

## سه مرحله اصلی جذب پراسپکت در اینستاگرام

اینستاگرام به عنوان یکی از محبوب ترین شبکه های اجتماعی، کسب و کارهای زیادی را به سمت خود جذب کرده و میتوان گفت در حال حاضر به یکی از بزرگترین بازارها در سطح جهان تبدیل شده. کسب و کارهای اینستاگرامی این روزها رونق فراوانی دارند **اما هر کسب و کاری نمیتواند در این شبکه ی اجتماعی موفق باشد**. این به این معنی نیست که اینستاگرام برای کسب و کار خاصی طراحی شده **بلکه به این معنی است که کسب و کار در فضای مجازی تکنیک های خاص خود را دارد** و نمیتوان از هر روشی برای کار در این شبکه ی اجتماعی استفاده کرد.

همانطور که رندی گیج نیز در مقاله ( استفاده از قدرت اثر گذاری اینترنت) خود اشاره کرد برای استفاده از شبکه های اجتماعی در تجارت بازاریابی شبکه ای لازم است **بعضی قواعد دنیای واقعی را هم در نظر داشته باشیم**، با کمی دقت متوجه می شویم که اگر در یک مغازه یک شخص را برای اولین بار ملاقات کنیم هرگز نمیتوانیم در اولین ملاقات، محصولی را به او بفروشیم و یا فرصت کسب و کار بازاریابی شبکه ای خود را به او معرفی کنیم، با در نظر گرفتن این موضوع میتوان پی برد که زیاد هم منطقی نیست که پروفایل شبکه اجتماعی خود را پر از عکس ها و مطالبی در زمینه کسب درآمد و معرفی محصولات کنیم و انتظار داشته باشیم که سیل مشتریان به سمت ما هجوم بیاورند. **پس میتوان گفت در هر جای دنیا و هر شبکه اجتماعی اولین قدم برای جذب پراسپکت و فروش محصولات ارتباط سازی صحیح است** و البته این کار هم تکنیک ها و قواعد مخصوص به خود را دارد.

چگونه میتوانیم بازاریابی و پراسپکتینگ در اینستاگرام را یاد بگیریم

کسانی که مدتی در تجارت بازاریابی شبکه ای فعالیت داشته اند میدانند که علم و اطلاعات مورد نیاز برای این تجارت نامحدود است، بزرگترین اشتباه اکثر انسان ها در زمینه یادگیری **سندروم قرص اطلاعات** است به این معنی که میخواهند با خوردن یک قرص یا خواندن یک کتاب یا یک مقاله تمام اطلاعات لازم برای موفقیت در تجارتشان را کسب کنند و یک شبه راه صد ساله را بروند، این قرص را هرگز نمیتوان پیدا کرد و افرادی که به دنبال این قرص هستند پس از مدتی خسته شده و تمام تقصیر ها را به گردن شرکت، تیم، محصولات، شرایط جوی و .... می اندازند.

پس برای شروع این کار لازم است که چند نکته را در نظر داشته باشیم

۱. بازاریابی و جذب پراسپکت در هر جای دنیا به ارتباط سازی و اعتماد سازی نیاز دارد
۲. شبکه های اجتماعی فقط بستری برای ایجاد ارتباط هستند و کسانی در این شبکه ها موفق میشوند که از روش های صحیح ارتباط برقرار کنند.
۳. برای بازاریابی و پراسپکتینگ در هر بستری لازم است که با قوانین و تکنیک های بازاریابی و پراسپکتینگ آشنا باشید.

---

### مرحله اول: جذب مخاطب در اینستاگرام با تولید محتوای جذاب

محوایی را در صفحه شخصی خود انتشار دهید که توجه مخاطب را به خود جلب کند و مخاطبات مطالب شما را برای دیگران ارسال کنند. این بهترین روشی است که میتوانید توسط آن مخاطبان جدید را به سمت خودتان سراریز کنید. **اصلا لازم نیست زیاد درمورد تولید محتوا فکر کنید**، بزرگترین تولید کنندگان محتوا در شبکه های اجتماعی، فقط زندگی روزمره و علایق خودشان را به اشتراک می گذارند.

### مرحله دوم: برقراری ارتباط با مخاطبین پیج شخصی

به هیچ وجه برای پیشنهاد دادن فرصت کسب و کارتان یا فروش محصولات به دایرکت کسی مراجعه نکنید زیرا این کار به منزله همان پیام های تبلیغاتی است که خودتان هم از آنها متنفر هستید. **فقط به تولید محتوا بپردازید تا هر روز تعداد مخاطبان پیج شخصی شما بیشتر شود**. برای برقراری ارتباط با کاربران میتوانید در کامنت پست ها با آنها در ارتباط باشید یا به صورت خیلی ساده در پیج شخصی تان درمورد زندگی روزمره و علایقتان صحبت کنید، این کار باعث میشود که کاربران به راحتی به شما اعتماد کنند و **با شما وارد ارتباط شوند** تا در مراحل بعدی بتوانید فرصت کاری تان را به آنها پیشنهاد دهید.

### مرحله سوم: ساختن پروفایل بیزینسی

پیج بیزینسی در اینستاگرام قابلیتی است که این شبکه اجتماعی در اختیار شما قرار میدهد تا اگر کسب و کاری دارید بتوانید آمار دقیق تری از فعالیت کاربران در پیج کاری تان داشته باشید و **به راحتی متوجه شوید که کاربران به چه چیزهایی علاقه بیشتری دارند**. با یک جستجوی خیلی ساده در گوگل میتوانید به راحتی پیج بیزینسی تان را بسازید.

۱. پیج بیزینسی تان را با **نام و برند تجاری خودتان بسازید** و آن را در پیج شخصی تان معرفی کنید تا کسانی که در مراحل قبل با شما آشنا شدند و به شما اعتماد دارند با محصولات و فرصت تجاری شما آشنا شوند.

۲. تجربه استفاده از محصولاتتان را در پیج بیزینسی تان به اشتراک بگذارید.

۳. پیج بیزینسی تان را در پروفایل شخصی تان و پروفایل شخصی تان را در پیج بیزینسی تان معرفی کنید تا کاربران به شما اعتماد کنند.

با استفاده صحیح از روش های ذکر نه تنها دیگر لازم نیست برای جذب پراسپکت و فروش محصولات به دایرکت کسی مراجعه کنید بلکه پس از مدتی تعداد زیادی از مخاطبان از شما درخواست همکاری خواهند کرد.

---

در نظر داشته باشید که سه مرحله ذکر شده فقط روش کلی جذب افراد در اینستاگرام بود و برای این که بتوانید این کار را به راحتی انجام دهید لازم است که مطالعه بیشتری در این زمینه داشته باشید.