

اینستاگرام، شبکه اجتماعی که در این روزها غوغایی به پا کرده است. اینستاگرام یکی از پر استفاده ترین پلتفرم های دنیا است. شبکه اجتماعی که هر چیزی در آن پیدا می شود. بسته به این که به چه چیزهایی علاقه دارید یا حتی اگر قصد کار و فروش دارید می توانید از اینستاگرام استفاده نمایید. در اینستاگرام می توانید محتوای مورد علاقه تان را مشاهده کنید. اینستاگرام شبکه اجتماعی برای اشتراک عکس و ویدئو است. اینستاگرام امکان را به کاربران می دهد که عکس و ویدیوهای خود را در دیگر شبکه های اجتماعی مانند فیس بوک، توییتر، تامبلر و فلیکر به صورت مستقیم به اشتراک بگذارند. کاربران هم چنین می توانند از فیلترهای دیجیتال برای عکس هایشان استفاده کنند. محدودیت اشتراک ویدیو در اینستاگرام ۶۰ ثانیه است. در قابلیت جدید اینستاگرام با نام IGTV می توانید تا 1 ساعت ویدیو را به اشتراک بگذارید. در اینستاگرام می توانید بقیه را فالو کنید و دیگران هم شما را فالو نمایند. اگر نمیدانید فالوور چیست می توانید از لینک استفاده نمایید.

تاریخچه اینستاگرام : در سال 2010 توسط کوین سیستروم و مایک کرایگر ساخته شد و بعد ها توسط کمپانی فیس بوک خریداری شد. اینستاگرام هم اکنون برای پلتفرم های اندروید، آی او اس، ویندوز و تحت وب موجود است. همچنین شما میتوانید در این لینک به صورت کامل به تاریخچه اینستاگرام بپردازید.

بخش دوم : کاربرد های اینستاگرام چیست ؟

در این قسمت کاربرد های اینستاگرام را به صورت کامل توضیح داده ایم!

اینستاگرام در حدود 800 میلیون کاربر فعال در جهان دارد. اینستاگرام در ایران به راحتی جای خیلی از شبکه های اجتماعی را گرفته است!

از وقتی هم که امکان قراردادن ویدیوهای یک دقیقه‌ای فراهم شده است، شاهد محتواهای آموزشی یا سرگرم کننده بسیاری در اینستاگرام هستیم به طوری که خیلی از افراد به صورت جدی اقدام به برنامه‌سازی در اینستاگرام می‌کنند. از دیگر مزیت‌های اینستاگرام این است که شما می‌توانید مشتریان احتمالی شهر یا محله خود را نیز هدف بگیرید، که این برای کسب‌وکارهای محلی یک مزیت و دلیل بازاریابی در اینستاگرام است.

کسب‌وکارها از حضور در اینستاگرام اهداف مختلفی می‌توانند داشته باشند.

۱- برخی کسب‌وکارها با این هدف وارد اینستاگرام می‌شوند تا فرهنگ کاری و پشت صحنه کسب‌وکار خود را به مشتریان نشان دهند و به نوعی ارتباط بهتری با مشتری برقرار کنند و تا حدی افزایش آگاهی از برند نیز داشته باشند.

۲- برخی اینستاگرام را فرصتی برای تثبیت جایگاه برند خود می‌بینند، مثلا شرکتی مثل سامسونگ برای افزایش فروش نیازی به اینستاگرام مارکتینگ ندارد، ولی مایل است که از طریق اینستاگرام افراد را از فعالیت‌های بشر دوستانه خود با خبر کند تا خود را در ذهن مردم به عنوان یک برند متعصب نسبت به انسان‌ها و کره زمین معرفی کند، در واقع از اینستاگرام برای تثبیت جایگاه برند خود استفاده می‌کند.

۳- برخی از کسب‌وکارها با هدف افزایش فروش از اینستاگرام استفاده می‌کنند. در واقع بازاریابی اینستاگرامی را راهی برای افزایش فروش می‌دانند، مثلا یک فروشگاه اینترنتی با قرار دادن آخرین محصولات، محصولات تخفیف خورده و... مشتریان را تشویق به خرید می‌کند.

و بمستران و سئوکاران همواره تلاش می کنند تا بتوانند وب سایت خود را به بهترین شکل ممکن برای موتورهای جستجو بهینه کنند. آن ها برای رسیدن به این هدف از ابزارهای مختلفی و متنوعی استفاده می کنند. یکی از این ابزارها، **گوگل سرچ کنسول** است. این ابزار امکانات مختلفی را در اختیار مدیران سایت قرار داده و استفاده از آن مزایای مختلفی برای سایت به همراه دارد. وجود امکانات متنوع باعث شده تا محبوبیت استفاده از **Search Console** به طرز چشمگیری افزایش پیدا کند.

در حال حاضر وب سایت های بسیار زیادی از این ابزار برای بهبود وضعیت خود استفاده می کنند. **search console** با ارائه خدمات مختلف به شما این امکان را می دهد تا بتوانید وب سایت خود را به خوبی تحلیل و آنالیز کنید. اگر صاحب یک کسب و کار آنلاین هستید و از بسترهای متفاوت همچون وب سایت برای برندینگ و فروش محصولات خود استفاده می کنید، بدون شک با ابزارهای زیادی برای مدیریت کسب و کار خود آشنایی دارید.

در میان هزاران ابزاری که برای مدیریت کسب و کار و بهبود سئو وجود دارد، برخی از آن ها از اهمیت بالاتری برخوردار هستند. به نوعی که بایستی حتما استفاده از آن ها را در دستور کار خود قرار دهید. یکی از بهترین این ابزارها، گوگل سرچ کنسول یا همان گوگل و بمستر تولز سابق است.

یکی از مهم ترین کارهایی که با استفاده از گوگل سرچ کنسول می توان انجام داد، ثبت وب سایت در موتور جستجوی گوگل است. با ثبت یک دامنه و آدرس اینترنتی در گوگل سرچ کنسول، شما در واقع یک سیگنال برای موتورهای جستجو ارسال می کنید. بنابراین خزنده ها و ربات های گوگل یا سایر موتورهای جستجو، متوجه سایت شما شده و محتوای آن را بررسی می کنند.

به عبارت دیگر اگر شما وب سایت خود را در این ابزار قرار داده و ثبت کنید، مطمئنا وب سایت شما برای موتور جستجوی گوگل نیز ثبت شده و ربات های خزنده این موتور جستجو به سراغ وب سایت شما می آیند.

نکته حائز اهمیت این است که اگر در هنگام فرایند خزیدن هر یک از ربات ها و ایندکس کردن مشکلی برای وب سایت شما پیش بیاید، می توانید از طریق ابزار search console برای رفع این مشکل اقدام کنید. گوگل این امکان را فراهم کرده تا اگر نیاز دارید تا بخشی از سایت خود را دوباره ایندکس کنید، از طریق سرچ کنسول این دستور را به ربات های گوگل بدهید.

برخی از پارامترهای مربوط به سئو از طریق سرچ کنسول گوگل قابل ارزیابی و بررسی هستند. یکی از این پارامترها لینک های داخلی و خارجی سایت می باشند.

شما می توانید با استفاده از سرچ کنسول لیست دقیق از لینک سازی های وب سایت خود را پیدا کنید. همچنین با استفاده از گوگل سرچ کنسول می توانید استراتژی دقیقی برای آن به وجود بیاورید.

امکان دیگری که سرچ search console در بخش سئو ارائه می دهد، بررسی کردن و حل مشکلات متداول مربوط به موبایل فرندلی بودن وب سایت و استفاده از فریم ورک amp است.

سرچ کنسول گوگل این قابلیت را به شما می دهد تا بتوانید کلمات کلیدی مرتبط سرچ شده در گوگل را که می تواند به بهبود وب سایت شما کمک کند را شناسایی کنید. با شناسایی کلمات کلیدی وب سایت خود و با سرمایه گذاری بر روی این کلمات کلیدی، به بهبود رتبه و افزایش ترافیک سایت خود کمک کنید.

یکی دیگر از مهم ترین امکانات و ویژگی های سرچ کنسول گوگل، ارائه آمارها و آنالیز های دقیق در بخش های مختلف است. همین موضوع باعث می شود تا مدیران سایت بتوانند با استفاده از این آمارها و آنالیز ها برای بهبود وضعیت سایت خود اقدام کنند.

Google Search Console همواره تلاش می کند تا با ارائه آنالیزهای دقیق به بهبود وضعیت وب سایت شما کمک کند.

با استفاده از این ابزار علاوه بر آنالیز کلی وب سایت، می توانید به صورت انحصاری تک به تک صفحات وب سایت را به صورت جداگانه مورد بررسی قرار دهید تا متوجه شوید هر صفحه، چه میزان بازدیدی داشته است؟ بیشترین و کمترین این بازدید ها در تاریخی بوده است؟ این صفحه چه رتبه ای در صفحه نتایج گوگل دارد و غیره.

با استفاده از ابزار فوق العاده کارآمد سرچ کنسول، می توانید بررسی کنید که چه صفحاتی به وب سایت شما لینک زده اند. بررسی لینک های ورودی به وب سایت شما بسیار موثر است.

زیرا می توانید نقاط مثبت وب سایت و صفحات خود را بررسی کرده و بهبود دهید. می دانید که دریافت بک لینک از سایت های مختلف می تواند تاثی شگفتی بر بهبود وب سایت شما داشته باشد. اما اگر دریافت این بک لینک ها غیر منطقی و زیاد از حد باشد، می تواند به عاملی جهت افت سایت شما بدل شود.

همچنین اگر شما به سایت های مخرب لینک داده و یا از آن ها لینک دریافت کرده باشید، می توانید با استفاده از ابزار سرچ کنسول، آن ها را بررسی کرده و نسبت به مدیریت آن ها اقدام کنید. بدون شک بررسی لینک ها با استفاده از ابزار گوگل سرچ کنسول، یکی از مهم ترین ویژگی ها و امکانات این ابزار رایگان است.

طبق عقیده گوگل در حالت ایده‌آل، سرعت لود وب سایت شما باید ۱ ثانیه و یا کمتر از آن باشد. ابزارهای تجزیه و تحلیل گوگل همچون سرچ کنسول، به شما اجازه می دهند تا بتوانید بررسی کنید که برای افزایش سرعت سایت خود، چه کارهایی را باید انجام دهید. با بررسی خطاهای موجود در سایت خود با استفاده از این ابزار و رفع آن ها، می توانید سرعت بارگذاری وب سایت خود را افزایش دهید.

یکی دیگر از امکانات فوق العاده گوگل سرچ کنسول، ثبت نقشه سایت در گوگل است. با استفاده از این ابزار می توانید نقشه سایت خود را به صورت مشخص تری ثبت کنید. تا موتورهای جستجو و خزنده ها بتوانند با سرعت بیشتری به تمامی صفحات سایت شما خزش کنند.

پیشنهاد می شود در ابتدای کار و پیش از هر چیزی نقشه وب سایت خود را با استفاده از ابزار گوگل سرچ کنسول، در این موتور جستجو به ثبت برسانید.

نقشه سایت راهی برای نمایش بخش های مختلف سایت شما به گوگل است. گوگل بخش های مختلف سایت شما را فهرست بندی کرده و در نتایج جستجو قرار می دهد. البته این در صورتی است که شما نسبت به ثبت نقشه سایت خود در گوگل اقدام کرده باشید.

۸- بررسی سایت از نظر وجود بدافزارها

یکی از امکانات و کاربردهای فوق العاده ابزار گوگل وبمستر تولز یا همان سرچ کنسول کمک به افزایش امنیت بیشتر وب سایت است. هر زمانی که سایت شما در معرض خطر قرار گرفته و یا با یک خطای مهم مواجه شده باشد، از طریق ایمیل و کنسول گوگل، یک پیام در مورد مشکل بوجود آمده دریافت خواهید کرد. معمولا اگر گوگل مشکل امنیتی را پیدا کند، به بازدیدکنندگان وبسایت نیز پیغام هشدار می‌دهد تا از آنها نیز محافظت کند.

علی بابا چین، جهانی از تجارت در دستان جک ما (Jack Ma)!

خرید اینترنتی، سفارش آنلاین و جستجو در سایت‌های مختلف از روتین‌های زندگی امروزه شده است. خیلی از افراد به سایت‌ها و پیج‌های اینستاگرامی اعتماد دارند و لباس، لوازم آرایشی - بهداشتی، لوازم خانگی و حتی تجهیزات الکترونیکی خود را از همین طریق تهیه می‌کنند. همه ما سایت‌های معروف ایران و جهان را می‌شناسیم. اما یکی از اولین کمپانی‌هایی که در این زمینه شروع به کار کرد و توانست در کل دنیا مشتریان و مشاغل را درگیر کند، **سایت علی بابا (Alibaba)** بود. داستان تاسیس این کمپانی و انتخاب اسم توسط مالک شرکت علی بابا چین هم موضوع جالبی است که در این مقاله به اشاره کرده ایم.

راه‌اندازی علی بابا چین، تجارت جهانی جک ما

گروه ALIBABA یا علی بابا چین در سال ۱۹۹۹ توسط فردی به نام جک ما از هانگژو چین که قبلاً معلم زبان انگلیسی بود، تاسیس شد. ۱۷ نفر دیگر هم در این کارآفرینی او را همراهی می‌کردند. این شرکت به عنوان یک پورتال تجارت الکترونیکی B۲B، خرده‌فروشی، اینترنت و فناوری تاسیس شد تا تولیدکنندگان چینی را به خریداران خارجی متصل کند.

خدمات این کمپانی در زمینه فروش از مشتری به مصرف‌کننده (C۲C)، مشاغل به مصرف‌کننده (B۲C) و مشاغل به مشاغل (B۲B) و از طریق پورتال‌های وب بود. خدمات دیگری مثل پرداخت الکترونیکی، موتورهای جستجوی خرید و خدمات رایانش ابری هم ارائه می‌شد. در حال حاضر مجموعه متنوعی از شرکت‌ها در سراسر جهان از بخش‌های تجاری کمپانی علی بابا چین استفاده می‌کنند.

علی بابا از همان ابتدا خیلی جدی و حرفه ای کار خودش را شروع کرد و تصمیم بر توسعه حداکثری این کمپانی داشت تا بتواند به یک تجارت جهانی تبدیل شود.

در همین راستا علی بابا در سال ۲۰۰۳، سرویس تائوبائو (Taobao)، بازار تجارت الکترونیکی C۲C را توسعه داد و در سال ۲۰۰۸ تی مال (Tmall)، یک پلتفرم تجارت آنلاین B۲C با تمرکز بر برندها و خرده‌فروشی آنلاین را ایجاد کرد. وبسایت خرید گروهی و فروش فلش جوهواسوان (Jujuasuan) نیز در سال ۲۰۱۰ برای جمع‌آوری پیشنهادات دیجیتالی توسط علی بابا چین راه‌اندازی شد.

هدف اصلی این کمپانی در ابتدا حمایت از مشاغل کوچک بود. جک ما اعتقاد داشت که اینترنت فرصت رقابت برابر شرکت‌های کوچک با اقتصادهای بزرگ و جهانی را فراهم می‌کند. علی بابا چین همچنین عقیده داشت که تمرکز بر نیازهای مشتریان و حل مشکلات آنها - چه مصرف‌کننده باشند چه تاجر و چه شرکت - در نهایت باعث کسب بهترین نتیجه برای کسب و کار آنها و سود کلان برای کمپانی خودش می‌شود.

ما در دنیایی زندگی میکنیم که تکنولوژی و اینترنت این امکان را به ما می‌دهد تا با مغازه ای کوچک در شهری دور افتاده ارتباط برقرار کنیم و آن را بشناسیم. این موضوع موضوع رقابت را عادلانه تر می‌کند و هر کسب و کاری می‌تواند خود را به بهترین شکل و در حد توانش به جهانیان عرضه کند. علی بابا برای مشاغل کوچکی که امکان بازاریابی دیجیتال به صورت مستقل را نداشتند و یا از پس هزینه آن بر نمی‌آمدند، شرایط خوبی را ایجاد کرده بود.