

چگونه مخاطب هدف را پیدا کنیم؟

در این قسمت با روش های پیدا کردن مخاطب هدف آشنا می شوید و بعد از اینکه این اطلاعات را بدست آوردید باید بدانید چطور می توانید این مخاطبین را جذب کنید برای این کار هم می توانید یک برنامه ریزی موثر داشته باشید که شما را در رسیدن به مخاطبین هدف و پیشرفت در اینستاگرام کمک می کند.

• کمک گرفتن از هشتگ ها

اولین روشی که می توانید از آن استفاده کنید و از طریق آن می توانید به مخاطبین مورد نظر برسید استفاده کردن از هشتگ ها است. با استفاده از هشتگ های مناسب و مرتبط به برند شما می توانید بازدید محتواهای خود را زیاد کنید، از هشتگ در پست ها و استوری ها استفاده می شوند.

• پیدا کردن مخاطب هدف با موقعیت مکانی

یک راه مطمئن دیگر برای جذب مخاطب و افزایش فروش استفاده از موقعیت مکانی است. برای اینکه کاربرانی را در یک مکان خاص بخواهید پیدا کنید می توانید از ویژگی تگ موقعیت مکانی در اینستاگرام استفاده کنید. استوری ها و پست هایی که دارای تگ موقعیت مکانی هستند در جستجوهای مکانی نمایش داده می شوند. این قابلیت می تواند نمایش پست های شما را افزایش دهد.

• استفاده از نظر سنجی اینستاگرام

نظر سنجی در اینستاگرام می تواند به شما در شناخت علایق مخاطبان هدف خود دست پیدا کند. با استفاده از این روش می توانید بفهمید مخاطب شما چه نوع محتوایی دوست دارد. برای نظر سنجی هم اینستاگرام این قابلیت را به خودش اضافه کرده است.

• تحلیل پست رقبا

یکی دیگر از روش های موثر در پیدا کردن مخاطب هدف تحلیل کردن پست های رقبا است. برای این کار اول باید رقبای خود را پیدا کنید و بعد از آن پیج آنها را دنبال و تحلیل کنید که مقدار تعامل آنها چقدر است و همینطور چه محتواهایی تولید می کنند. با کسب کردن این اطلاعات می توانید برای کارهای خود از آن ایده بگیرید و همینطور می توانید مخاطبین رقبا را برای تعامل با آنها فالو کنید. راه دیگری که می توانید انجام دهید فالو کردن افرادی که در پیج رقبا پست ها را لایک و کامنت گذاری می کنند.

این روش برای کسانی که تعداد فالوورهای پیج اینستاگرامشان کم است موثر است با این روش می توانید تعداد زیادی مخاطب هدف بدست آورید.

دستیابی به مخاطبین هدف در اینستاگرام

طبیعتاً هدف هر کسب و کاری از فعالیت در شبکه های اجتماعی منتشر کردن و رساندن مطلب مورد نظر خود به مخاطبینش هست و برای کار حتما باید درک درستی از مخاطب هدف داشته باشد.



flw1.ir

1. مخاطب هدف خود را بشناسید.

جامعه هدف به مجموعه افرادی گفته می شود که شما قصد فروش محصول را با ارائه خدمات به آنها دارید.

مخاطب هدف شما باید فرد یا افرادی باشند که احتمال دارد که به محصول و یا خدمات شما علاقه مند باشند.

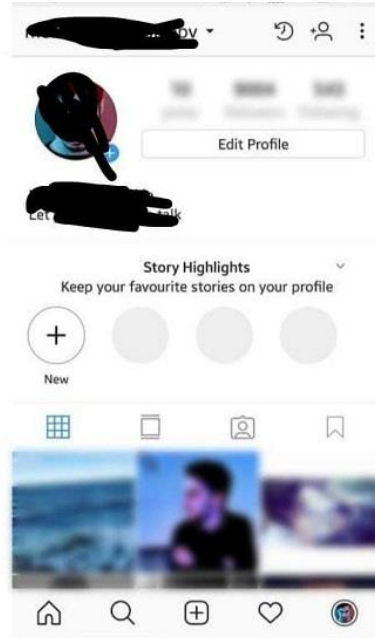
قطعاً شناخت صحیح مخاطبین هدف به تحقیق و تخصص احتیاج دارد ولی در مراحل اولیه می توانید با بررسی و شناخت چند تن از مشتریان خود یا رقبای خودتون مخاطبین هدفتون رو تا حدودی پیدا کنید البته این روش فقط برای کسب و کارهایی جوابگو است که رقیب یا رقبایی در فضای اینستاگرام داشته باشند.

این شناخت باید شامل تمام ویژگی های جمعیت شناسی آنان باشد و هر یک از آنان را باید نماینده یک دسته از مشتریان کسب و کار خود در نظر بگیریم، این ویژگی ها شامل جنسیت، محل زندگی، ساعات استفاده از اینستاگرام صفات اخلاقی، نحوه و میزان تعاملات با دیگر صفحه های اینستاگرام و.. می شود.

مرحله اول:

۱. برای این کار ابتدا یک اکانت اینستاگرام جدید برای آنالیز مشتریان رقبا ایجاد کنید.

flw1.ir



مرحله دوم:

۲. سپس وارد صفحه اینستاگرام رقباتون بشید و وارد چند تا از پستاشون بشید.

flw1.ir



مرحله سوم:

۳. سپس روی عدد تعداد
لایک‌های پست‌ها کلیک کنید،
تا افرادی که اون پست خاص رو
لایک کردند نمایش داده بشه.

flw1.ir



مرحله چهارم :

۴. سپس به صورت رندوم
تعدادی از اونا که صفحشون
پابلیک است رو فالو کنید.

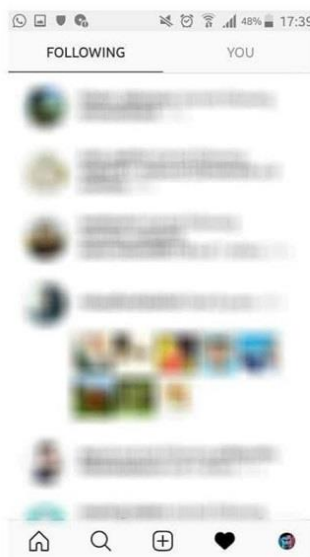
flw1.ir



مرحله پنجم :

۵. سپس بصورت روزانه و هر چند ساعت یک بار تب  را از پایین صفحه انتخاب کنید و وارد بخش Following بشید.

flw1.ir



با انجام و رصد کردن صفحه های رقبای خود به صورت مداوم به راحتی می توانید به اطلاعات جالبی در مورد مخاطبان هدف دست پیدا کنید، به طور مثال اینکه معمولا در چه ساعاتی از روز از اینستاگرام استفاده می کنند، یا چه صفحه هایی رو در اینستاگرام دنبال می کنند در کدام منطقه زندگی می کنند به چه موضوعاتی علاقه مند هستند و...

کسب و کارهایی که به تازگی فعالیت خود در اینستاگرام را شروع کرده اند با این کار میتوانند که جامعه هدف خود را راحت تر و بر اساس مخاطبین رقبا انتخاب کنند.