‌ساختم و از بازدیدکنندگان استوری تعامل می‌گرفتم. همین کارها باعث شد که وقتی پیج به حدود 3400 فالوور رسیده بود، بعضی از استوری‌ها بیشتر از 900 بار دیده شود. این ترفندها و چند ترفند دیگر، مقاله‌ی [افزایش بازدید استوری اینستاگرام](#) اینبو را تشکیل دادند.

چند روز گذشت و نمودار رشد پیج همچنان رو به بالا بود. تبادل شات را شروع کرده بودم و دیدن نمودار صعودی insight، خستگی ام را در می‌کرد. چند روش مختلف برای تبلیغات در نظر داشتم و می‌خواستم همه‌ی آن‌ها را امتحان کنم. با پرس و جو و کمی گشتن بین دوره‌های رایگان فارسی و انگلیسی، فهمیده بودم که نباید هدف اصلی تبلیغاتم را جذب فالوور قرار دهم. دانستن این مورد و شناخت کافی از وضعیت پیجم به من کمک کرد تا با کمک ترفندهایی که از کامنت بلد بودم، اولین پستم را به اکسپلور برسانم. البته این تجربه برای من ماندگار نبود و نتوانستم جای خود را آن جا محکم کنم.

ریچ پیج به خوبی زیاد شده بود و این آمار نشان می‌داد که شات کردن برای پیج من جواب می‌دهد. با این آمار می‌توانستم روش رشد پیجم را درست برنامه ریزی کنم. در روند بهتر کردن آمار شات پیجم به چند نکته‌ی مهم پی بردم:

- فقط با پیج‌هایی تبادل کنید که احتمال می‌دهید فالوورهایش به محتوای شما علاقمند باشند.
- محتواهایی برای تبادل انتخاب کنید که برای کاربران جذاب است. (تعداد بیشتری از فالوورهای شما آن را لایک کرده یا برای دیگران ارسال کرده اند).
- هدف خود از تبلیغات (شات یا هر نوع تبلیغ دیگری) را قبل از برنامه ریزی اولیه مشخص کنید.
- بیش از حد تبادل شات نکنید. کم شدن بازدید استوری به این سادگی‌ها قابل جبران نیست و زمان و انرژی زیادی از شما می‌گیرد.

ترفندهای شات در اینستاگرام

”

- با پیج‌های مرتبط تعامل کنید.
- محتواهای جذاب را برای تعامل انتخاب کنید.
- هدف خود از تبلیغات را مشخص کنید.
- قبول تبلیغات زیاد بازدهی پیج را کم می‌کند.

“

به نظر شما من از چه روشی برای تبادل استفاده می‌کردم؟ بیشتر کسانی که قصد تبادل شات داشتند، یک اسکرین شات و یک آیدی می‌خواستند تا در استوری قرار دهند. در مقابل هم انتظار داشتند من همین کار را برای آن‌ها انجام دهم. من مطمئن بودم که روش‌های "داداشم رگباری فالو شه" و "بازگشت سلطان به اینستاگرام" دیگر جوابگو نیست. البته به نظر شخصی من، این روش هیچوقت جوابگو نبود. من به عنوان یک کاربر اینستاگرام، هیچوقت روی این تگ‌ها کلیک نکرده بودم. اصول تبلیغات فقط محدود به موارد ابتدایی مانند این نبود؛ تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی و مخصوصا اینستاگرام، نیازمند دانشی بود که در عین سادگی و قابل فهم بودن، قابل اجرا، اثربخش و کاربردی باشد. هدف اصلی ما از نوشتن مقاله‌ی [تبلیغات در اینستاگرام](#) هم دقیقا همین بود تا روش‌های اصولی این کار به رایگان در اختیار همه قرار بگیرد.

هدف من از شات همیشه گرفتن تعامل از کاربران بوده و هست. این روش از اولین باری که از آن استفاده کردم، نتایج شگفت آوری برایم رقم زد. اصول این استراتژی بسیار بسیار ساده اما در عین حال کارآمد بود. من بین پست‌های محبوبم می‌گشتم، آن‌هایی که حدود 20 ثانیه بود را پیدا می‌کردم و برای شات به پیج همکارم می‌دادم. بازدیدکنندگان استوری می‌توانستند 15 ثانیه از آن را ببینند؛ پس برای دیدن بقیه‌ی آن وارد پیج می‌شدند. اما این تمام ماجرا نبود. این پست بر اساس آمار انتخاب شده بود، پس می‌دانستم که اکثر کاربران آن را دوست خواهند داشت و پست‌های دیگر را بررسی خواهند کرد. اما پست‌های من فقط قسمت کوچکی از کوه یخی بود که کاربر می‌دید.

ساختار پیج من (که در ابتدای کتابچه توضیح دادم) به نوعی طراحی شده بود که کاربران قسمت‌های مختلف آن را بررسی می‌کردند. حتی لینک بیوی پیج هم کلیک زیادی می‌خورد. بازدیدکننده کاملاً با محتوا درگیر می‌شد و این بهترین اتفاقی بود که می‌توانست برای هر پیجی بیوفتد. این حجم بزرگ از تعامل در زمانی کوتاه از دید الگوریتم هم پنهان نمی‌ماند. حتی اگر این بازدیدکننده پیج من را فالو نمی‌کرد، بعد از 5-6 روز قطعاً مهمان اکسپلور او و دوستان نزدیکش بودم.

شرایط من در خارج از پیج رویایی بود. ورودی بالایی داشتم و ریج اکانت‌م هر روز بیشتر می‌شد؛ اما حواسم کاملاً از داخل پیج پرت شده بود. زمانی به خودم آمدم که متوجه شدم آمار آنفالوها در حال رسیدن به آمار فالوهایم است. آمار فالوهای روزانه‌ی من زیاد بود و این حجم از آنفالو، ترسناک‌ترین صحنه‌ای بود که تا آن روز به عنوان ادمین دیده بودم.

آب که از سر گذشت ...



حدود یک ماه و نیم بود که داشتم روی پیج کار می‌کردم. بهتر از پیج‌های رقیب رشد کرده بودم اما هنوز نمی‌توانستم به آینده مطمئن باشم. می‌خواستم خوشبین باشم اما ریزش فالوور این اجازه را به من نمی‌داد. کیفیت محتواهایم را بیشتر کرده بودم، با فالوورهایم تعامل خوبی داشتم. اصول را رعایت می‌کردم اما ریزش متوقف نمی‌شد. شاید اگر کامنت گذاشتن یا تعامل را قطع می‌کردم نرخ رشد پیجم منفی می‌شد. کم کم اکسپلور هم روی خوش به من نشان نمی‌داد و اوضاع رفته رفته بدتر و بدتر می‌شد. پست‌ها سخت به اکسپلور می‌رسیدند و سریع برمی‌گشتند. رقابت در فضای نفس‌گیر اکسپلور، اطلاعات تخصصی و نکات ریزی بود که آن زمان نمی‌دانستم. زمان زیادی طول کشید و چندین پیج دیگر را به درآمد رساندم تا کم کم به اصول اکسپلور مسلط شدم. اکسپلور اینستاگرام یک دنیای پر رمز و راز است که ما تلاش کرده‌ایم در [مقالات سریالی اکسپلور اینبو](#) آن را تا حد امکان ساده کنیم.

تعامل داشت کمتر و کمتر می‌شد و ترفندهایی که اجرا می‌کردم بازدهی سابق را نداشتند. یک جای کار می‌لنگید و قضیه اصلاً با عقل جور در نمی‌آمد. کل اینترنت را زیر و رو کردم و لایوهای اینستاگرامی زیادی را دیدم. ویدیوهای زیادی را بررسی کردم و در اوج ناامیدی، یک ویدیوی قدیمی آپارات مشکلم را حل کرد. پیجم نیاز به هرس کردن داشت و من باید این کار را به سرعت انجام می‌دادم.

چند روزی صبر کردم تا راه بهتری پیدا کنم. حذف کردن فالوورهای فیک برایم تازگی داشت و زیاد از انجام این کار مطمئن نبودم. از استفاده کردن از ابزارهای کمکی اینستاگرام حرف‌های ضد و نقیض زیادی شنیده بودم و نمی‌توانستم در مورد خوب یا بد بودن آن‌ها تصمیم بگیرم. نتیجه‌ی کارم از 2 حالت خارج نبود؛ یا از ربات استفاده نمی‌کردم و این پیجم هم مثل پیج‌های قبلی ام شکست می‌خورد، یا این کارم جواب می‌داد و می‌توانستم با قدرت به روند قبلی ام برگردم. من همه چیز را بلد بودم (آن روزها واقعا این فکر را می‌کردم 😂) و اگر از این شرایط خلاص می‌شدم، موفقیت‌م تضمینی بود.

دل را زدم به دریا و کار را شروع کردم. چون با این مفهوم آشنا نبودم، استرس زیادی داشتم. حدود 7 تا 10 روز طول کشید تا فالوورهای فیکم حذف شود و در این مدت فکرم فقط درگیر پیج بود. استفاده از ربات، استرس بیشتری از ریزش فالوور داشت. نکات حساس و مهمی که آن روزها فکرم را درگیر کرده بود را در مقاله‌ی [حذف فالوور فیک](#) نوشتم تا بقیه با خیالی راحت بتوانند پیج خود را از باتلاق فالوورهای فیک بیرون بکشند.

بالاخره کار تمام شد. از نتیجه راضی بودم. به حدی از الگوریتم سر در می‌آوردم که بدانم چرا تعداد فالوورهایم کم شده، اما لایک و کامنت بیشتری می‌گیرم. پیج من چند روزی بین 10 و 11k گیر کرده بود اما پست‌های قدیمی ترم کامنت می‌گرفتند. به سلامت از طوفان رد شده بودم و حالا وقت سرعت گرفتن بود.

بازدید پیجم کم کم به حالت قبل برگشت؛ اما بعد از آن همه استرسی که کشیدم دیگر به یک پیج 10-11 کایی راضی نبودم. من برگشته بودم تا کار را تمام کنم. پیج در این دوران بازدیدکنندگان زیادی داشت و با حذف شدن فالوورهای پیج، تعامل فالوورهای خودم هم بالا رفته بود. مشکل این بود که بازدیدکننده‌ها با تعداد بالایی از پست مواجه می‌شدند که بعضی از آن‌ها را دوست نداشتند. ساختار پیج باید یک سطح دیگر بالا می‌رفت.

تمام برنامه‌هایی که برای جمعه ریخته بودم را کنار گذاشتم و پست‌های مشابه را لیست کردم. کار سخت و زمانبری بود. برخی پست‌ها می‌توانست در چند دسته قرار بگیرد. بعضی‌ها هم به هیچ دسته‌ای نمی‌آمدند. ساعت حدودا 4.5 - 5 بود که کارم تمام شد. حالا مانده بود که این پست‌ها را در guide اختصاصی خود قرار بدهم. به زحمتش می‌ارزید. هر زمان که پیج شما هم بازدیدکننده‌ی زیادی داشت، [اینستاگرام](#) را بخوانید و این روش را روی پیج خود اجرا کنید.

دسته بندی هایی که برای guide ام انتخاب کرده بودم، بر اساس تصورم از مخاطب‌های پیجم بود. همیشه زمانی که محتوا درست می‌کردم می‌دانستم که

تعدادی از فالوورهایم از آن خوششان نخواهد آمد. محتواها را بر این اساس دسته بندی کردم تا این نوع پست‌ها از هم جدا شوند و برای معرفی کردن این گایدها، از هایلایت استفاده کردم. بازدید پیجم بیشتر شد اما خبری از رشد انفجاری فالوورها نبود. بعضی از ویدیوها بیشتر از 120 هزار بازدید داشتند، به اکسپلور می‌رسیدند و کامنت زیادی هم داشتند، اما دریغ از فالوور! برای حل این چالش مجبور بودم که یک راه خوب پیدا کنم.

من مطمئن بودم که برای داخل پیجم سنگ تمام گذاشته‌ام. هر کسی که وارد پیج می‌شد حداقل 2 تا از پست‌هایم را لایک می‌کرد. بازدید هایلایت‌هایم هر ساعت بیشتر می‌شد. وضعیت کامنت‌هایم رو به راه بود و فالوورهایم در زیر پست با هم تعامل می‌کردند. اگر کمی با چالش‌های بالا آوردن پیج آشنا باشید می‌دانید که همین تعامل ساده چقدر می‌تواند کار شما را کم کند. یک نکته هم از من به یادگار داشته باشید: کامنت‌های جنجالی را پین کنید تا تعامل بگیرند. تعامل تعامل است و انجام ندادن این کار یعنی از دست دادن یک فرصت خوب!

خلاصه که شرایط داخل پیج خوب بود. کامنت‌هایی که از غریبه‌ها می‌گرفتم، از کامنت‌های فالوورهای خودم بیشتر بود. کیفیت محتواهایم هم راضی کننده بود اما مشکلی داشت که هر بار از دید من پنهان می‌ماند. یک بار زمانی که داشتم یکی از پیج‌های رقیب را بررسی می‌کردم مشکل را پیدا کردم. من باید کاری را که برای افزایش بازدید استوری ام انجام داده بودم، برای افزایش فالوورهایم هم انجام می‌دادم. من باید بازدیدکننده‌ها را به فالو کردن تشویق می‌کردم. برای انجام دادن این کار چند راه داشتم:

- کپشن می‌توانست راه نجات پیج از این قضیه باشد. بر اساس آمار 1 نفر از هر 3 نفر بازدیدکننده، کپشن را می‌خوانند. اگر از هر 10 نفری که کپشن را می‌خواندند، فقط 1 نفر پیج را فالو می‌کرد؛ من از هر 30 بازدیدکننده می‌توانستم 1 نفر را به فالوور تبدیل کنم. بعضی از پست‌ها بیشتر از 100 هزار بازدید داشتند. یعنی می‌توانستم

از هر پستم 3K فالوور بگیرم. رقم دیوانه واری بود؛ اما یک مشکل وجود داشت. من از قدرت کپشن‌هایم برای افزایش بازدید استوری استفاده کرده بودم و به آن بازدید نیاز داشتم؛ پس مجبور بودم راه دیگری انتخاب کنم.

- گزینه‌ی دیگر بیشتر کردن فالوورها، اضافه کردن یک اسلاید به آخر پست‌هایم بود. در این اسلاید می‌توانستم بازدیدکنندگان را به فالو کردن پیج تشویق کنم. با وجود که تعداد زیادی از رقبا از این روش استفاده کرده بودند، من اصلاً آن را دوست نداشتم؛ چون خودم هیچوقت به خاطر این اسلایدها پیجی را فالو نکرده بودم.

- تنها راهی که باقی مانده بود، اضافه کردن یک زیرنویس Call to action به نقطه‌ی اوج ویدیو بود. یک گیف کلیک پیدا کردم و با Inshot به پستم اضافه کردم. بازدهی این روش چندان ایده آل نبود اما شرایط را بسیار بهتر از قبل کرد.

راه‌های دعوت به فالو



مزایای مربوطه	موقعیت‌ها
بیشترین تاثیر روی مخاطب	کپشن پست
موثر بر روی کاربران علاقمند	اسلاید آخر
قابل رویت برای همه افراد	پایین تصویر

بعد از این که این روش را تست کردم، برای پست بعدی یک نقشه‌ی خوب کشیدم. این پست برای من خیلی خاص بود و یک ترکیب چند تایی از ترفندها برای آن آماده کرده بودم. اصلاً بگذارید ماجرا را برای خودتان تعریف کنم:

وقتی که داشتم برای این پست نقشه می‌ریختم، روی قدرت ریلز، کپشن، کامنت و شات حساب باز کرده بودم. من دیده بودم که ریلزها شانس بیشتری برای رسیدن به اکسپلور دارند. پاکسازی فالوورهای فیک هم باعث شده بود از تعامل کاربرانم مطمئن باشم. تصمیم گرفتم که در کپشن این پست، از کاربران یک سوال بپرسم تا کامنت بیشتری بگیرم. فقط چند دقیقه از انتشار پست گذشته بود که کامنت اول رسید. آن را پین کردم و تا جواب آن را بدهم چند تای دیگر هم پشت سرش آمد. خوب‌هایش را پین کردم و خودم را کنار کشیدم. با 3 نفر از دوستان ادمینم هماهنگ کرده بودم که این پستم را استوری کنند. این شات‌ها حکم فوت کوزه‌گری را داشت. پست به اکسپلور رسید و رکورد کامنت‌های پیجم را زد. این پست یک موفقیت واقعی بود و باعث شد تا من بعد از 80 روز تلاش به 20K فالوور برسم.

جمع نمیشود دگر،

آن چه تو میپراکنی!

هشتاد و چند روز بود که اینستاگرام همراه همیشگی من در کنار تمام کارهایم بود. صبح که بیدار می‌شدم، زمان استراحت‌هایم در تایم کار و حتی سر میز غذا، اینستاگرام همیشه باز بود و در این مدت تمام تلاشم را کرده بودم تا پیجم رشد کند. حالا روی صندلی نشسته بودم و به تعداد فالووینگ‌ها و بازدهی آخرین پست‌هایم نگاه می‌کردم. می‌دانستم که همه چیز کاملاً روی غلتک افتاده است. تمام کارهایی که در این مدت انجام دادم یا تمام چیزهایی که یاد گرفته بودم نتیجه داده بود.

چند روز بعد و درست بعد از 3 ماه، پیج من از 30 هزار فالوور گذشت. تمام کاری که از این به بعد باید انجام می‌دادم انتشار محتوا و هماهنگی تبلیغات بود. مسیر پیشرفت کاملاً برای من مشخص شده بود. من می‌توانستم این کار را چندین و چند بار دیگر هم انجام بدهم؛ حتی راحت‌تر از دفعات قبل! اشتباهاتی که در پیج‌های قبل انجام داده بودم این بار سرعتم را کم نمی‌کرد و این بار یک پیج داشتم که می‌توانستم با کمک آن سریع‌تر رشد کنم.

کار کردن روی پیج دوم را شروع کردم. درست همانطور بود که تصور کرده بودم. مطمئن بودم که با داشتن یک پیج فعال، رشد دادن پیج دوم کار سختی نیست. همینطور هم بود. قسمتی از درآمد تبلیغات پیج اصلی‌ام را برای تبلیغ پیج دوم هزینه می‌کردم. با رشد کردن هر پیج، زمینه برای رشد کردن پیج بعدی بیشتر مهیا می‌شد.

زمانی که تعداد پیج‌هایم از 10K عبور کرد، تصمیم گرفتم تا به فروش آن‌ها هم فکر کنم. نکات و ترفندهای رشد پیج اصلی و راهنمای راه اندازی پیج‌های دیگر را به یک کتابچه‌ی همراه تبدیل کردم تا راهنمای کسانی باشد که می‌خواهند 90 روز زودتر از بقیه طعم موفقیت از اینستاگرام را بچشند.

آی‌جی شاپ

مشاهده پیج‌ها

اولین فروشگاه خرید پیج‌های کاملاً واقعی