15 نکته برای افزایش محبوبیت در شبکه‌های اجتماعی

نویسنده: مهران منصوری فر

۱۵ نکته برای افزایش محبوبیت در شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی طرفداران بسیاری را در جوامع آنلاین به خود اختصاص داده‌اند و اکنون فعالیت در این شبکه‌ها برای مدیر وب سایت امری اجتناب ناپذیر است، در این مقاله ۱۵ روش سریع برای افزایش محبوبیت در شبکه‌های اجتماعی را بیان می‌کنیم. محبوبیت در شبکه‌های اجتماعی باعث نمایش بیشتر برند شما، بهبود رتبه وب سایتتان در موتورهای جستجو و برقراری ارتباط بهتر با مخاطب می‌شود.

۱- یک صفحه اختصاصی برای وب سایت خود ایجاد کنید

برای حضور در شبکه‌های اجتماعی از پروفایل شخصی استفاده نکنید، برخی افراد با این تصور که پروفایل شخصی را می‌توان سریع‌تر رشد داد با این دیدگاه که دیگران را به لیست دوستان خود اضافه می‌کنند از پروفایل شخصی با نام کسب و کارشان برای فعالیت در شبکه اجتماعی استفاده می‌کنند، بهتر است از یک صفحه اختصاصی که امکان پسندیده شدن را داشته باشد استفاده کنید.

پروفایل‌های شخصی محدودیت‌هایی دارند که ممکن است در آینده برای شما مشکلاتی را ایجاد کنند مانند محدودیت تعداد دوستان در برخی شبکه‌های اجتماعی! اگر هدفتان بزرگ است و تمایل به راه‌اندازی 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 شبکه‌های اجتماعی به دو قسمت عکس پروفایل و کاور اهمیت زیادی بدهید، شما با این دو عکس در دنیای اجتماعی مطرح می‌شوید و آن‌ها نشان‌دهنده شخصیت و برند شما هستند. سعی کنید برند خود را در عکس پروفایل نمایش دهید و در عکس کاور خدماتی را که ارائه می‌دهید 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 با نام درباره ما است که می‌توانید در آن بخش اطلاعات مربوط به کسب و کارتان و همچنین خدماتی که ارائه می‌دهید را درج نمایید.

حتماً در این قسمت اطلاعات تماس و همچنین وب سایت خودتان را اضافه نمایید، این موضوع باعث می‌شود به صفحه خود اعتبار بدهید و تماس مخاطب با خودتان را نیز ساده‌تر کنید.

٤- مطالب مفید و منظم منتشر کنید

پس از ایجاد یک صفحه تجاری بروز نگه‌داشتن آن مهم‌ترین 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 می‌توانید ارتباط بهتری با مخاطب برقرار کنید.

۵- فرهنگ شبکه‌های اجتماعی را رعایت کنید

شبکه‌های اجتماعی دارای محیط دوستانه است و افراد برای برقراری ارتباط با یکدیگر و اطلاع از وضعیت دوستان خود و یا سرگرمی و گذراندن وقت به آن مراجعه می‌کنند، اگر می‌خواهید 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 لینک‌های مختلف افراد را ترغیب به کلیک و خارج شدن از شبکه‌های اجتماعی نکنید.

٦- به نظر مخاطبین احترام بگذارید

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

۷- از وب سایت خود به صفحات شبکه‌های اجتماعی لینک بدهید

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

۸- برای افراد دنبال کننده شبکه‌های اجتماعی تفاوت قائل شوید

می‌توانید برخی مطالب را فقط در شبکه‌های اجتماعی منتشر کنید، مطالب کوتاه و خواندنی را به شکل یک مطلب کوتاه قرار دهید و در وب سایتتان آن‌ها را قرار ندهید، حتماً به این موضوع اشاره کنید که برخی از مطالب فقط در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شوند و در سایت قرار نخواهند گرفت. این موضوع کاربران سایت را به دنبال کردن شما در شبکه‌های اجتماعی ترغیب می‌کند.

۹- اتصال شبکه‌های اجتماعی به یکدیگر

شاید ندانید که اکثر شبکه‌های اجتماعی قابلیت اتصال به یکدیگر رادارند، به‌عنوان مثال شما می‌توانید شبکه اجتماعی فیس بوک ، توییتر ، اینستاگرام را به هم متصل کنید و با انتشار یک مطلب در اینستاگرام این مطالب به‌صورت اتوماتیک در دو شبکه دیگر قرار گیرد،

موضوع جالب این است که مطالب طوری منتشر می‌شوند که مشخص می‌گردد از طریق شبکه‌های دیگر انتشار یافته‌اند و همین موضوع باعث می‌شود که مخاطبین بتوانند شما را در شبکه‌های دیگر نیز بیابند و در آنجا نیز شما را دنبال کنند.

۱۰- از سیستم‌های انتشار اتوماتیک استفاده نکنید

سایت‌های زیادی هستند که با استفاده از فید RSS سایت، مطالب وب سایت شما را به‌صورت اتوماتیک پس از انتشار در شبکه‌های اجتماعی نیز منتشر می‌کنند، شاید در ابتدا به نظر خوب برسد و کار شما را به‌عنوان مدیر وب سایت راحت کند، اما پس از مدتی صفحه شما در شبکه‌های اجتماعی تبدیل به یک صفحه پر از لینک‌های زشت و نامفهوم می‌شود و تعداد زیادی از مخاطبین دنبال کردن صفحه شما را متوقف می‌کنند.

۱۱- تشویق کاربران در ایمیل‌های خبرنامه

اگر در وب سایت خودتان خبرنامه دارید و به‌طور پیوسته برای آن‌ها آخرین مطالب خودتان را منتشر می‌کنید، آن‌ها را تشویق به دنبال کردن شما در شبکه‌های اجتماعی کنید. در این بخش هم می‌توانید با پیشنهاد انتشار مطالب خاص فقط در شبکه‌های اجتماعی، کاربران را تشویق به دنبال کردن صفحات خودتان کنید.

۱۲- استفاده از انتشار اتوماتیک مطالب در آینده

جدیداً شبکه‌های اجتماعی امکانی را فراهم کرده‌اند که شما می‌توانید با استفاده از آن‌یک 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 به‌صورت اتوماتیک منتشر شود. با استفاده از این امکان شما می‌توانید 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 هرروز به‌صورت اتوماتیک بروز رسانی شود.

۱۳- استفاده از هشتگ ها

شما می‌توانید در هنگام انتشار مطالب خود در شبکه‌های اجتماعی آن‌ها را با کلمات کلیدی مربوط به محتوای مطلب تگ کنید، همچنین می‌توانید کلمات داخل یک متن را نیز با قرار دادن "#" 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 تجاری‌تان شوید، با قسمتی مواجه می‌شوید با نام 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 دردسرهای 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.