

نحوه اسپانسر شدن در اینستاگرام

برخی از آمارهای کسب و کار در مورد اینستاگرام طبق تحقیقات انجام شده، در تبلیغات اینستاگرام، کاربران ده برابر بیشتر از فیس بوک با برندها تعامل دارند. افرادی که از این برنامه استفاده می کنند، در مقایسه با سایر شبکه ها، به استثنای اسنپ چت، عموماً جوان تر هستند و مطمئناً به مشاغل و برندها علاقه نشان می دهند. 60 درصد از کاربران کشف محصولات جدید در اینستاگرام را تایید می کنند و بیش از 200 میلیون کاربر حداقل یک بار در روز از یک پروفایل تجاری بازدید می کنند.

این آمار به ما نشان می دهد که اینستاگرام چقدر برای ایجاد یک تجارت آنلاین عالی است. یکی از بهترین راهها برای جلب توجه، تعامل و درآمد بیشتر، پستهای حمایت شده اینستاگرام است. بنابراین، این تبلیغات اینستاگرام چیست؟ (پشتیبانی اینستاگرام)

پست های حمایت شده اینستاگرام چیست؟

پستهای حمایت شده اینستاگرام محتوایی هستند که برای تبلیغ پرداخت می شوند. شما می توانید محتوای قبلاً ارسال شده را تبلیغ کنید و می توانید پست های جدیدی برای تبلیغات ایجاد کنید. این به برندها کمک می کند تا با کاربران خود تعامل داشته باشند. همچنین به برندها کمک می کند تا به پایگاه فالوورهای خود برسند و ترافیک را به سایت های اصلی هدایت کنند.

خوبی این تبلیغات پولی این است که مانند تبلیغات گوگل هستند. پست های حمایت شده شما در فیدهای افراد مرتبط با پست های شما ظاهر می شود. از این طریق می توانید مستقیماً با مخاطبان هدف خود در تماس باشید. با استفاده از این نوع تبلیغات نیز می توان مخاطبان مختلفی را پیدا کرد.

همچنین می توانید در مورد جمع آوری سرنخ کمک بگیرید و می توانید افراد را وادار کنید برنامه ای را مستقیماً از یک پست دانلود کنند. در این صورت، می توان گفت که اینستاگرام یک مکان عالی برای توسعه دهندگان نیز می باشد. ایجاد آنها بسیار آسان است، اما باید حساب اینستاگرام خود را به یک حساب فیس بوک پیوند دهید زیرا همه فرآیندهای تبلیغاتی در فیس بوک اجرا می شوند. این به دلیل خرید اینستاگرام توسط فیس بوک در سال 2012 است.

شما می توانید عملکرد کمپین خود را در فیس بوک Ads Manager نظارت کنید و با این مدیر تبلیغات فیس بوک، می توانید جزئیات کمپین خود، هدف گیری مخاطبان را تغییر دهید و می توانید تجزیه و تحلیل را مشاهده کنید. می توانید بین پنج قالب مختلف تبلیغات انتخاب کنید. البته لازم است بدانید که برای استفاده از این تبلیغات باید یک کسب و کار یا حساب ایجاد کننده داشته باشید.

انواع پست های اسپانسر شده:

انواعی از پست های حمایت شده در اینستاگرام وجود دارد که می توانید برای تبلیغات خود از آنها استفاده کنید. هر یک از آنها هدف متفاوتی دارند و بازدهی متفاوتی دارند.

نحوه تبلیغ پست در اینستاگرام تبلیغ پست های شما در واقع بسیار ساده است. در اینجا مراحل انجام می شود:

به پستی که می خواهید تبلیغ کنید بروید و روی دکمه «ارتقای» در زیر آن ضربه بزنید. سپس جایی را که می خواهید افراد را با دیدن تبلیغ شما هدایت کنید، انتخاب کنید. یک مخاطب هدف انتخاب کنید. می توانید برای ایجاد مخاطب هدف خود، Automatic را برای اینستاگرام انتخاب کنید یا می توانید با انتخاب «Create Your Own» این کار را به صورت دستی انجام دهید.

بودجه و مدت زمان تبلیغات خود را تعیین کنید. سپس کار شما تمام شد! نتیجه گیری چگونه در اینستاگرام اسپانسر شوید اینستاگرام مکانی است که در آن می توانید با یک پست به میلیون ها نفر دسترسی پیدا کنید و با آنها ارتباط برقرار کنید که سال ها ادامه خواهد داشت. با این حال، شما باید از تبلیغات با یک دیدگاه هوشمندانه استفاده کنید.