



از کجا مشتری بیاریم وقتی اینستاگرام جواب نمی‌دهد؟

از کجا مشتری بیاریم وقتی اینستاگرام جواب نمی‌دهد؟

تا همین یکی دو سال پیش، برای خیلی از کسب‌وکارها یک جواب ساده برای جذب مشتری وجود داشت: اینستاگرام. پیج بزن، پست بگذار، استوری بگذار، تبلیغ برو، دایرکت بگیر و بفروش.



اما امروز واقعیت چیز دیگری است.
یا دسترسی محدود شده، یا الگوریتم‌ها تغییر کرده، یا هزینه تبلیغات سر به فلک کشیده، یا اصلاً مخاطب دیگر مثل قبل اعتماد نمی‌کند.

سؤال اصلی خیلی از صاحبان کسب‌وکار این است:
وقتی اینستاگرام جواب نمی‌دهد، از کجا مشتری بیاوریم؟

خبر خوب این است که اینستاگرام تنها کانال جذب مشتری نیست.
خبر بد این است که خیلی‌ها فقط همان یک کانال را بلد بودند.

در این مقاله، واقع‌بینانه و کاربردی بررسی می‌کنیم چه راه‌هایی برای جذب مشتری بدون وابستگی به اینستاگرام وجود دارد.

۱. از کجا مشتری بیاریم: مشکل از اینستاگرام نیست، از وابستگی است

بیشتر کسب‌وکارها نه استراتژی دارند، نه سیستم فروش، فقط «وابسته» هستند.

وابسته یعنی:

• اگر پیج بسته شود، فروش صفر می‌شود.



• اگر تبلیغ نروید، مشتری ندارید.

• اگر الگوریتم تغییر کند، سقوط می‌کنید.

کسب‌وکار سالم، چند کانال جذب مشتری دارد، نه فقط یکی.

۲. سایت و گوگل؛ کانالی که همیشه کار می‌کند

برخلاف اینستاگرام، گوگل فیلتر نمی‌شود، الگوریتمش شفاف‌تر است و کاربرش آماده خرید است.

کسی که در گوگل سرچ می‌کند:

«آموزش فروش تلفنی»

یا

«بهترین مشاور کسب‌وکار»

یک تفاوت بزرگ دارد با کسی که فقط در اینستاگرام اسکرول می‌کند.



او دنبال راه حل است، نه سرگرمی.

چرا سایت و سئو مهم است؟

• مشتری خودش می آید سراغ شما.

• ۲۴ ساعت کار می کند.

• محتوای شما سرمایه بلندمدت است.

• اعتماد بالاتری ایجاد می کند.

اگر فقط ۱۰ مقاله خوب سئو شده داشته باشید، ممکن است هر ماه بدون تبلیغ مشتری بگیرید.

۳. فروش تلفنی؛ کانال فراموش شده اما طلایی

در شرایط بحرانی، یکی از پایدارترین روش ها: تماس مستقیم با مشتری است.



فروش تلفنی یعنی:

• صحبت واقعی

• ارتباط انسانی

• امکان متقاعدسازی

• جواب دادن به اعتراضات

• بستن فروش در همان لحظه

خیلی از برندهای بزرگ، حتی با وجود دیجیتال مارکتینگ قوی، هنوز بخش اصلی فروششان تلفنی است.

چرا؟

چون تلفن:



• اعتماد می‌سازد

• نیاز را دقیق کشف می‌کند

• نرخ تبدیل بالاتری دارد

۴. همکاری با کسب‌وکارهای مکمل

یکی از هوشمندانه‌ترین روش‌های جذب مشتری بدون اینستاگرام:

شراکت استراتژیک

یعنی چه؟

یعنی پیدا کردن کسب‌وکاری که:

• مشتری مشابه شما دارد

• اما رقیب مستقیم شما نیست



مثلاً:

• مدرس زبان + مدرس مهاجرت

• طراح سایت + دیجیتال مارکتر

• مربی فروش + کوچ کسب‌وکار

شما مشتری آن‌ها را معرفی می‌کنید، آن‌ها مشتری شما را.
بدون تبلیغ. بدون الگوریتم. بدون هزینه سنگین.

۵. پیامک و دیتابیس مشتریان قبلی

خیلی از کسب‌وکارها گنج دارند و خبر ندارند:
لیست مشتریان قبلی.

افرادی که:

• قبلاً از شما خرید کردند



• به شما اعتماد داشتند

• شما را می‌شناسند

ارسال پیامک هدفمند، تماس مجدد، ایمیل مارکتینگ یا حتی واتساپ بیزینس می‌تواند فروش ایجاد کند بدون نیاز به جذب مخاطب جدید.

واقعیت مهم:

فروش به مشتری قبلی، ۵ برابر راحت‌تر از فروش به مشتری جدید است.

۶. تولید محتوا خارج از اینستاگرام

اگر محتوا بلدید بسازید، خودتان را محدود به اینستاگرام نکنید.

پلتفرم‌های جایگزین:



• وبلاگ شخصی

• لینکدین

• تلگرام

• یوتیوب

• پادکست

برخلاف اینستاگرام، این فضاها:

• فیلترپذیری کمتر دارند

• عمر محتوا بیشتر است



• مخاطب جدی‌تری دارند

مخصوصاً لینک‌دین برای B۲B و مدیران عالی است.

۷. تبلیغات هدفمند واقعی (نه فقط پیج‌های زرد)

خیلی‌ها می‌گویند «تبلیغ کردیم جواب نداد».
اما معمولاً منظورشان این است:

رفتند پیج فان با فالوور فیک تبلیغ دادند.

تبلیغ مؤثر یعنی:

• سایت‌های تخصصی

• خبرنامه‌ها



• کانال‌های مرتبط واقعی

• تبلیغ کلیکی هدفمند

• همکاری با اینفلوئنسرهای کوچک اما تخصصی

نه پیچی که فقط رقص و جوک می‌گذارد.

۸. حضور فیزیکی و ارتباط انسانی

در دنیای دیجیتال، خیلی‌ها یک چیز را فراموش کردند:
آدم‌ها هنوز حضوری هم معامله می‌کنند.

روش‌های کلاسیک اما مؤثر:

• رویدادها و همایش‌ها

• ورکشاپ‌ها



• جلسات معرفی

• شبکه‌سازی

• معرفی دهان به دهان

به‌خصوص در ایران، رابطه انسانی هنوز نقش بزرگی در فروش دارد.

۹. سیستم داشته باش، نه امید

بزرگ‌ترین اشتباه کسب‌وکارها این است که می‌گویند:

«امیدواریم اینستاگرام درست شود»

کسب‌وکار حرفه‌ای می‌گوید:

«سیستم جذب مشتری می‌سازیم که وابسته به هیچ پلتفرمی



نباشد.»

سیستم یعنی:

• چند کانال ورودی

• فرآیند فروش مشخص

• پیگیری مشتری

• دیتابیس

• اسکریپت تماس

• محتوای هدفمند



نه فقط پست گذاشتن و دعا کردن.

جمع‌بندی: وقتی اینستاگرام جواب نمی‌دهد چه کنیم؟

اگر بخواهیم خلاصه‌ی واقعی بدهیم:

وقتی اینستاگرام جواب نمی‌دهد:

• روی گوگل و سایت سرمایه‌گذاری کن

• فروش تلفنی را جدی بگیر

• با بقیه شراکت کن

• از مشتریان قبلی دوباره بفروش

• محتوا را در چند پلتفرم منتشر کن



• تبلیغ را هدفمند و هوشمند انجام بده

• و مهم‌تر از همه: سیستم بساز، نه وابستگی

حقیقت تلخ اما نجات‌دهنده این است:

اینستاگرام یک ابزار است، نه ستون فقرات کسب‌وکار.

کسب‌وکاری که فقط روی یک ابزار سوار است، دیر یا زود سقوط می‌کند.

کسب‌وکاری که سیستم دارد، حتی در بحران هم مشتری دارد.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.



برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت را دنبال کنید.