

۱۵ نکته برای افزایش محبوبیت در شبکه های اجتماعی



نویسنده: مهراڻ منصوري فر

تدريز

شبکه های اجتماعی طرفداران بسیاری را در جوامع آنلاین به خود اختصاص داده اند و اکنون فعالیت در این شبکه ها برای مدیر وب سایت امری اجتناب ناپذیر است، در این مقاله ۱۵ روش سریع برای افزایش محبوبیت در شبکه های اجتماعی را بیان می کنیم. محبوبیت در شبکه های اجتماعی باعث نمایش بیشتر برند شما، بهبود رتبه وب سایتتان در موتورهای جستجو و برقراری ارتباط بهتر با مخاطب می شود.

۱- یک صفحه اختصاصی برای وب سایت خود ایجاد کنید

برای حضور در شبکه های اجتماعی از پروفایل شخصی استفاده نکنید، برخی افراد با این تصور که پروفایل شخصی را می توان سریع تر رشد داد با این دیدگاه که دیگران را به لیست دوستان خود اضافه می کنند از پروفایل شخصی بانام کسب و کارشان برای فعالیت در شبکه اجتماعی می کنند، بهتر است از یک صفحه اختصاصی که امکان پسندیده شدن را داشته باشد استفاده کنید. پروفایل های شخصی محدودیت هایی دارند که ممکن است در آینده برای شما مشکلاتی را ایجاد کنند مانند محدودیت تعداد دوستان در برخی شبکه های اجتماعی! اگر هدفتان بزرگ است و تمایل به راه اندازی یک صفحه با محبوبیت بالا رادارید بهترین روش ایجاد یک صفحه تجاری اختصاصی است.

۲- عکس پروفایل و کاور زیبا طراحی کنید

در هنگام طراحی صفحه تجاری در شبکه های اجتماعی به دو قسمت عکس پروفایل و کاور اهمیت زیادی بدهید، شما با این دو عکس در دنیای اجتماعی مطرح می شوید و آن ها نشان دهنده شخصیت و برند شما هستند. سعی کنید برند خود را در عکس پروفایل نمایش دهید و در عکس کاور خدماتی را که ارائه می دهید را معرفی کنید و مواردی را بنویسید که افراد را ترغیب به لایک و دنبال کردن شبکه شما نماید.

۳- اطلاعات بخش درباره ما را تکمیل کنید

هر صفحه تجاری دارای بخشی بانام درباره ما است که می توانید در آن بخش اطلاعات مربوط به کسب و کارتان و همچنین خدماتی که ارائه می دهید را درج نمایید. حتماً در این قسمت اطلاعات تماس و همچنین وب سایت خودتان را اضافه نمایید، این موضوع باعث می شود به صفحه خود اعتبار بدهید و تماس مخاطب با خودتان را نیز ساده تر کنید.

۴- مطالب مفید و منظم منتشر کنید

پس از ایجاد یک صفحه تجاری بروز نگه داشتن آن مهم ترین کاری است که باید انجام دهید، با انتشار مطالب مفید و کاربردی در زمینه تخصصی خودتان با مخاطبین در ارتباط باشید و سعی کنید از انتشار پیاپی مطالب تبلیغاتی خودداری کنید، با انتشار مطالب صوتی و تصویری می توانید ارتباط بهتری با مخاطب برقرار کنید.

۵- فرهنگ شبکه های اجتماعی را رعایت کنید

شبکه های اجتماعی دارای محیط دوستانه است و افراد برای برقراری ارتباط با یکدیگر و اطلاع از وضعیت دوستان خود و یا سرگرمی و گذرانیدن وقت به آن مراجعه می کنند، اگر می خواهید به نتایج خوب برسید حتماً براساس همین شرایط با مخاطبین ارتباط برقرار کنید، سعی کنید خیلی راحت و دوستانه مطالب خودتان را بنویسید و پیوسته با انتشار لینک های مختلف افراد را ترغیب به کلیک و خارج شدن از شبکه های اجتماعی نکنید.

۶- به نظر مخاطبین احترام بگذارید

هر شخصی که برای مطالب شما نظری درج می کند برای آن وقت گذاشته است و شما باید برای آن شخص احترام قائل باشید، بهتر است تا می توانید پاسخ نظرات را بدهید؛ البته خیلی از نظرات جهت تشکر و انرژی دادن به نویسنده درج می شود و نیازی به پاسخ ندارد، اما اگر سوالی پرسیده شد سعی کنید آن را بی پاسخ نگذارید.

۷- از وب سایت خود به صفحات شبکه های اجتماعی لینک بدهید

خیلی از افراد علاقه مند به مطالب وب سایت شما هستند اما نمی دانند که شما در شبکه های اجتماعی نیز فعال هستید، حتماً از وب سایت خود به صفحات شبکه اجتماعی خودتان لینک بدهید و صفحات خود را به مخاطبین وب سایتتان معرفی کنید و از آنها بخواهید که شما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنند.

۸- برای افراد دنبال کننده شبکه های اجتماعی تفاوت قائل شوید

می توانید برخی مطالب را فقط در شبکه های اجتماعی منتشر کنید، مطالب کوتاه و خواندنی را به شکل یک مطلب کوتاه قرار دهید و در وب سایتتان آن ها را قرار ندهید، حتماً به این موضوع اشاره کنید که برخی از مطالب فقط در شبکه های اجتماعی منتشر می شوند و در سایت قرار نخواهند گرفت. این موضوع کاربران سایت را به دنبال کردن شما در شبکه های اجتماعی ترغیب می کند.

۹- اتصال شبکه های اجتماعی به یکدیگر

شاید ندانید که اکثر شبکه های اجتماعی قابلیت اتصال به یکدیگر را دارند، به عنوان مثال شما می توانید شبکه اجتماعی فیس بوک، توییتر، اینستاگرام را به هم متصل کنید و با انتشار یک مطلب در اینستاگرام این مطالب به صورت اتوماتیک در دو شبکه دیگر قرار گیرد، موضوع جالب این است که مطالب طوری منتشر می شوند که مشخص می گردد از طریق شبکه های دیگر انتشار یافته اند و همین موضوع باعث می شود که مخاطبین بتوانند شما را در شبکه های دیگر نیز بیابند و در آنجا نیز شما را دنبال کنند.

۱۰- از سیستم های انتشار اتوماتیک استفاده نکنید

سایت های زیادی هستند که با استفاده از فید RSS سایت مطالب وب سایت شما را به صورت اتوماتیک پس از انتشار در شبکه های اجتماعی نیز منتشر می کنند، شاید در ابتدا به نظر خوب برسد و کار شما را به عنوان مدیر وب سایت راحت کند، اما پس از مدتی صفحه شما در شبکه های اجتماعی تبدیل به یک صفحه پر از لینک های زشت و نامفهوم می شود و تعداد زیادی از مخاطبین دنبال کردن صفحه شما را متوقف می کنند.

۱۱- تشویق کاربران در ایمیل های خبرنامه

اگر در وب سایت خودتان خبرنامه دارید و به طور پیوسته برای آن ها آخرین مطالب خودتان را منتشر می کنید، آن ها را تشویق به دنبال کردن شما در شبکه های اجتماعی کنید. در این بخش هم می توانید با پیشنهاد انتشار مطالب خاص فقط در شبکه های اجتماعی، کاربران را تشویق به دنبال کردن صفحات خودتان کنید.

۱۲- استفاده از انتشار اتوماتیک مطالب در آینده

جدیداً شبکه های اجتماعی امکانی را فراهم کرده اند که شما می توانید با استفاده از آن یک مطلب رو کامل آماده کنید و در هنگام انتشار برای آن تاریخ و زمانی در آینده را تعیین کنید تا آن مطلب دقیقاً در همان زمان به صورت اتوماتیک منتشر شود. با استفاده از این امکان شما می توانید یک روز در هفته و در زمانی کمتر از یک ساعت برای کل روزهای هفته آینده مطلب قرار داده و تاریخ انتشار تعیین کنید و صفحات شما هر روز به صورت اتوماتیک بروز رسانی شود.

۱۳- استفاده از هشتگ ها

شما می توانید در هنگام انتشار مطالب خود در شبکه های اجتماعی آن ها را با کلمات کلیدی مربوط به محتوای مطلب تگ کنید، همچنین می توانید کلمات داخل یک متن را نیز با قرار دادن و # قبل از کلمات به تگ تبدیل

کنید. این موضوع باعث می‌گردد که افراد دیگر با جستجوی آن کلمات در شبکه‌های اجتماعی مطالب شما را پیدا کنند و محبوبیت مطالب تان افزایش می‌یابد.

۱۴- دعوت کردن دوستان خودتان در شبکه‌های اجتماعی

اگر یک صفحه تجاری ساخته‌اید، حتماً یک پروفایل شخصی هم دارید و در پروفایلتان دوستان شما نیز در لیست دوستان حضور دارند، اگر با حساب کاربری خودتان وارد صفحه تجاری تان شوید، با قسمتی مواجه می‌شوید بانام دعوت از دوستان که به شما این امکان را می‌دهد با فرستادن دعوت‌نامه به دوستان خودتان از آن‌ها بخواهید صفحه شما را دنبال کنند.

۱۵- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی به دو صورت ممکن است، در حالت اول شما با پرداخت مبلغ به‌طور مستقیم در بخش تبلیغات شبکه اجتماعی موردنظرتان می‌توانید به نمایش بیشتر صفحات خود در آن شبکه اجتماعی بپردازید که با توجه به پرداخت ارزی و دردهای آن کمی سخت به نظر می‌رسد، اما در حالت دوم شما می‌توانید صفحاتی را که در آن شبکه اجتماعی حضور دارند و به حوزه کاری شما مربوط می‌شوند را بیابید و سپس با برقراری ارتباط با مدیران آن صفحات و پرداخت مبلغ مربوطه، از آن‌ها بخواهید تا صفحه شما را به مخاطبین خود پیشنهاد دهند. خیلی از مواقع افراد زیادی هستند که این کار را بدون هزینه برای شما انجام می‌دهند.