

با رعایت کردن نکات زیر میتوانید جلوگیری کنید از جذب رقبا فقط و به فالوور های بیشتر دست پیدا کنید:

**به جای پست کردن مانند دیگران در صنعت خود، نام تجاری منحصر به فرد خود را تعریف کنید**

بله، نگاه کردن به آنچه رقبای شما انجام می دهند بخش مهمی از هر استراتژی موفق اینستاگرام است. اما به یاد داشته باشید، تقلید چالوسی نیست. حتی وقتی تصمیم می گیرید که چگونه می توانید بهترین شیوه های محتوا را در حساب اینستاگرام خود پیاده سازی کنید، همچنان باید مطمئن شوید که پست های شما منحصر به برند شما هستند.

**روی چیزی که فید اینستاگرام شما را متمایز می کند تمرکز کنید**

اینکه رقبای شما از روی شانه شما نگاه می کنند بدترین چیز نیست. اما رقبای شما افرادی نیستند که به رشد کسب و کار شما کمک کنند. استفاده از علاقه مندی های دنبال کنندگان ایده آل شما و آنچه باعث می شود آنها به مشتریان پولی تبدیل شوند، باید هر پستی را که به اشتراک می گذارید هدایت کند. با به اشتراک گذاری محتوای واقعی و قابل ربط متوجه خواهید شد که می توانید روابط خود را عمیق تر کنید و کسب و کار خود را بسازید.

**تصاویری را ارسال کنید که شبیه به آنچه مشتریان شما ارسال می کنند، نه رقبای شما**

"مشتریان شما واقعاً می خواهند چه چیزی را ببینند؟" به نظر یک سوال ساده است، اما تعجب خواهید کرد که چگونه بسیاری از صاحبان کسب و کار متوجه نمی شوند که مخاطب ایده آل آنها چه نوع محتوایی را می خواهد ببیند. به عقب برگرد و از خود بپرس:

مشتریان ایده آل من چه کسانی هستند؟

عادات و علائق که آنها را هدایت می کند چیست؟

آنها به طور فعال با چه نوع حساب هایی درگیر هستند؟

با هر پستی، به اشتراک می گذارم که بر جذب کارآفرینان خلاق تمرکز می کنم که آماده هستند استراتژی خود را در اینستا افزایش دهند. با نگه داشتن آن مخاطبان کلیدی، می توانم مطمئن باشم که با عمد پست می گذارم تا تعامل واقعی را از طرفداران واقعی خود - نه فقط رقبای من - دریافت کنم. نگاهی به اکانت های اینستاگرام مشتریان خود یک راه قانونی برای درک محتوایی است که مخاطب هدف شما را جذب می کند.