

ایده های بالا بردن ویو استوری پیج برای فروش بیشتر:

یکی از مهم ترین عوامل تاثیرگذار در فروش شما از پیج تون، میزان ویو استوری هاتون هست هرچقدر ویو استوری ها بالاتر باشه ، یعنی مخاطب های بیشتری استوری های شما رو میبینند . در نتیجه احتمال فروش بالاتر میرود پس هرچقدر تعداد بیشتری ویو داشته باشید ، در واقع مبلغ بالاتری فروش رو در ماه تجربه خواهید کرد.

کیف فروش اینستاگرامی

. ویو استوری ها (مخاطب هایی که استوری شما رو میبینند) به عنوان سر این کیف تعریف میشود: حالا هر تعداد از این مخاطب ها که با روش های مختلف به سمت دایرکت یا واتس اپ ، سایت و ... برده شوند و پیام دهند ، به عنوان وسط کیف (کسانی که مشتری احتمالی محسوب میشوند) شناخته میشوند و اما در اخر انتهای کیف فروش از استوری ، کسانی هستند که استوری شما رو دیده ، پیام میدهند یا روی لینک خرید کلیک میکنند و در نتیجه مشتری واقعی شما میشوند و پول پرداخت میکنند!

هرچقدر سر این کیف بزرگتر باشد ، یعنی تعداد بیشتری از فالوور ها استوری را ببینند ، فروش بیشتری خواهید داشت



تعدادی از تکنیک های بالا بردن ویو استوری:

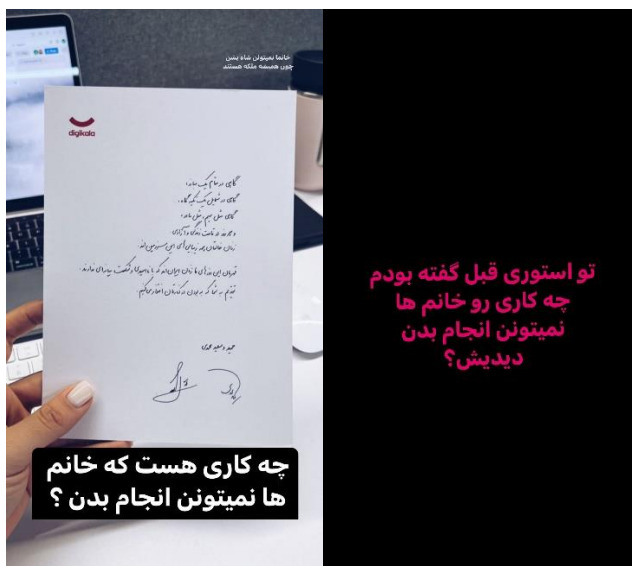
ویو یا بازدید استوری ها را با روش های مختلف میتوان افزایش داد که هر کدام تکنیک مخصوص به خودش را دارد:

۱. بالا بردن ویو با تکنیک “بک زدن”

اگر کاری کنید که مخاطب از یک استوری به استوری قبلی بازگردد، در نتیجه ویو استوری شما بالاتر میرود!

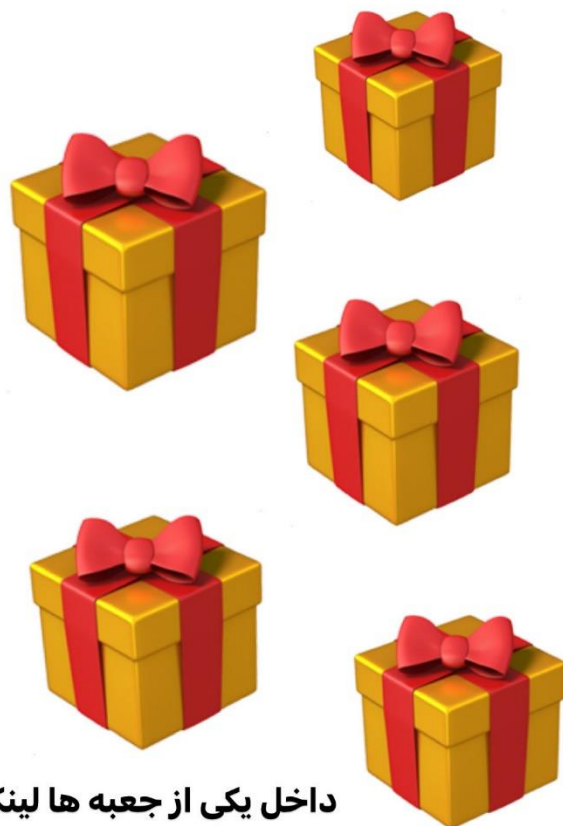
مثال اول

در استوری اول، یک جمله ی مهم اما با سایز کوچک در گوشه ای از تصویر نوشته شود و در استوری دوم سوالی در رابطه با همان جمله پرسیده شود و بگویید که جواب سوال در استوری قبلی هست.



مثال دوم

یک جایزه مثلا لینک جایزه دار را در استوری مخفی کنید و از مخاطب بخواهید دنبال لینک بگردد
هر بار که مخاطب روی قسمت های مختلف استوری کلیک کند به استوری بعد میرود در نتیجه برای پیدا کردن جایزه دوباره بک میزند
و به استوری قبل میرود در نتیجه ویو استوری شما بالا میرود



داخل یکی از جعبه ها لینک
دوره رایگان رو قایم کردم
بینم کی میتونه پیداش
کنه

۲. تکنیک ریپلای گرفتن برای بالابردن ویواستوری:

انواع ریپلای گرفتن:

مثال اول

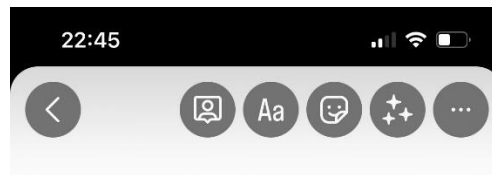
: پرسیدن یک سوال مناسب میتواند ویواستوری های شما را از طریق ریپلای هایی که در جواب این سوال میگیرید بالا ببرد

: مثلا

خانم هستی یا اقا؟

چند سالته؟

غذای مورد علاقه ی شما کدوم هست؟



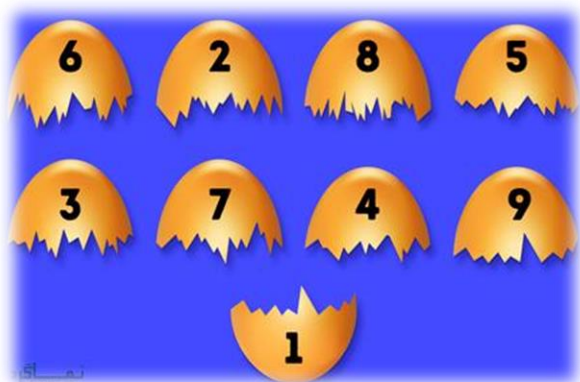
اهل کدوم شهری؟

برام بنویس

مثال دوم:

استفاده از معماهای تصویری

اینستاگرام یک پلتفرم سرگرمی هست و استفاده از معماهای تصویری سرگرم کننده که جواب ساده ای داشته باشه میتونه باعث رپیلای های زیاد برای شما بشه



۳. وایرال شدن استوری ها

این روش نسبت به دوروش قبلی سخت تر هست چون باید از مخاطب بخواهید استوری شمارا برای دیگران بفرستد

مثال اول:

یک رشته استوری خاص و آموزشی مرتبط با بیزینس خود طراحی کنید به طوری که مخاطب مجاب شود حتما این استوری هارا برای دوستان یا خانواده خود بفرستد

مثال دوم:

برای share کردن استوری جایزه قرار بدهید و از مخاطب بخواهید برای دیگران بفرستد یا در پیج خودش نشردهد تا جایزه را داشته باشد .

نکات تکمیلی:

- سوال هایی که در استوری می پرسید حتما مرتبط با کسب و کار مخاطب خودتون باشد.
- از هر تکنیک با توجه به زمان مناسب و در موقعیت مناسب استفاده کنید که مخاطب خسته نشود.
- استفاده ی زیاد از معما در استوری باعث بی اعتمادی مخاطب میشود پس حتما در زمان مناسب استفاده کنید .
- با توجه به نوع مخاطب تون و تجربه های قبلی خود در استوری ها از هر کدام از تکنیک ها استفاده کنید
- برای دانستن اینکه در پیج شما کدام تکنیک بیشتر جواب میدهد، به آرشيو استوری های خود بروید و بالاترین ویو های پیج تان را چک کنید که از چه نوع محتوایی استفاده کرده بودید
- از عکس و ویدیوی با کیفیت و مرتبط استفاده کنید تا حس ارزشمندی را به مخاطب بدهید و ویو استوری ها هم بالا برود