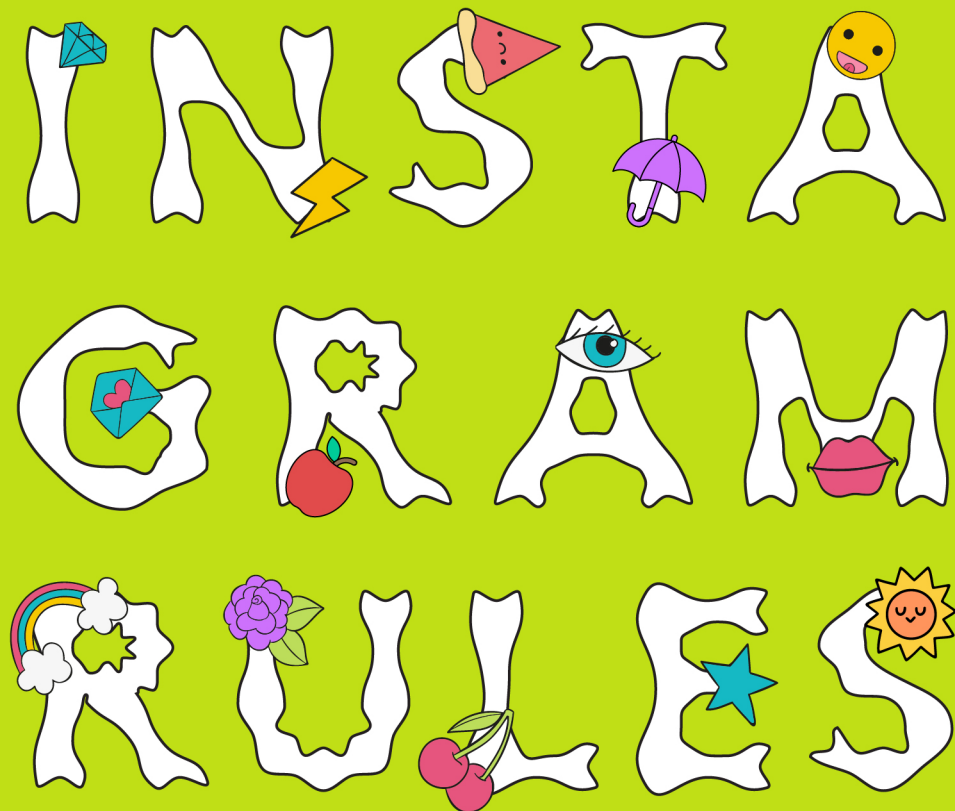




การันตีคุณภาพด้วยรางวัล THE BUSINESS BOOK AWARDS 2021



กฎแห่งอินสตาแกรม

เคล็ดลับสร้างคอนเทนต์ทรงพลังในไอจี ที่ไม่ได้มีดีแค่รูปสวย

JODIE COOK เขียน

วรัชญ์ พนมไพฑูรย์ แปล

INSTA GRAM RULES

ตัวอย่าง
กฎแห่งอินสตาแกรม



LIVE RICH

INSTAGRAM RULES

กฎแห่งอินสตาแกรม

ผู้เขียน : Jodie Cook

ผู้แปล : วรัชญ์ พนมไพเจริญ

บรรณาธิการ : ณิชฐากานต์ คักดีกิตติภูมิ

ที่ปรึกษา : จักรพงษ์ เมษพันธุ์, พงษ์พันธ์ วงศ์หนองเตย

พิสูจน์อักษร : ณิชฐนัย เลิศชัยฤทธิ์

ศิลปกรรม : Manatsawe Pinkaew

©2020 by Jodie Cook. All right reserved.

Published by White Lion Publishing, and imprint of The Quarto Group.

Thai translation ©2024 by Live Rich Forever Co., Ltd.

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ลูก, โจดี

กฎแห่งอินสตาแกรม = Instagram Rules.-- กรุงเทพฯ : ลิฟ ริช ฟอว์เวอร์, 2567.

456 หน้า.

1.อินสตาแกรม. 2. การจัดการโฆษณา. I. วรัชญ์ พนมไพเจริญ, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

659.11

ISBN 978-616-8187-65-4

ราคา 511 บาท

พิมพ์ครั้งแรก : มกราคม

จัดพิมพ์โดย : บริษัท ลิฟ ริช ฟอว์เวอร์ จำกัด

17 ซ. रामอินทรา 23 แขวง 8 ถ. रामอินทรา

แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กทม. 10220

โทรศัพท์ : 063-219-3994

E-mail : cs@liverich.co.th

www.facebook.com/LiveRichSociety

จัดทำโดย

บริษัท ซีอีค ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2826-8000

พิมพ์ที่ : บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์

แพกเกจจิง กรู๊ป จำกัด

6/1 นิคมอุตสาหกรรมบางชัน ซอยเสรีไทย 58

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2136-7042

กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขาย หรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่ บริษัท ลิฟ ริช ฟอว์เวอร์ จำกัด

โทร 063-219-3994 หรืออีเมล cs@liverich.co.th

INSTA GRAM RULES

กฎแห่งอินสตาแกรม

โจดี คุก



LIVE RICH

คำนำสำนักพิมพ์

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า “อินสตาแกรม” คืออีกหนึ่งแอปพลิเคชัน ที่มีความนิยมเป็นอย่างสูง (มาก) ซึ่งนับได้ว่าเป็นโปรแกรมที่จัดทำขึ้นให้เสมือนคอมมูนิตี้ ทั่วทั้งโลกออนไลน์ ที่ทำให้เราสามารถรู้จักตัวตนของกันและกัน แบ่งปันเรื่องราวต่อกัน ผ่านรูปภาพ วิดีโอ กับข้อความสั้น ๆ โดยเกิดขึ้นได้อย่างง่ายดายจากการกดติดตามบุคคล หรือแบรนด์ ที่เราให้ความสนใจ

แอปอินสตาแกรมมีแนวโน้มที่จะเข้าถึงผู้ใช้งานได้ราว 1.32 พันล้านคน (สถิติจากปี 2023) โดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้งานอายุ 18-24 ปี (ชาย 16.9% หญิง 13.9%) รองลงมาคือกลุ่มอายุ 25-30 ปี (ชาย 16.4% หญิง 13.9%) จึงสรุปแบบคร่าว ๆ ได้ว่าอินสตาแกรมเป็นสังคมโซเชียลของคอนเทนต์รุ่นใหม่ ๆ จึงทำให้คอนเทนต์หรือเทรนด์ต่าง ๆ ที่โดดเด่นอยู่ในแอปมีการอัปเดตและพัฒนาอยู่เสมอ และนอกจากการที่เราจะทำความรู้จักบุคคลหรือสังคมแนวที่เราสนใจแล้ว

จากการเข้าแอปในแต่ละวัน ทุกท่านอาจสังเกตเห็นได้ว่า มีธุรกิจใหม่ ๆ ให้เราได้เลือกสรรสินค้าเกิดขึ้นอย่างล้นหลามในอินสตาแกรม มีทั้งแบบที่มีหน้าร้านอยู่แล้ว แต่เปิดบัญชีเพื่อความสะดวกของผู้บริโภคมากขึ้น และแบบที่ไม่มีหน้าร้าน ขายผ่านทางช่องทางออนไลน์อย่างเดียว ซึ่งมีทั้งร้านที่ราคาสูง ราคาจับต้องได้ แตกต่างกันไป ถึงแม้ว่าบางธุรกิจจะมีลักษณะคล้ายกันแทบทุกประการก็ตาม แต่ในหลายธุรกิจส่วนใหญ่ก็เลือกใช้อินสตาแกรมเพื่อที่จะใช้เป็นอีกช่องทางในการโปรโมตสินค้า

ผู้บริโภคสามารถเห็นรูปสินค้าได้ชัดเจนและหลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งยังมีฟีเจอร์ต่างๆ เช่น การตั้งไฮไลต์ เป็นหมวดหมู่ต่าง ๆ เช่น หมวดรีวิว หมวดสินค้าขายดี เป็นต้น

ซึ่งในหนังสือ “Instagram Rules” หรือ “กฎแห่งอินสตาแกรม” เล่มนี้ จะเป็นดังคู่มือ วิธีการใช้อินสตาแกรมเพื่อสร้างตัวตน หรือสร้างแบรนด์ของคุณขึ้นมา ด้วยขั้นตอนต่าง ๆ อย่างละเอียดและเข้าใจง่าย ทั้งยังสอนคู่มือ การตลาดที่เกี่ยวกับแอปอินสตาแกรมทีละขั้นตอน หากคุณเป็นอีกคนที่มีความสนใจในการสร้างแบรนด์ ค้นหาคอมมูนิตีที่คุณสนใจ หรืออยากผันตัวไปเป็นอินฟลูเอนเซอร์บนโลกโซเชียล “Instagram Rules กฎแห่งอินสตาแกรม” คือหนังสือที่คุณไม่ควรพลาดด้วยประการทั้งปวง

ตัวอย่าง

สำนักพิมพ์ลีฟริช

ร่วมสร้างสรรค์สังคมนักอ่านผู้มุ่งมั่น รวยทรัพย์ และรวยสุข

คำนำผู้แปล

หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือเล่มที่สองที่ผมได้รับเกียรติในการแปล และเป็นหนังสือที่ค่อนข้างง่ายต่อการทำความเข้าใจและให้ข้อคิดต่าง ๆ ที่น่าสนใจ

สื่อสังคมออนไลน์เป็นสิ่งที่อยู่คู่กับชีวิตของเราในปัจจุบัน แต่ทุกคนจะมีการใช้สื่อสังคมออนไลน์ที่แตกต่างกันไม่ว่าจะเป็นการสร้างความสนุกสนาน รับรู้ข่าวสาร ติดต่อบุคคล หรือมากไปกว่านั้นใช้เป็นเครื่องมือในการทำเงิน หนังสือเล่มนี้มีความเหมาะสมกับผู้ที่ต้องการใช้อินสตาแกรมเป็นเครื่องมือในการสร้างความสำเร็จให้กับตนเอง สิ่งที่น่าสนใจสำหรับหนังสือเล่มนี้คือการวางรากฐานจากการระบุเป้าหมายซึ่งเป็นทักษะที่สำคัญในการทำงานในปัจจุบัน เป้าหมายเป็นสิ่งที่เราสร้างขึ้นมาเพื่อที่จะกำหนดทิศทางที่เราจะเดินไปโดยใช้กลยุทธ์เป็นการนำทางไปสู่ความสำเร็จที่เราต้องการตามเป้าหมายที่วางไว้ นอกเหนือจากสิ่งนี้มันยังมีปัจจัยอีกมากมายที่ถูกระบุไว้ในหนังสือเล่มนี้ รวมไปถึงความสม่ำเสมอซึ่งเป็นสิ่งที่ถูกเน้นย้ำในทุก ๆ ส่วน

นอกเหนือจากวิธีการทำการตลาดผ่านอินสตาแกรม กรณีศึกษาจากแบรนด์หรืออินฟลูเอนเซอร์ต่างๆ และเคล็ดลับเป็นจำนวนมากที่ผู้เขียนส่งต่อให้กับคนที่ถือหนังสือเล่มนี้อยู่ในขณะนี้ หนังสือเล่มนี้ยังระบุถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการใช้อินสตาแกรมอีกด้วย หนังสือเล่มนี้มีความสมบูรณ์แบบในการทำให้อยู่นานอินสตาแกรมของคุณมีความน่าสนใจ หากคุณกำลังใช้

อินสตาแกรมในการสร้างแบรนด์หรือการทำงานของคุณ หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณทำหน้าที่ของคุณได้ดียิ่งขึ้น

ผมขอแบ่งปันข้อความสร้างแรงบันดาลใจที่ได้รับมาจากหนังสือเล่มนี้ หวังว่าประโยคนี้อาจช่วยให้คุณในการเดินทางทางด้านอินสตาแกรมของคุณ

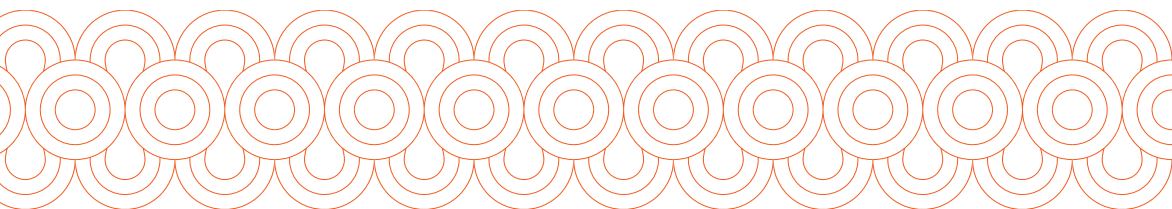
“เชื่อในตนเองและมั่นใจว่าคุณอยู่ในทางที่ถูกต้อง และไม่ทำให้ตนเองสับสนกับทางเดินมากมายที่คนต่าง ๆ ที่กำลังเดินอย่างไร้จุดหมายไปในทุกทิศทาง”

ตัวอย่าง “ยูทูปเมีย”
คำในภาษกรีกจากบทความของเซเนกา
#คือดี #สุดยอด #น่าสนใจ

วรชัญ พนมไพฑูรย์

หน้าสารบัญ

บทนำ	10
บทที่หนึ่ง: แนวทางทางกลยุทธ์	17
ทำไมถึงต้องใช้กลยุทธ์	18
สี่ขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ	20
การสร้างเป้าหมาย	22
บทสัมภาษณ์: ฮอลลี แชปแมน ปาเปียร์	46
การสร้างโปรไฟล์ที่มีความเหมาะสมมากที่สุด	52
แบรนด์และการสร้างแบรนด์	74
บทสัมภาษณ์: เคย์ลีห์ โอคอนเนอร์ ทิกิบูฟิตเนส	94
โทนเสียง	100
ตัวอย่าง	
บทที่สอง: เนื้อหา	121
ทำไมเนื้อหาจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก	122
สี่ขั้นตอนในการสร้างเนื้อหาที่ยอดเยี่ยม	127
การวางแผนการโพสต์	129
บทสัมภาษณ์: แคทริน กริฟฟิน เบนแอนด์เจอร์รี่ส์	156
การสร้างเนื้อหาที่ยอดเยี่ยม	162
คำบรรยายภาพและแฮชแท็ก	190
บทสัมภาษณ์: แคน อาแทม	216
การทำแนวคิดใหม่ ๆ	221



บทที่สาม: ชุมชน

243

ความหมายของชุมชนคืออะไร	244
สี่ขั้นตอนในการสร้างชุมชน	249
ทำความเข้าใจในเรื่องชุมชนของคุณ	251
บทสัมภาษณ์: เจส เรดิง เทนซิล	274
การเข้าถึงอย่างกระตือรือร้น	280
การโต้ตอบกับการมีส่วนร่วม	302
บทสัมภาษณ์: ซันนี่ ไอแซน เฟรนช์สโตร์	314
การสนับสนุนการมีปฏิสัมพันธ์	319

บทที่สี่: การเติบโต

337

อะไรคือความหมายของการเติบโต	338
สี่ขั้นตอนในการสร้างการเติบโต	342
การสร้างแรงขับเคลื่อน	344
การเข้าถึงผู้ชมใหม่ ๆ	364
บทสัมภาษณ์: เอลิส อาร์มิเทจ วอทเดอะแพป	384
การโฆษณาแบบใช้เงินจ่าย	389
การวัดผลต่าง ๆ	410
บทสัมภาษณ์: แคร์รี กรีน สมาคมผู้ประกอบการหญิง	426
สุขภาพ	431
ข้อคิดสุดท้าย	446
อ่านเพิ่มเติม	449
กิตติกรรมประกาศ	451

บทนำ

มีหลายบัญชีบนอินสตาแกรมที่มีความน่าประทับใจเป็นอย่างมาก คุณอาจจะเคยได้เห็นบัญชีเหล่านั้นผ่านตามาบ้าง บัญชีเหล่านั้นอาจจะขึ้นมาอยู่บนหน้าฟีด (Feed) ของคุณ ซึ่งรูปภาพของพวกเขาดูน่าตื่นตาตื่นใจ ยอดผู้ติดตามและปริมาณการมีส่วนร่วม (Engagement) ของพวกเขามีการเติบโตโดยที่พวกเขาแทบจะไม่ต้องทำอะไรกับมันเลย พวกเขารวบรวมสมาชิกของแฟนพันธุ์แท้ที่จะรีบเข้ามาเพื่อที่จะเป็นคนแรกที่กดไลค์ (Like) รูปภาพ หรือเป็นคนแรกที่จะแสดงความคิดเห็น (Comment) ผู้ชมของเขายังต้องการที่จะติดตาม (Follow) พวกเขาต่อไปอย่างไม่หยุดหย่อน บัญชีเหล่านี้มีความรับผิดชอบต่อแบรนด์ที่อยู่เบื้องหลังของพวกเขา การขายผลิตภัณฑ์ของพวกเขา และการสร้างเสียง (Sound) และชุมชน (Community) อย่างมุ่งมั่น

ยังคงมีโปรไฟล์ (Profile) บนอินสตาแกรมอีกหลายล้านโปรไฟล์ที่อยู่ในลักษณะที่ไม่ดีนัก ซึ่งสามารถถูกพบเห็นได้โดยทั่วไป แต่บนโลกของเราจำเป็นต้องมี (และต้องการที่จะมี) โปรไฟล์ที่เจิดจรัสและโดดเด่น จำเป็นจะต้องมีโปรไฟล์ที่ผู้คนสามารถนำไปอวดกับเพื่อน ๆ ของพวกเขา และกลับเข้าไปรับชมอยู่ตลอดเวลา จำเป็นจะต้องมีบัญชีที่น่าสนใจที่สามารถเรียนรู้จากมันได้ ให้การยกย่อง และใช้เป็นแบบอย่าง

หนังสือเล่มที่คุณถืออยู่ในขณะนี้ ขอเชิญชวนให้คุณเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของพวกเขาเหล่านั้น

คนที่อยู่เบื้องหลังบัญชีบนอินสตาแกรมที่ยอดเยี่ยมจะมีระบบระเบียบและมีผลงานเป็นจำนวนมาก ซึ่งไม่มีอะไรที่สามารถหลีกเลี่ยงความจริงเหล่านี้ได้ พวกเขามีระบบหรือกระบวนการ และพวกเขาไม่รู้ลึกลับเหนือบ่ากว่าหน้า การเรียนรู้และทดลอง สิ่งบัญชีเหล่านี้มีเหมือนกันกับบัญชีของคุณก็คือพวกเขาเริ่มต้นจากยอดผู้ติดตามทั้งหมดศูนย์คนและภาพถ่ายทั้งหมดศูนย์ภาพ หลังจากจุดนี้คือความเชี่ยวชาญ การใช้งาน และความตั้งใจ ที่ถูกสนับสนุนโดยผลิตภัณฑ์หรือวัตถุประสงค์ที่ดีเยี่ยม

ในส่วนนี้ก็คือความรู้ แผนงาน และแรงบันดาลใจที่คุณจะใช้ในการทำวิธีการต่าง ๆ ของพวกเขา และสร้างความสำเร็จให้กับอินสตาแกรมของคุณเอง

ตัวอย่าง

ถ้าอย่างนั้นแล้วฉันเป็นใครที่จะมาบอกคุณในเรื่องนี้ล่ะ อย่างแรกเลยฉันเป็นมืออาชีพทางด้านสื่อสังคมออนไลน์ตั้งแต่ปี ค.ศ. 2011 องค์กรต่าง ๆ ตั้งแต่บริษัทสตาร์ทอัพ (Start-up) ไปจนถึงบริษัทดาวเด่นระดับโลก และบริษัทต่าง ๆ ได้ใช้คำแนะนำของฉันในการทำสื่อสังคมออนไลน์ให้เป็นปัจจัยหลักในการผลักดันการเติบโตของพวกเข การเติบโตทางด้านยอดขาย อิทธิพลทางการโน้มน้าว (Influence) และฐานข้อมูลต่าง ๆ ฉันมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นอย่างสม่ำเสมอในเรื่องเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันกับสำนักพิมพ์ทั่วโลก และฉันได้สร้างทีมผู้จัดการ ครูฝึก และผู้ให้คำปรึกษาในเรื่องสื่อสังคมออนไลน์ที่ดีเยี่ยม ซึ่งก็เป็นกลุ่มคนที่

บริหาร ฝึกฝน และสอนวิธีการต่าง ๆ ของเรานั้นเอง

บริษัทดิจิทัลเอเจนซีที่ฉันบริหารงานอยู่ได้แนะนำแนวทางให้กับ บัญชีบนอินสตาแกรมที่เริ่มต้นจากศูนย์ไปจนถึงจุดสูงสุดโดยมีพื้นฐานมาจากหลักการและการฝึกฝนที่คุณสามารถพบเห็นได้โดยทั่วไป ทีมงานของฉันสร้างแผนการดำเนินงานจากจุดเริ่มต้น บริหารขั้นตอนที่มีความยุ่งยากให้กับบริษัทต่าง ๆ ให้คำปรึกษากับนักการตลาด และสวดส่องหาข้อแก้ไขเล็กน้อย ซึ่งเมื่อนำมารวมกันก็สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงอันยิ่งใหญ่ได้ เราต้องปวดหัวในเรื่องของอัลกอริทึม (Algorithm) และให้การสนับสนุนกับแคมเปญมากมาย เราได้เห็นรูปแบบของความสำเร็จเหล่านั้น

เช่นเดียวกับคุณ ฉันก็ยังคือนักเรียนในเรื่องสื่อสังคมออนไลน์ ยังต้องศึกษา ทดลอง และคิดหาวิธีการที่ฉันจะทำให้แบรนด์ของลูกค้าทุกคนมีการเติบโตโดยใช้วิธีคิดในมุมมองของการค้ากับกิจกรรมต่าง ๆ บนสื่อสังคมออนไลน์อยู่ตลอดเวลา

กฎทั้ง 125 ข้อที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้จะมอบรูปแบบที่ทำได้จริงให้กับคุณเพื่อที่จะนำไปใช้ในการปฏิบัติงาน โปรไฟล์ทั้งแปดโปรไฟล์ของผู้สนับสนุน (Contributor) ที่จะช่วยให้คุณเห็นภาพได้ชัดเจนยิ่งขึ้น สร้างแรงบันดาลใจ และย้ำเตือนกับคุณว่าทุกอย่างนั้นมีความเป็นไปได้ ในขณะที่ที่คุณอ่านโปรไฟล์ของผู้สนับสนุน ให้สังเกตดูว่าอะไรคือสิ่งที่ทำให้คุณมี

ความสนใจในเรื่องราวของพวกเขา แม้ว่าน้อยคนนักที่อาจจะพูดอย่างตรงไปตรงมาในเรื่องนี้ มันมีความชัดเจนว่าความสำเร็จส่วนใหญ่ของพวกเขาที่เกิดขึ้นบนอินสตาแกรมนั้นขึ้นอยู่กับความสม่ำเสมอและความทะเยอทะยาน

เบื้องหลังของทุกแบรนด์บนอินสตาแกรมที่ยอดเยี่ยมคือข้อเสนอทางผลิตภัณฑ์ที่แข็งแกร่ง “ผลิตภัณฑ์” ที่กล่าวถึงอาจจะมาในรูปแบบดิจิทัลหรือรูปแบบสิ่งของที่จับต้องได้ มันอาจจะเป็นการบริการหรือทีมงานของคุณ ผลิตภัณฑ์ที่กล่าวถึงอาจจะเป็นวัตถุประสงค์ในการเปลี่ยนแปลงบางสิ่งบางอย่าง หรือจุดประสงค์เพื่อการเรียนรู้หรือความบันเทิง มันอาจจะเป็นแบรนด์ของคุณเองก็ได้ ใจกลางของผลิตภัณฑ์ที่กล่าวถึงคือพื้นฐานที่จะถูกนำไปพัฒนาด้วยคำแนะนำที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้

ในทศวรรษของหนังสือเล่มนี้ ฉันจะให้คำแนะนำกับคุณผ่านมุมมองของความสำเร็จทางด้านอินสตาแกรม ซึ่งจะแยกเป็นส่วนของกลยุทธ์ (Strategy) เนื้อหา (Content) ชุมชน (Community) และการเติบโต (Growth)

ในส่วนของกลยุทธ์คือสิ่งที่จะสร้างความชัดเจนว่าอินสตาแกรมนั้นอยู่ในส่วนใดของแผนการตลาดของคุณ การสร้างเป้าหมายต่าง ๆ และกำหนดว่าความสำเร็จจะมีรูปร่างหน้าตาเป็นอย่างไร ในส่วนของเนื้อหาอันมีไว้สำหรับการสร้างแนวคิดและการพัฒนาระบบต่าง ๆ ในการสร้าง (Create) และแชร์ (Share) เนื้อหาที่ยอดเยี่ยม ซึ่งประกอบไปด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่คุณ

ไม่เคยคาดคิดมาก่อน ชุมชนคือสถานที่ที่คุณจะได้รับความสนใจจนกลายเป็นสิ่งมีค่าเป็นอย่างมากต่อผู้ชมของคุณ ความมุ่งมั่นในการสร้างการเติบโตคือสิ่งที่จะพัฒนาทุกปัจจัยที่คุณสามารถทำได้จวบจนถึงปัจจุบัน และจะนำบัญชีของคุณก้าวกระโดดขึ้นไปอีกขั้นหนึ่ง จะมีส่วนพิเศษส่งท้ายในเรื่องของสุขภาพ (Health) เพื่อที่จะทำให้คุณมั่นใจในการบริหารงานบนอินสตาแกรมของคุณ และไม่ใช่ในทางตรงกันข้าม

ฉันแนะนำให้อ่านกฎต่าง ๆ ในปริมาณเพียงเล็กน้อยในช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น หลังจากนั้นให้หยุดพักเพื่อที่จะใช้กฎเหล่านี้กับบัญชีบนอินสตาแกรมของคุณ หยิบสมุดจดมาไว้ข้างตัว หากมีกฎข้อใดข้อหนึ่งโดยเฉพาะที่ไม่สามารถปรับใช้ได้กับบัญชีของคุณ คุณก็แค่ข้ามไปยังกฎข้อต่อไป แต่พยายามเปิดใจและพร้อมที่จะเรียนรู้ จงทำสิ่งต่าง ๆ บนพื้นฐานของคำติชมที่เกิดขึ้นภายในชุมชนและผลลัพธ์ที่ได้รับจากบัญชีของคุณมากกว่าที่จะใช้การคาดคะเนสิ่งที่จะเกิดขึ้นหรือยึดในสิ่งที่ได้คาดหวังก่อนไว้ กำหนดเป้าหมายในการเป็นจุดเด่นมากกว่าพยายามที่จะทำตามกระแส

อินสตาแกรมมักจะมีการทดลองฟีเจอร์ (Feature) ใหม่ ๆ ก่อนที่จะนำฟีเจอร์ที่ดีที่สุดมาปรับใช้กับผู้ใช้งานทุกคน ซึ่งมีอยู่ประมาณ 500 ล้านคนที่ใช้แพลตฟอร์มนี้ในทุกวัน มีความเป็นไปได้ว่าในอนาคตอาจจะมีการยกระดับเครื่องมือในการวิเคราะห์ซึ่งจะมีการปรับตัวให้คล้ายคลึงกับแพลตฟอร์มในการซื้อขายสินค้า และวิธีการที่เพิ่มขึ้นในการบริการและสื่อสารกับชุมชน อย่างไรก็ตาม ลักษณะและพื้นฐานของแพลตฟอร์มก็ยังคง

คงเหมือนเดิม อินสตาแกรมต้องการเบรนต์ อินฟลูเอนเซอร์ และผู้บริโภ
ที่จะใช้เวลามากขึ้นเรื่อย ๆ บนอินสตาแกรมเช่นเดียวกัน เพราะฉะนั้น
ทุกวิวัฒนาการที่เกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มนั้นถูกสร้างขึ้นมาสำหรับเป้าหมายนี้

ในขณะที่เราไม่สามารถคาดเดาความเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้น
บนอินสตาแกรม ฉันสามารถแนะนำให้คุณเข้าไปใช้ฟีเจอร์ใหม่ ๆ และ
พร้อมที่จะทดลองโดยให้คำนึงถึงปัจจัยทางด้านการค้าขายอยู่ตลอดเวลา
ให้มีความพร้อมเพื่อที่จะปรับใช้ฟีเจอร์ใหม่กับกลยุทธ์ของคุณหากฟีเจอร์
นั้นมีความสอดคล้องกับเบรนต์และเสียง และเป็นที่ได้รับความนิยม
เป็นอย่างสูง คุณสามารถที่จะทราบถึงฟีเจอร์ใหม่ ๆ เป็นคนแรกโดยการ
ติดตาม @InstagramForBusiness บนอินสตาแกรม

ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาใดก็ตาม ฟีเจอร์ที่กล่าวไว้ภายในหนังสือเล่มนี้
อาจจะถูกนำออกไปจากแพลตฟอร์มนี้แล้ว ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นฉันคงทำได้แค่
กล่าวคำขอโทษอย่างไรก็ตาม จุดประสงค์ของแต่ละฟีเจอร์ก็ยังมีหลักการที่
สำคัญอยู่นั่นคือการหาทางเพื่อให้บริการชุมชน การสรรหาวิธีการในการเพิ่ม
มูลค่า และการหาข้ออ้างเพื่อที่จะทำให้เกิดการมีส่วนร่วม

ผู้ชมกำลังรอคอยที่จะได้ยินจากคุณ หากคุณมีความภูมิใจใน
ผลิตภัณฑ์ ตอนนี้คุณมีความพร้อมที่จะพบปะกับผู้คนมากมาย และนี่คือ
วิธีการที่คุณสามารถทำได้ เรามาเริ่มกันเลยดีกว่า

ตัวอย่าง

บทที่หนึ่ง

แนวทาง

ทางกลยุทธ์

ตัวอย่าง

ในส่วนแรกของหนังสือเล่มนี้จะถูกใช้ไปกับการทำให้บัญชีบนอินสตาแกรมมีความเหมาะสมมากที่สุดที่จะได้รับความสำเร็จในระยะยาวด้วยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง คุณสามารถสร้างตัวตนบนอินสตาแกรมที่น่าเกรงขามและสร้างแบรนด์ที่มีความหมายเช่นเดียวกับความหมายของตัวเอง

บัญชีของคุณและทุกอย่างที่ถูกแชร์ควรจะส่งเสริมให้เห็นถึงภาพใหญ่ เพราะฉะนั้นคุณจำเป็นต้องสร้างความชัดเจนให้กับภาพใหญ่นั้น และสร้างบัญชีที่สามารถทำให้คุณไปถึงจุดจุดนั้นได้ ด้วยเหตุผลนี้คุณจึงจำเป็นต้องมีกลยุทธ์

ทำไมถึงต้องใช้กลยุทธ์

แนวทางทางกลยุทธ์มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งถ้าหากคุณต้องการสร้างตัวตนบนอินสตาแกรมอย่างจริงจัง เพราะว่ามันจะสร้างแนวทางในการทำงานที่เกิดขึ้นจากภายใน การทราบว่าอะไรคือความหมายของแบรนด์และจุดหมายที่คุณต้องการที่จะไปให้ถึง จะทำให้กิจกรรมบนสื่อสังคมออนไลน์ของคุณแสดงออกถึงความพยายามในการมีตัวตนและสามารถทำให้คุณผลักดันให้เกิดกิจกรรมออนไลน์ต่าง ๆ ได้มากยิ่งขึ้น

ในเรื่องของ “กลยุทธ์” ฉันไม่ได้หมายถึงยุทธวิธีโดยเฉพาะที่จะทำให้ได้รับความสำเร็จอย่างรวดเร็ว แต่มันคือการสร้างพื้นฐานสำหรับความสำเร็จในระยะยาว ตั้งแต่การกำหนดรูปภาพของโปรไฟล์ไปจนถึงการเลือกฟิลเตอร์ที่เหมาะสม มันควรแสดงให้เห็นเป็นรูปร่างของตัวตนทั้งหมดบนอินสตาแกรมของคุณและผลลัพธ์ที่คุณต้องการจะเกิดขึ้นกับบัญชีสำหรับแบรนด์หรือธุรกิจของคุณเอง

การตั้งเกณฑ์เปรียบเทียบระหว่างจุดที่คุณยืนอยู่ในปัจจุบันกับจุดหมายปลายทางคือสิ่งที่สำคัญที่สุด คุณอาจจะไม่ทราบว่าบัญชีของคุณได้เดินทางมาไกลเท่าไรจนกว่าคุณสามารถจะมองย้อนกลับไปที่จุดเริ่มต้นได้ การเติบโตของยอดไลค์ ยอดผู้ติดตาม และปริมาณความคิดเห็น จะกลายเป็นบรรทัดฐานให้กับคุณ แต่การปรับใช้ยุทธวิธีและการเฝ้าตรวจสอบปัจจัยเหล่านี้จะทำให้คุณมั่นใจว่ามันสามารถที่จะเดินทางต่อไปได้

แน่นอน การทำให้บัญชีบนอินสตาแกรมมีการเติบโตโดยไม่ใช้กลยุทธ์นั้นมีความเป็นไปได้ แต่ไม่ใช่ในขณะที่กำลังพยายามสร้างโอกาสสูงสุดซึ่งมีความเหมาะสมกับการเติบโต คุณจะได้เห็นจากกรณีศึกษาต่างๆ มาโดยตลอดว่าแม้ว่าบัญชีบนอินสตาแกรมที่เริ่มต้นโดยไม่มีแผนการหรือที่มีแนวทางแบบกระจายกระจาย ก็ยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช้กลยุทธ์ในช่วงใดช่วงหนึ่งของการเดินทางของพวกเขา

หากไม่มีการพิจารณาในเรื่องอัตลักษณ์ของบัญชี มันง่ายมากที่คุณจะหมกมุ่นอยู่บนแพลตฟอร์มนี้โดยไม่ได้ใช้เวลาให้เกิดประโยชน์หรือประสิทธิภาพอะไรเลย กลยุทธ์จะเป็นสิ่งที่ทำให้คุณอยู่ในเส้นทางและถ้าหากสิ่งต่าง ๆ ไม่ได้เป็นไปตามแผนที่วางเอาไว้ อย่างน้อยคุณก็จะมีสมาธิว่าสิ่งใดที่คุณได้ลงมือทำไปแล้วบ้าง ซึ่งก็จะทำให้คุณสามารถปรับเปลี่ยนสิ่งเหล่านั้นได้

สี่ขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์ ที่มีประสิทธิภาพ

ในบทนี้จะถูกแบ่งเป็นทั้งหมดสี่ส่วนดังนี้

1. การสร้างเป้าหมาย
2. การสร้างโปรไฟล์ที่มีความเหมาะสมมากที่สุด
3. แปรนัยและการสร้างแปรนัย
4. โทณเสียง

ส่วนต่าง ๆ เหล่านี้จะมีเชื่อมโยงจากส่วนหนึ่งไปสู่ส่วนอื่น ๆ และ
ผลรวมของทั้งหมดก็จะสร้างพื้นฐานที่สามารถทำให้คุณประสบความสำเร็จ
ได้

การสร้างเป้าหมาย

สิ่งนี้หมายถึงวัตถุประสงค์ของบัญชี ซึ่งจะช่วยให้คุณระบุทิศทางที่คุณต้องการจะไป

การสร้างโปรไฟล์ที่มีความเหมาะสมมากที่สุด

เมื่อคุณมีเป้าหมายอยู่ในใจ คุณสามารถที่จะสร้างโปรไฟล์ของคุณให้มีความเหมาะสมมากที่สุด นั่นคือวิธีการที่คุณกำหนดลักษณะของตนเอง ดึงดูดความสนใจจากกลุ่มผู้ชม กลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม และแสดงจุดเด่นของแบรนด์คุณ

แบรนด์และการสร้างแบรนด์

แบรนด์และการสร้างแบรนด์ของคุณคือรูปแบบของทุกอย่างที่สามารถมองเห็นและรู้สึกได้โดยผู้ใช้งาน จุดแข็งของแบรนด์จะเป็นสิ่งที่บ่งบอกว่าโลกออนไลน์จะมีมุมมองกับคุณอย่างไร

โทนเสียง

นี่คือวิธีการที่คุณ “พูด” หรือ “เสียง” ของคุณบนอินสตาแกรม มันคือส่วนสำคัญของอัตลักษณ์เพราะว่าวิธีการที่คุณสื่อสารก็ยังคงเป็นส่วนหลักที่มีความสำคัญบนแพลตฟอร์มนี้ แม้ว่าเนื้อหาส่วนใหญ่ของคุณจะมีพื้นฐานมาจากรูปภาพ

การสร้างเป้าหมาย

เกือบทุกบทความหรือหนังสือที่เกี่ยวกับวิธีการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จจะพูดถึงความสำคัญในเรื่องของเป้าหมาย และอินสตากลุ่มก็ไม่ได้มีความแตกต่างกัน เป้าหมายจะแสดงให้เห็นถึงแนวทางทางกลยุทธ์ของคุณ เป้าหมายเหล่านี้จะช่วยกำหนดแผนการในช่วงเวลาหลายสัปดาห์หรือหลายเดือนที่กำลังจะเกิดขึ้น และช่วยคุณในการตัดสินใจเกี่ยวกับเนื้อหาที่กำลังจะถูกโพสต์ เป้าหมายเหล่านี้ยังกำหนดวิธีการในการสร้างบัญชีและการปฏิบัติงานของคุณ เป้าหมายคือจุดเริ่มต้นของทุกสิ่งทุกอย่าง

การรู้ว่าจุดหมายปลายทางของคุณอยู่ที่ใดไม่ใช่ข้อกำหนดเบื้องต้นในการเดินทางไปในทิศทางที่ถูกต้องเสมอไป แต่มันมีส่วนช่วยป้องกันไม่ให้คุณเดินหลุดออกจากทางนั้นอย่างสิ้นเชิงหรือเดินอ้อมไปในทางที่มีระยะยาวมากเกินไป เป้าหมายที่มีการกำหนดเวลาจะช่วยให้คุณมีวิธีการในการวัดผลในเรื่องความก้าวหน้าของคุณ ซึ่งสามารถใช้เป็นเกณฑ์ในการเปรียบเทียบกับผลงานที่ผ่านมาหรือบัญชีที่มีความคล้ายคลึงกันหรือบัญชีของคุณคู่แข่ง บัญชีของคุณอาจจะมีการเติบโต แต่ว่าอัตราการเติบโตที่เกิดขึ้นในปัจจุบันมีความรวดเร็วกว่าเมื่อเดือนที่ผ่านมาหรือไม่ บัญชีของคุณมีอัตราการเติบโตที่รวดเร็วเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ใกล้เคียงที่สุดหรือไม่

นอกเหนือจากประโยชน์ที่ได้รับจากการมีเป้าหมายในการทำงานเพื่อที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ ขั้นตอนในการสร้างเป้าหมายจะทำให้คุณใช้ความคิดอย่างระมัดระวังว่าสิ่งใดที่มีความสำคัญสำหรับคุณ มันทำให้คุณพิจารณาบทบาทของอินสตากลุ่ม และบทบาทของอินสตากลุ่มที่จะทำให้

แบรนด์ของคุณประสบความสำเร็จ ความสำเร็จมีความเป็นเอกลักษณ์ที่แตกต่างกันออกไปสำหรับทุกคน และถึงแม้ว่าคุณได้ระบุหน้าตาของความสำเร็จเอาไว้แล้ว คุณจะทราบได้อย่างไรว่าคุณได้เดินทางถึงจุดนั้น

เมื่อเป้าหมายของคุณได้ถูกสร้างเอาไว้ เป้าหมายเหล่านี้จะเป็นหนทางให้กับคุณเป็นอย่างดีในการวิเคราะห์ความก้าวหน้าและเฝ้าสังเกตความสำเร็จที่กำลังจะเกิดขึ้น เมื่อคุณมีเป้าหมายและเวลาที่ได้ถูกกำหนดเอาไว้แล้ว คุณสามารถตัดสินใจว่าสิ่งใดที่ทำแล้วเกิดผลดี สิ่งใดที่ทำแล้วจะไม่เกิดผลดี และสิ่งใดคือวิธีการในการปรับเปลี่ยนแนวทางที่อาจทำได้ แรงขับเคลื่อนและความยืดหยุ่นจะสามารถเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อคุณมีผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากความพยายามและความสำเร็จในอดีต

การสร้างและการติดตามผลงานของเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้จะทำให้เกิดความสอดคล้อง ต่อเนื่อง และน่าเชื่อถือสำหรับกลยุทธ์ทางอินสตาแกรมของคุณ มันจะช่วยทำให้คุณมีความเป็นระเบียบและดำเนินงานได้ตามเป้าหมายแม้ว่าในเวลาทั้งหลาย ๆ อย่างอาจจะไม่ได้เป็นไปตามแผนการที่ได้ถูกกำหนดเอาไว้ แท้จริงแล้วความสามารถในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และการสร้างแนวคิดใหม่ ๆ ในขณะที่กำลังดำเนินงานไปตามเป้าหมายเดิมคือทักษะที่มีมูลค่าเป็นอย่างมาก

การพัฒนาเป้าหมาย

การสร้างเป้าหมายที่ถูกแบ่งและมีความแตกต่างกันสำหรับเป้าหมายระยะสั้น กลาง และยาวจะช่วยสร้างความกระจ่งให้กับคุณเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่คุณต้องการในแต่ละช่วงเวลา และทำให้คุณดำเนินงานได้ตามแผนที่วางเอาไว้

เป้าหมายระยะยาว : วาดภาพใหญ่

ลองวาดภาพสิ่งที่คุณคิดไว้ในอนาคต คุณอยู่ที่ใด คุณกำลังทำอะไร การใช้ชีวิตประจำวันของคุณเป็นอย่างไร ความสำเร็จของคุณในอนาคตมีรูปแบบเป็นอย่างไร คุณสามารถจับมันลงมือได้ คุณวาดภาพนั้นได้ คุณยังสามารถสร้างวิสัยทัศน์กว้าง ๆ ไปได้

ตอนนี้ ลองนึกถึงบัญชีบนอินสตาแกรมในอนาคตของคุณ มันมีหน้าตาแบบใด มียอดผู้ติดตามอยู่เท่าไร คุณกำลังโพสต์อะไรอยู่ กลุ่มคนในลักษณะใดที่กำลังเข้ามามีส่วนร่วมกับคุณ คุณใช้เวลามากเท่าไรบนอินสตาแกรม ลักษณะความคิดเห็นแบบใดที่คุณได้รับจากโพสต์หรือสตอรี่ของคุณ

เป้าหมายระยะสั้นและกลาง : ถามคำถาม

ถึงจุดนี้ คุณสามารถที่จะคิดในเรื่องเป้าหมายที่ปลีกย่อยลงมา ซึ่งเป็นสิ่งสามารถบริหารจัดการได้ง่ายขึ้น มันจะเป็นสิ่งที่จะทำให้คุณเดินทางไปสู่จุดที่คุณวางแผนเอาไว้ได้

มูลค่าเชิงเปรียบเทียบ

ให้ระลึกถึงบทบาทของอินสตาแกรมในชีวิตของคุณ และมันมีส่วนช่วยเหลือคุณได้อย่างไรในเรื่องของการค้าขาย ไม่ใช่ทุกอย่างที่คุณทำบนแพลตฟอร์มนี้จำเป็นจะต้องทำเงินให้กับคุณ แต่มันอาจช่วยสร้างมูลค่าให้กับคุณแม้ว่าจะเป็นแค่ในระยะยาวก็ตาม สิ่งที่เข้ามารบกวนที่เกิดขึ้นบนโลกออนไลน์และจากส่วนธุรกิจจะทำให้คุณเสียสมาธิกับหน้าที่ของคุณ เพราะฉะนั้นมันมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งที่จะหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์กับเป้าหมายของคุณนั่นเอง