

آینده ی ترسناک اینستاگرام

کسب درآمد از کاربر

🕒 Story Duration: 4 min

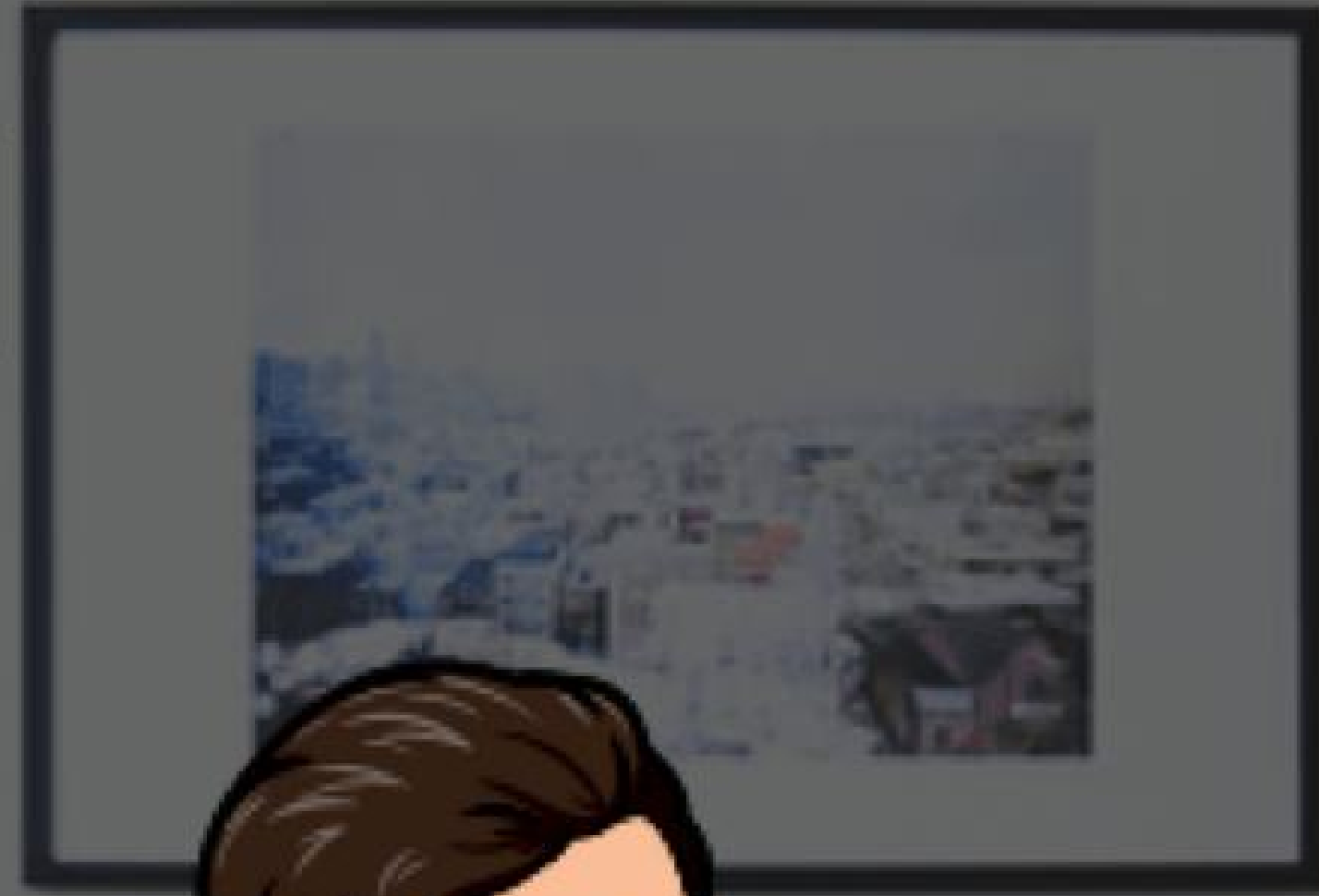


از اروکی های کیبودتو برای دیدن داستان استفاده کنید

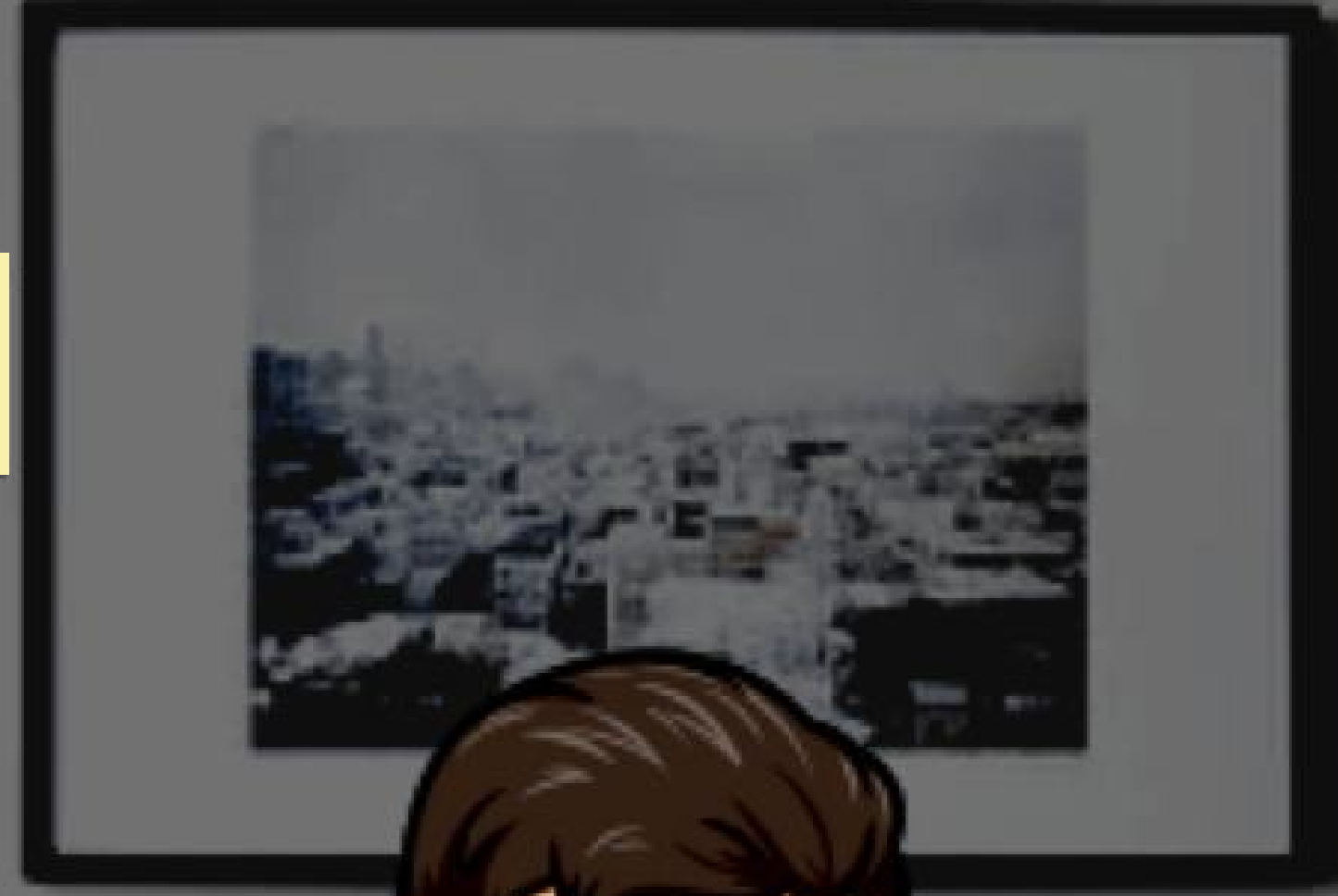
خب من همیشه از وقت گذراندن با افراد
واقعی لذت بردم اما...



بعد از ماه ها قرنطینه...



کم کم داشتتم احساس...



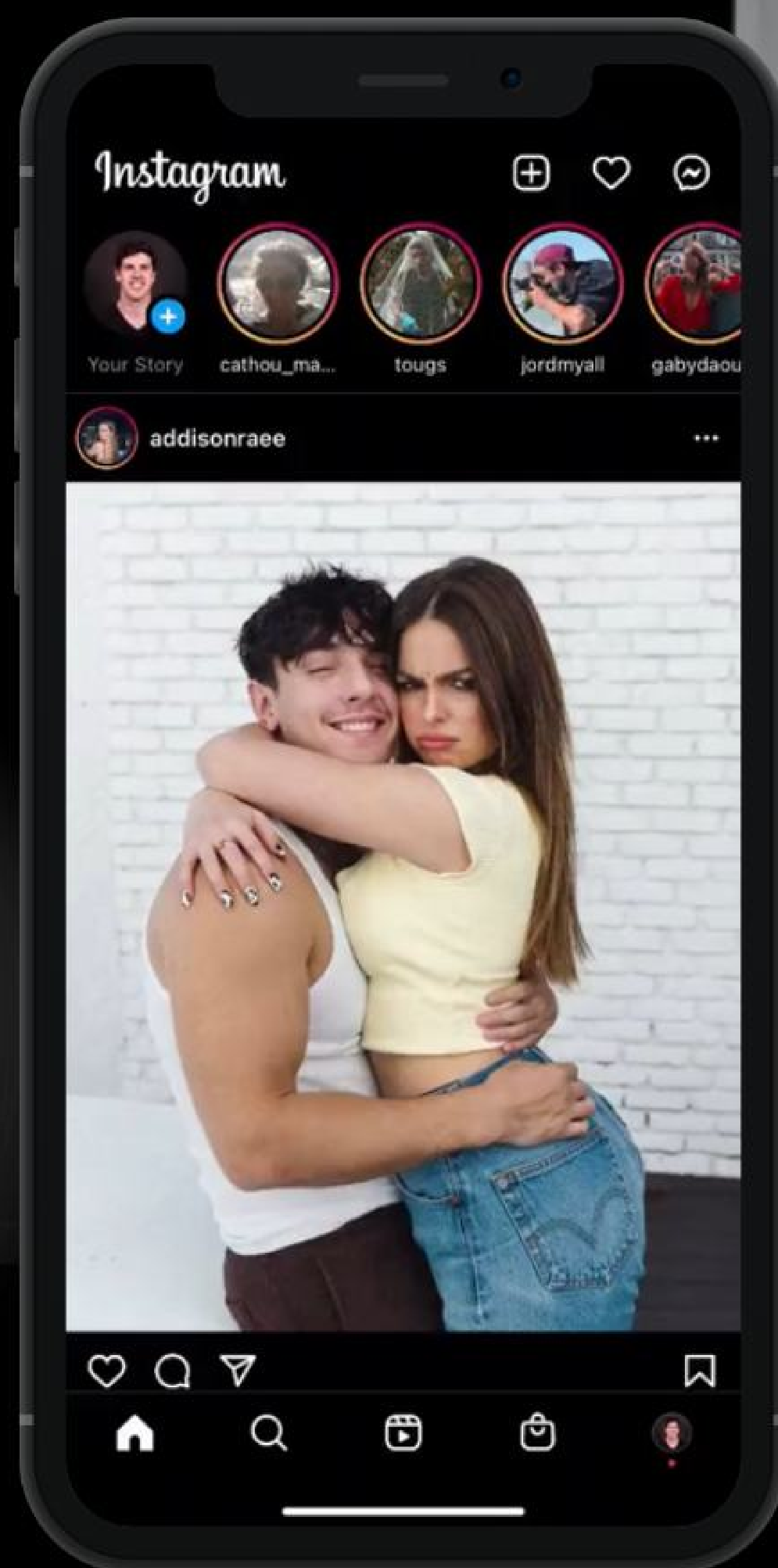
تنهایی می‌کردم..



...پس آرام آرام از سر کسالت شروع به برداشتن
گوشیم کردم تا...



اینستاگرام چک کنم



ودوباره چک کردم...

ودوباره...



"تحریکات درونی"

افراد بر اساس خاطرات یا احساسات خود اقدام می‌کنند.

در این مورد، ناتوانی من در هدایت انرژی‌ام به سمت خواسته‌های خود، باعث شده که به دنبال لذت در جای دیگری باشم.

اینستاگرام همراه مناسبی است زمانی که به دنبال جذابیت می‌گردید (با چند نکته استثنایی)."



from
FACEBOOK

و از اونجایی که زندگی همه در اینستاگرام
به طرز مضحکی عجیبه ...



سخته که خودتو مقایسه نکنی...





اما رقابت با واقیت اینستاگرام غیر ممکن..
مخصوصا وقتی دروهله ی اول
اینجاهستین چون حوصلتون سررفته...!





#PSYCHOLOGY INSIGHT

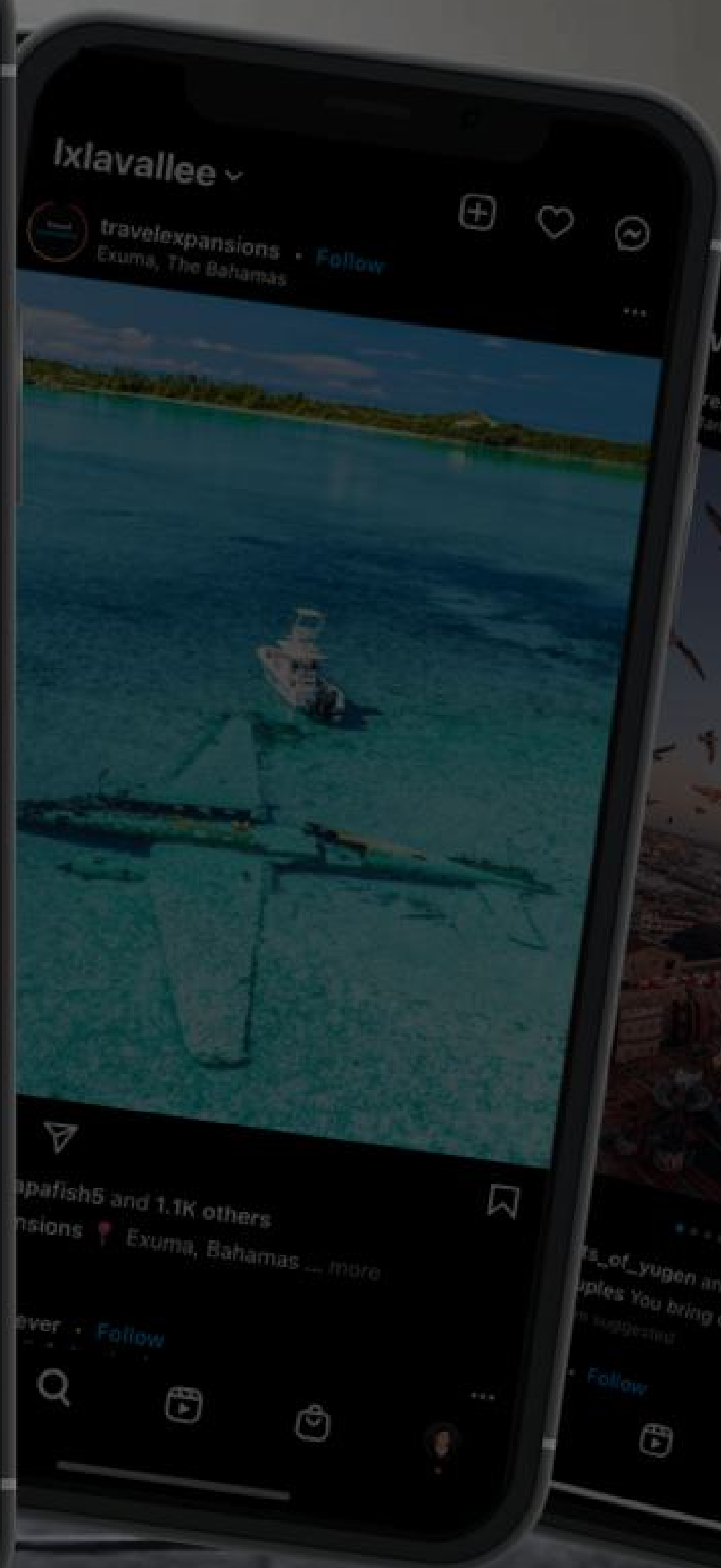
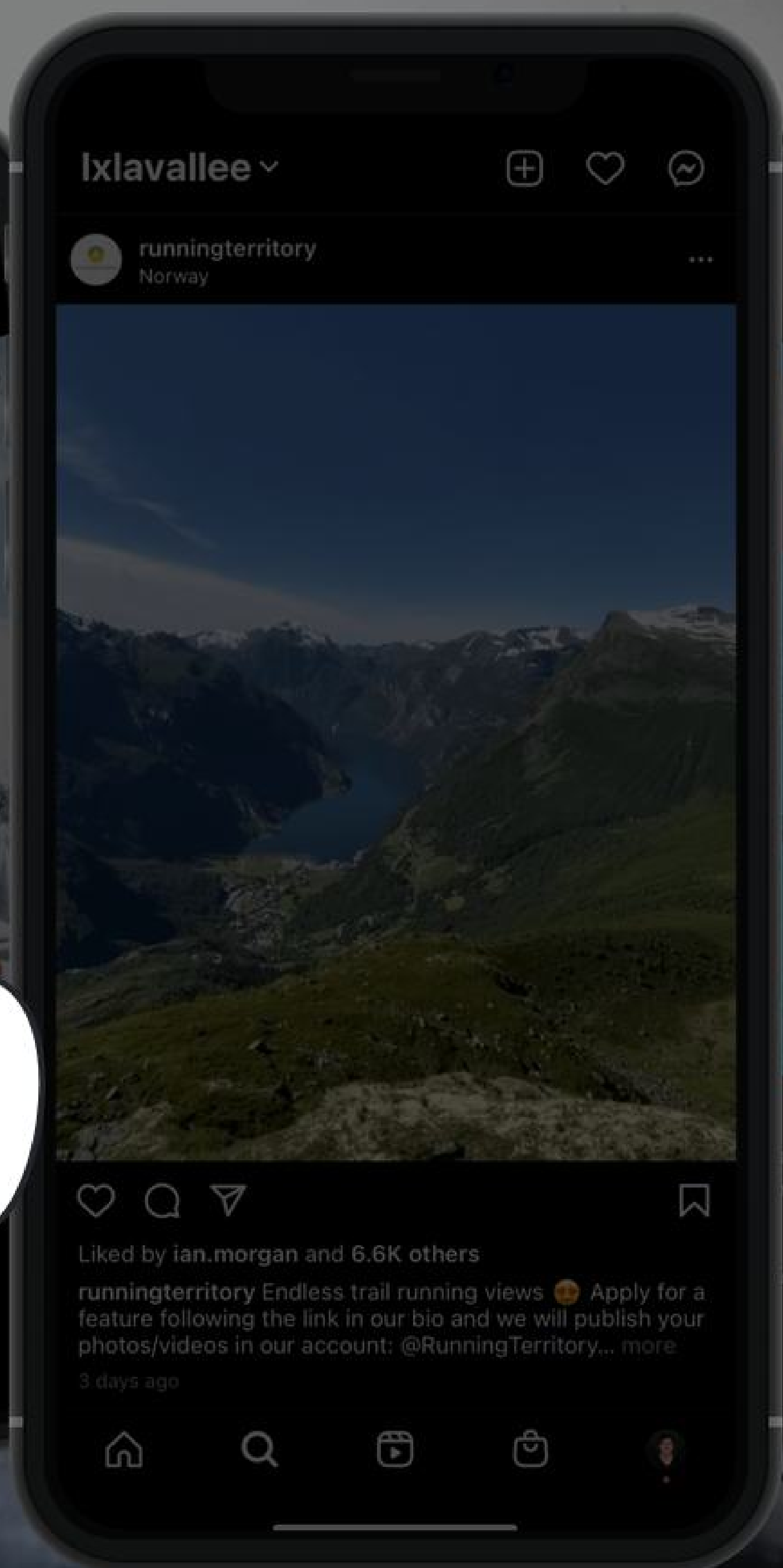
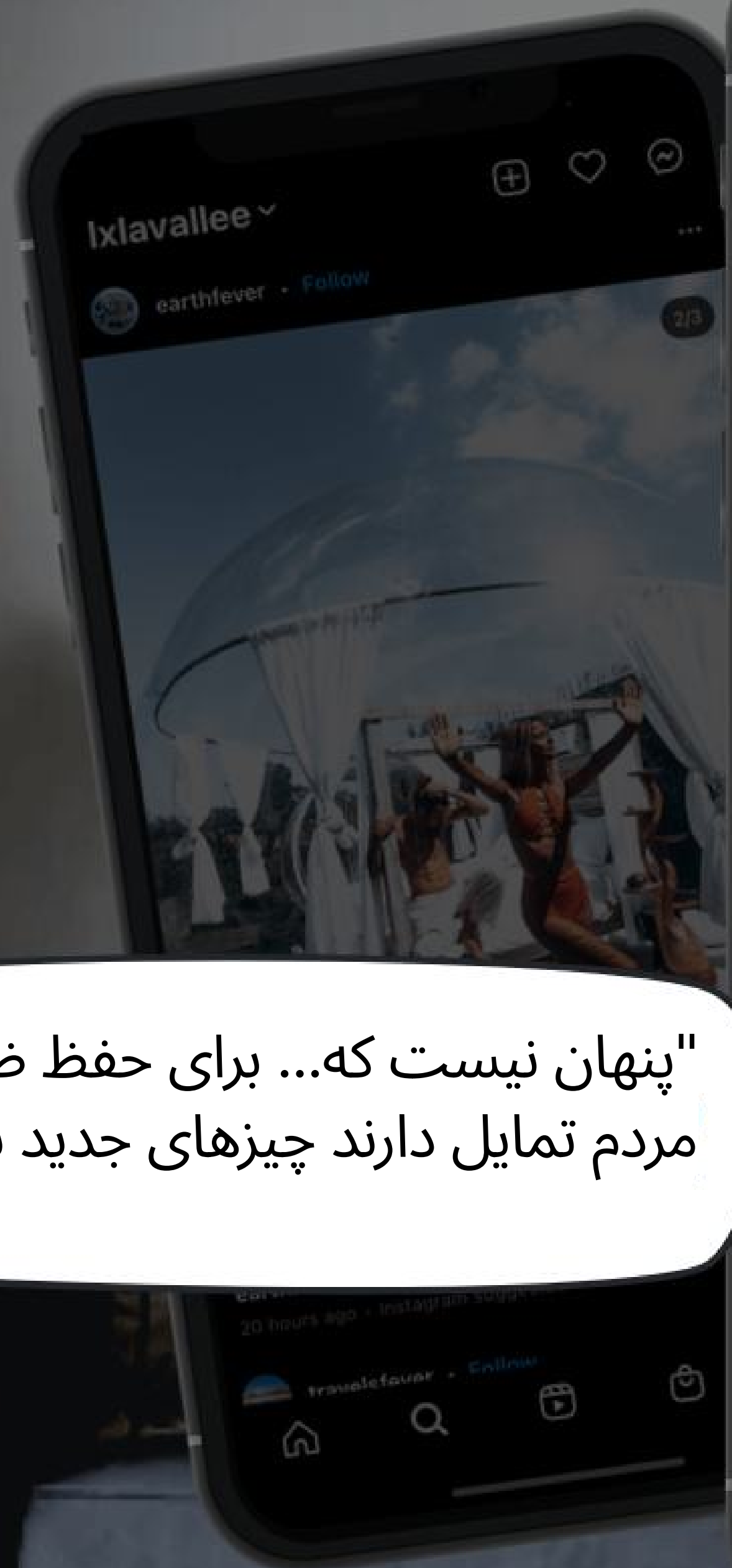
وضعیت اجتماعی

ما به طور مداوم ارزش اجتماعی خود را نسبت به دیگران اندازه‌گیری می‌کنیم. این مهم‌ترین محرک و نیروی انگیزشی رفتار اجتماعی است.

به همین دلیل است که چیزهایی می‌خریم و بهترین جنبه‌های زندگی‌مان را در شبکه‌های اجتماعی به نمایش می‌گذاریم.

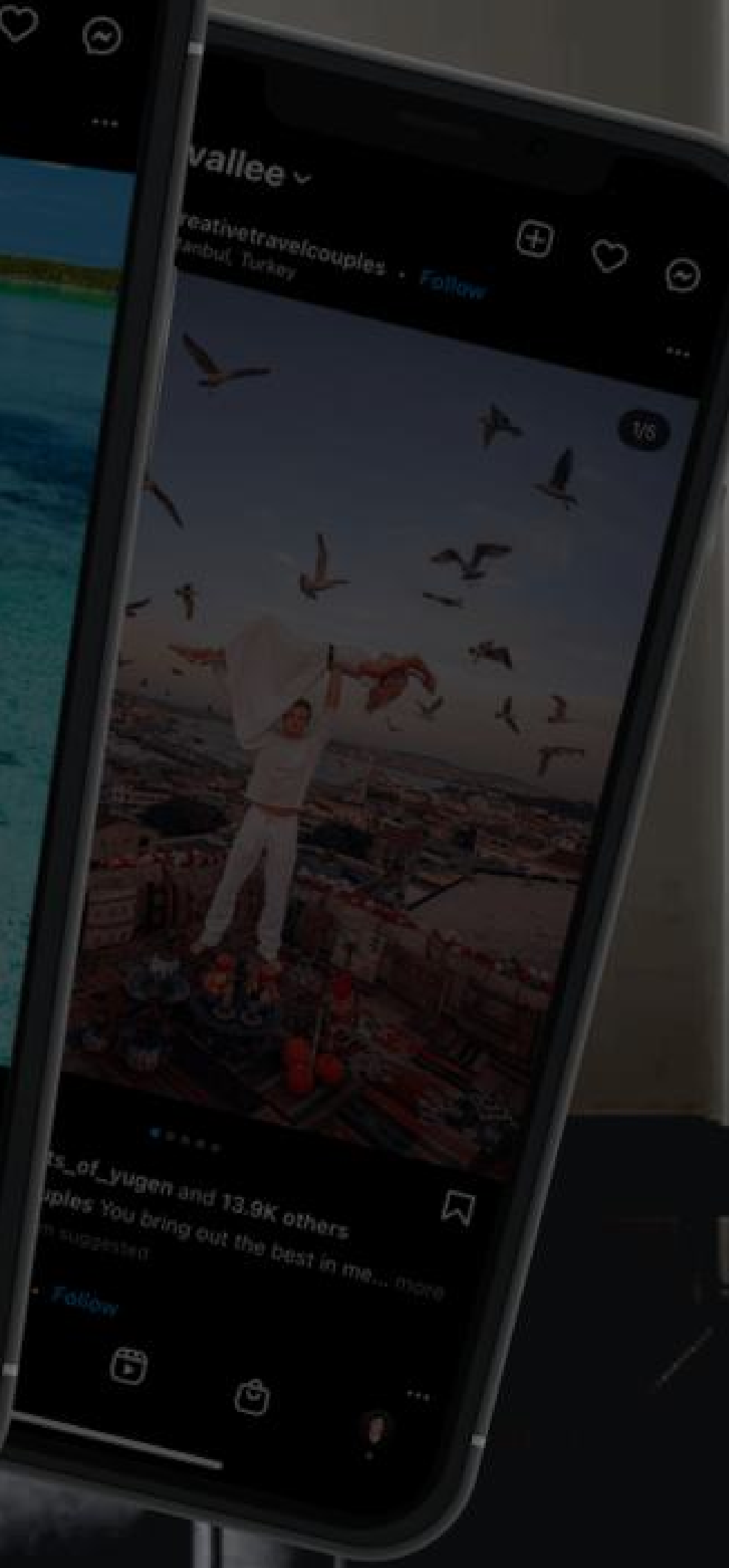
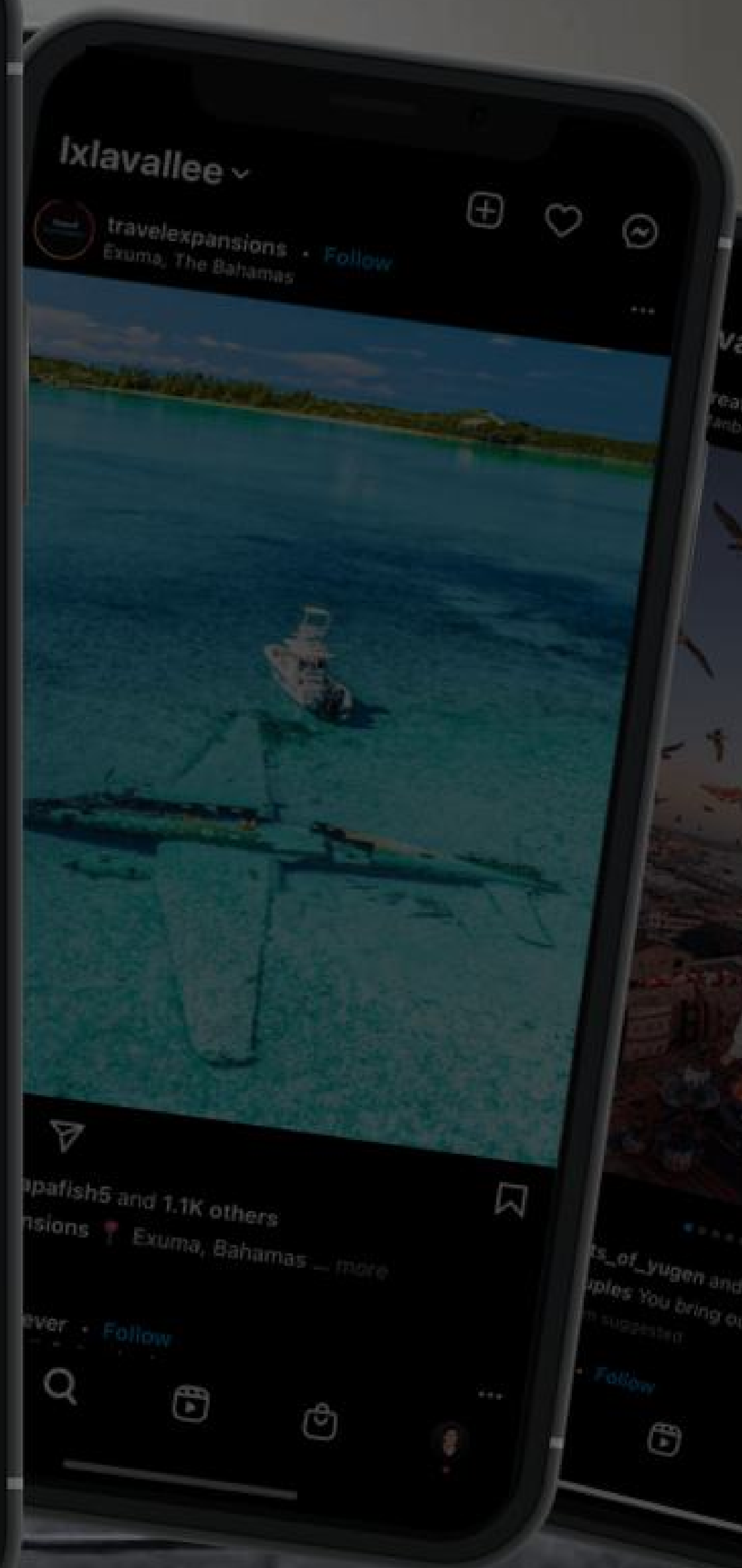
با ترکیب احساسات منفی، این مسئله به محرک تصاعدی مصرف تبدیل می‌شود





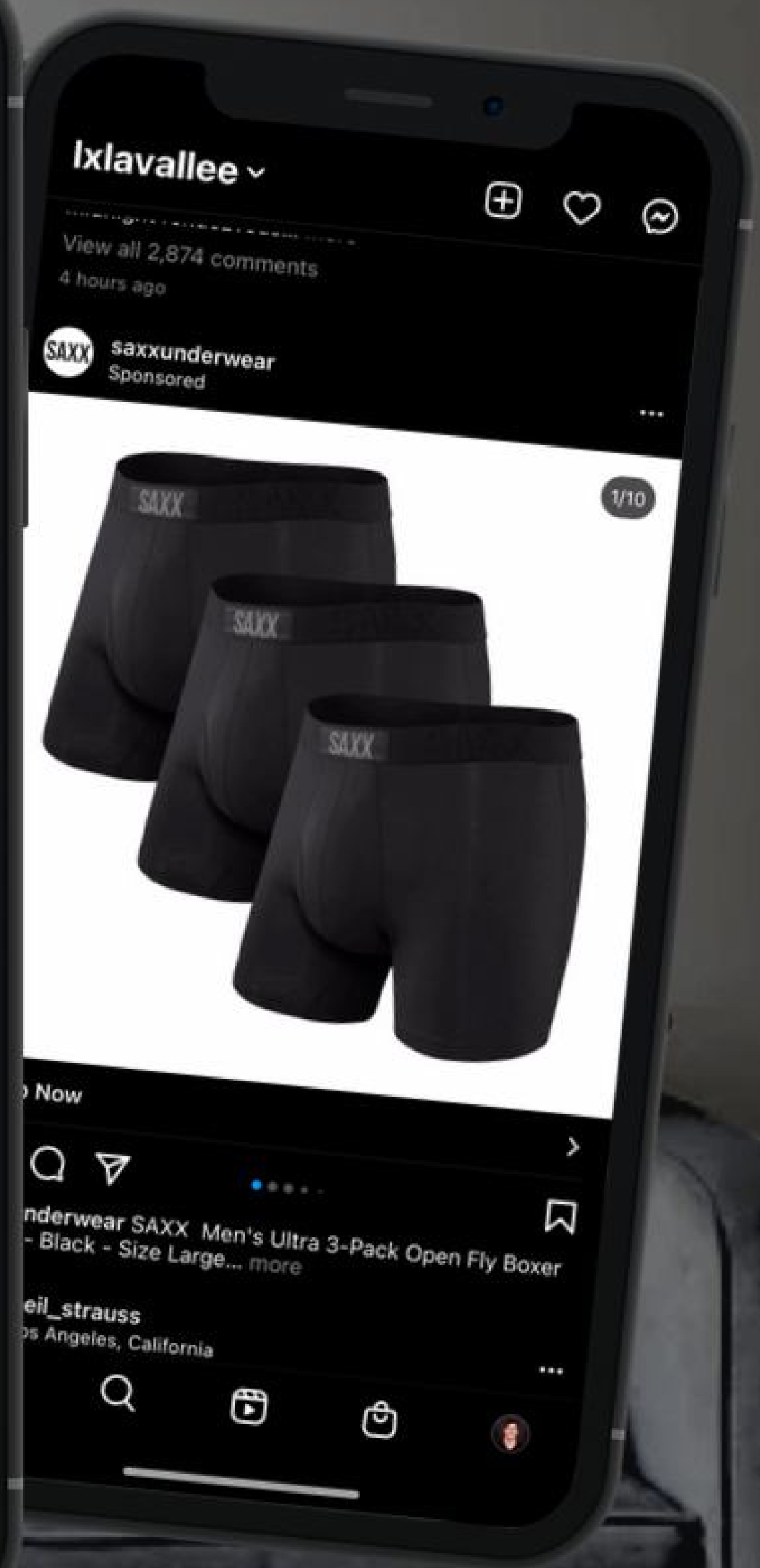
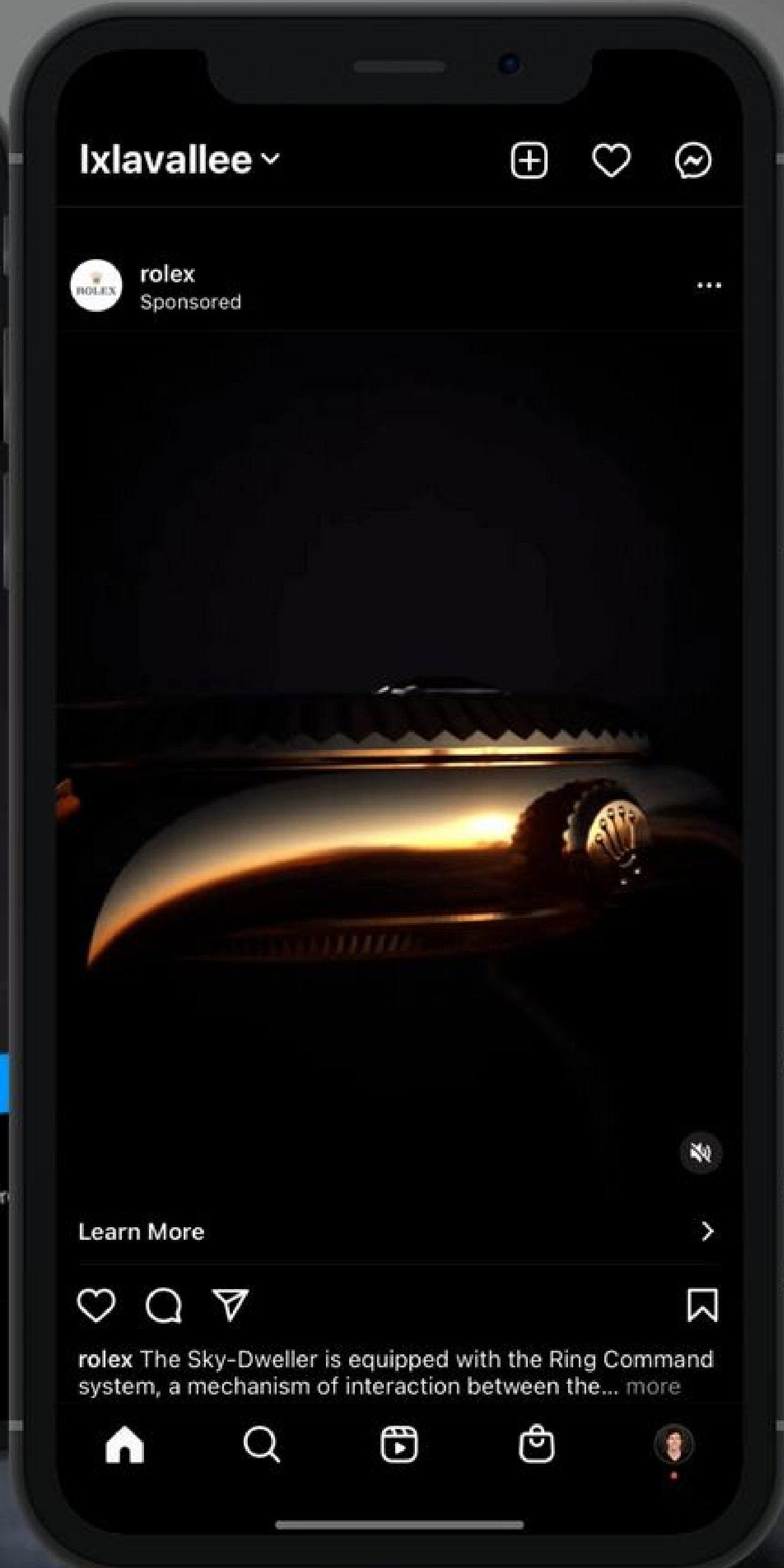
"پنهان نیست که... برای حفظ ظاهر، مردم تمایل دارند چیزهای جدید بخرند و..."





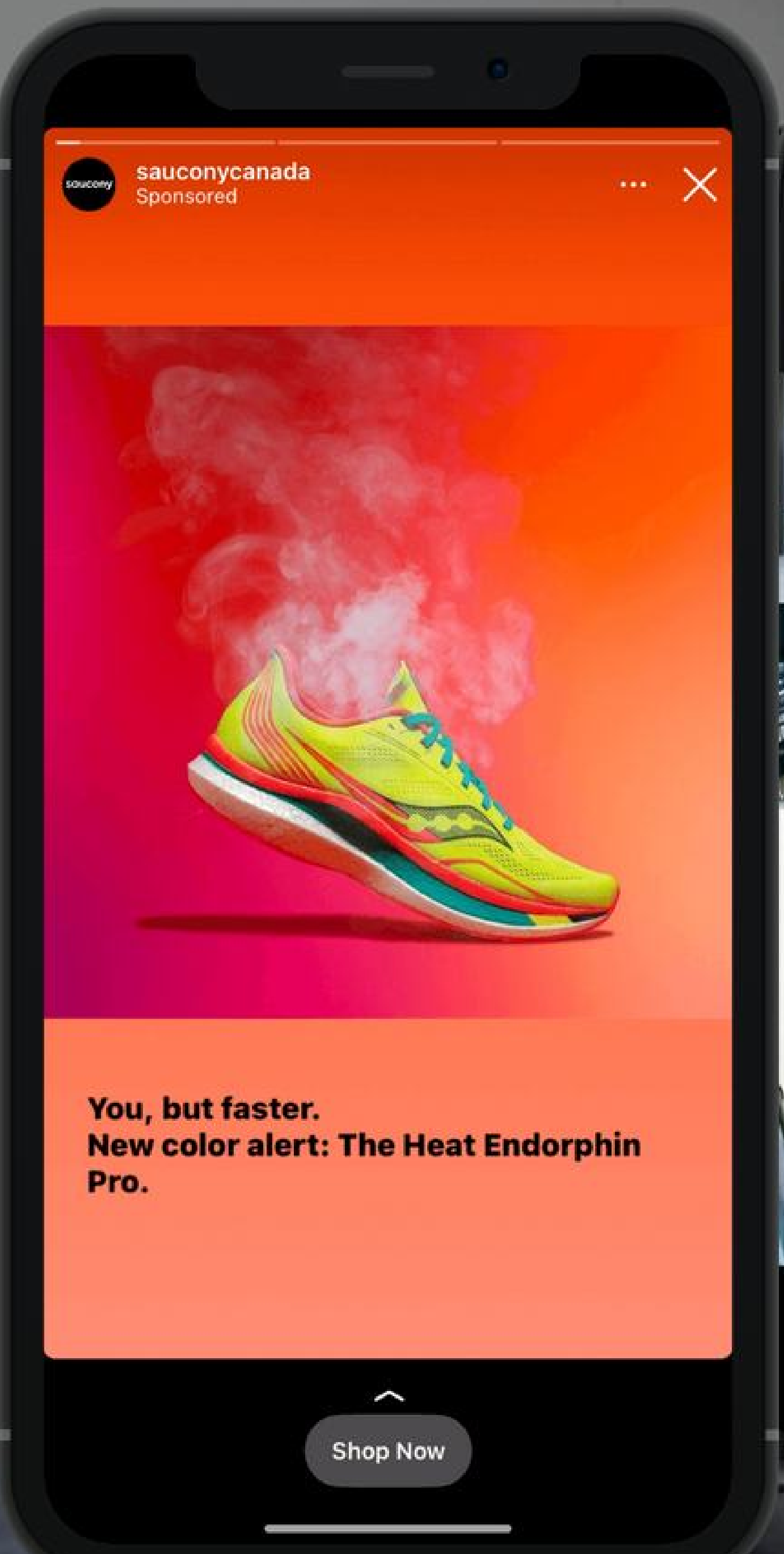
اینستاگرام کاملا از این موضوع آگاهه..





بنابراین تبلیغات را در پوشه های قرار می دهند.



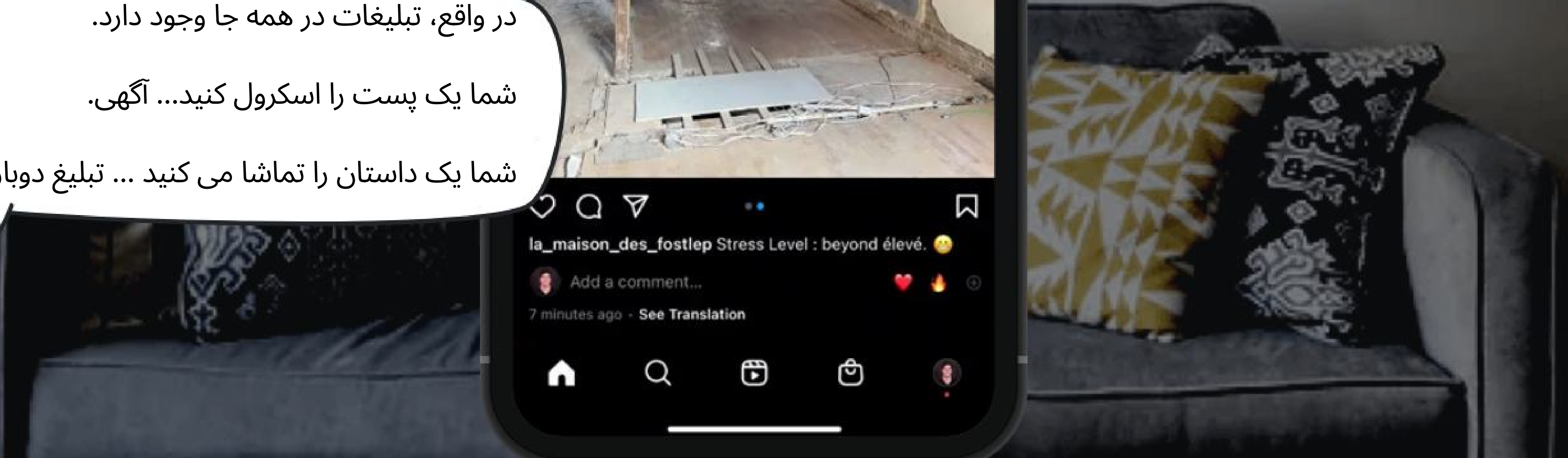


مايبن استوري ها...





در واقع، تبلیغات در همه جا وجود دارد.
شما یک پست را اسکرول کنید... آههی.
شما یک داستان را تماشا می کنید ... تبلیغ دوباره!





حالا، با گذشت زمان، مغز شما خودش رو برای مسدود کردن این تبلیغات آموزش میدهد.





#PSYCHOLOGY INSIGHT

کور شدن به تبلیغات

کاربران یاد گرفته‌اند که محتوایی را که شبیه تبلیغات است، نزدیک به تبلیغات است یا در مکان‌هایی که مختص تبلیغات است ظاهر می‌شود، نادیده بگیرند.

با این حال، زمانی که تبلیغات به خوبی در محتوای اصلی ادغام می‌شود، مغز ما دچار سردرگمی می‌شود. ما محتوای واقعی را مسدود می‌کنیم و به تبلیغات توجه می‌کنیم، که باعث تجربه ضعیفی می‌شود.

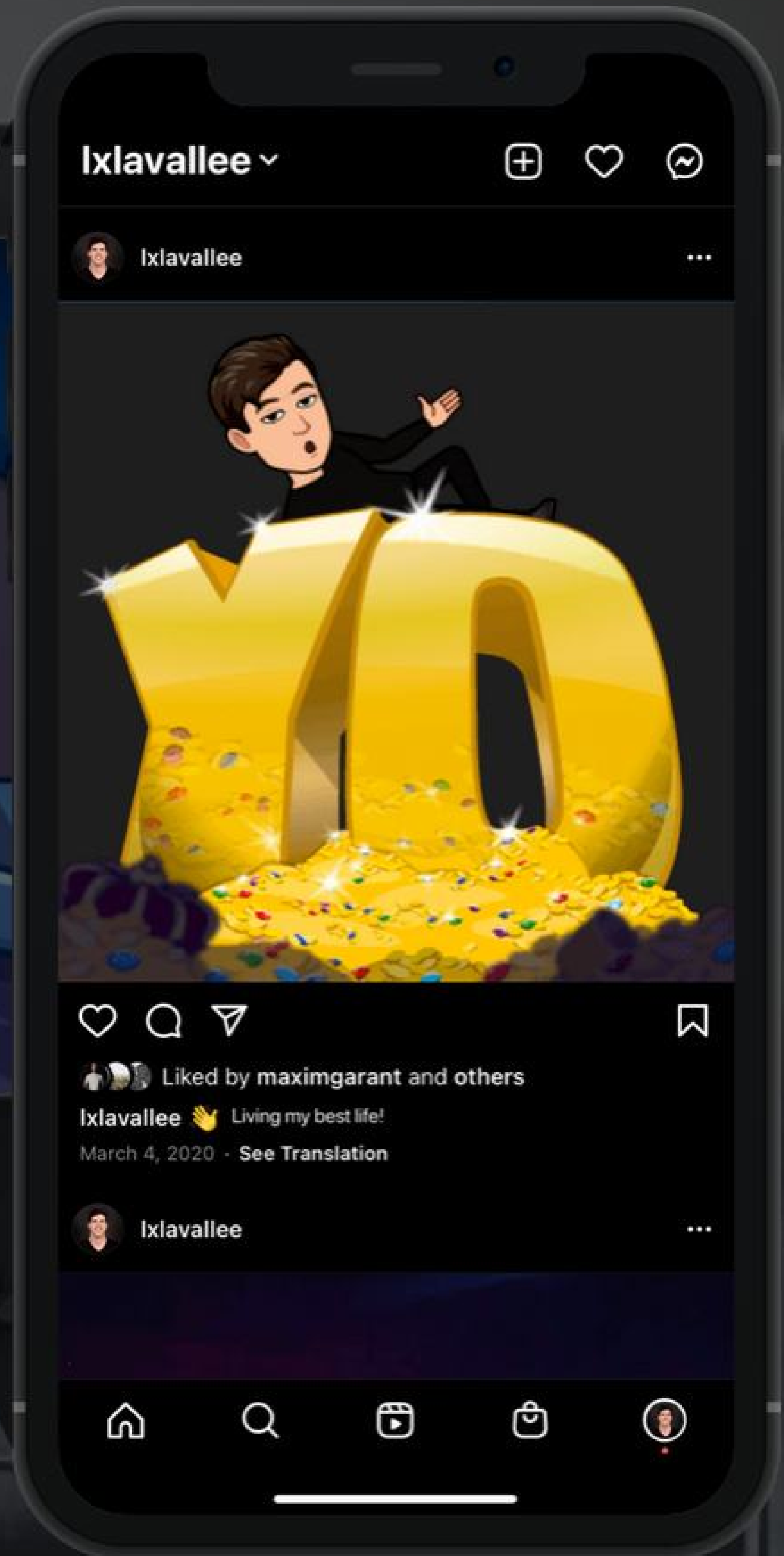


اما اینستاگرام راه‌های جدیدی برای
پر کردن شکاف بین این دو پیدا
کرد:



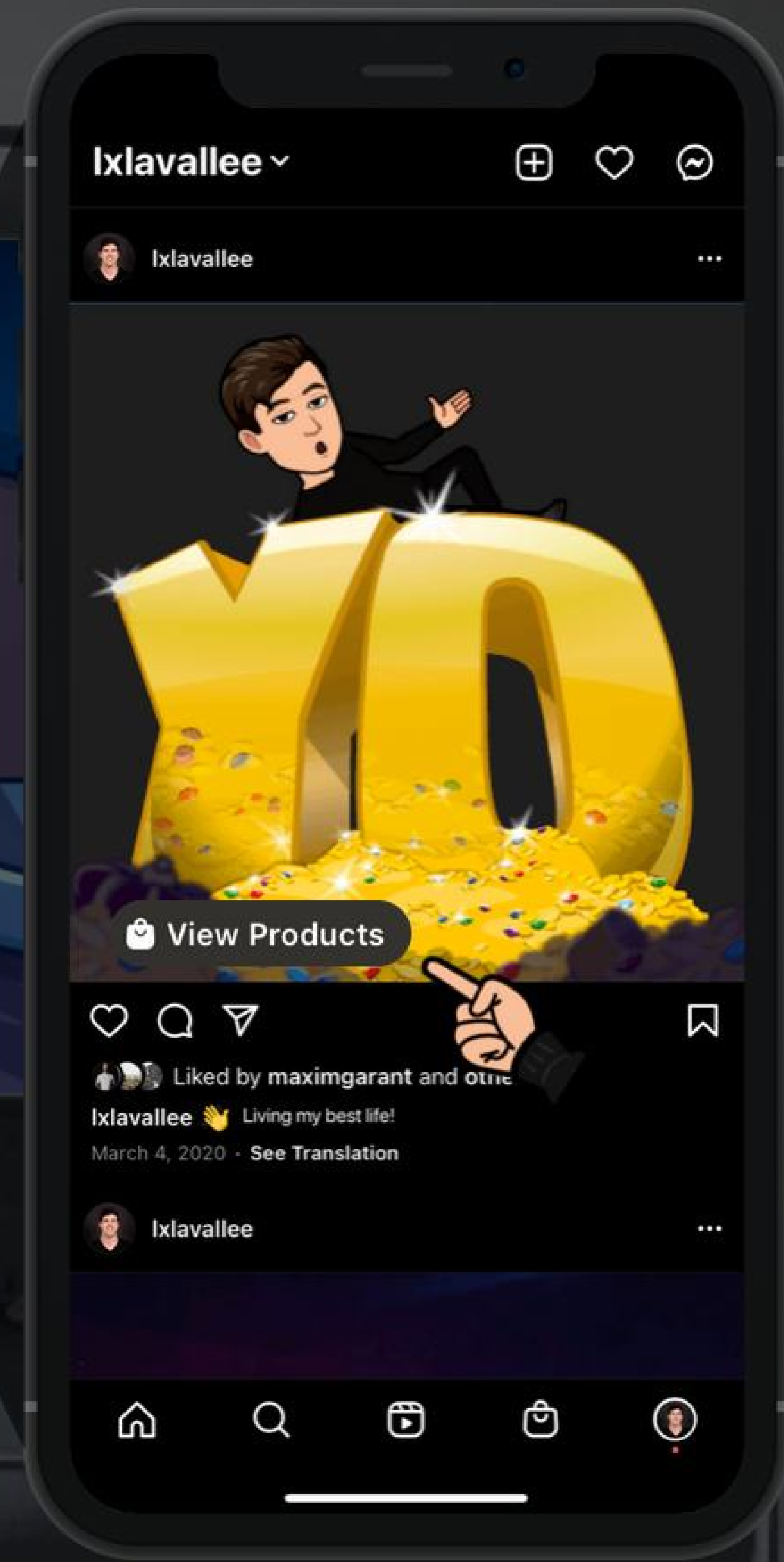


"هی نگاه کن!
این همون زندگیه که می تونستی
داشته باشی" و...

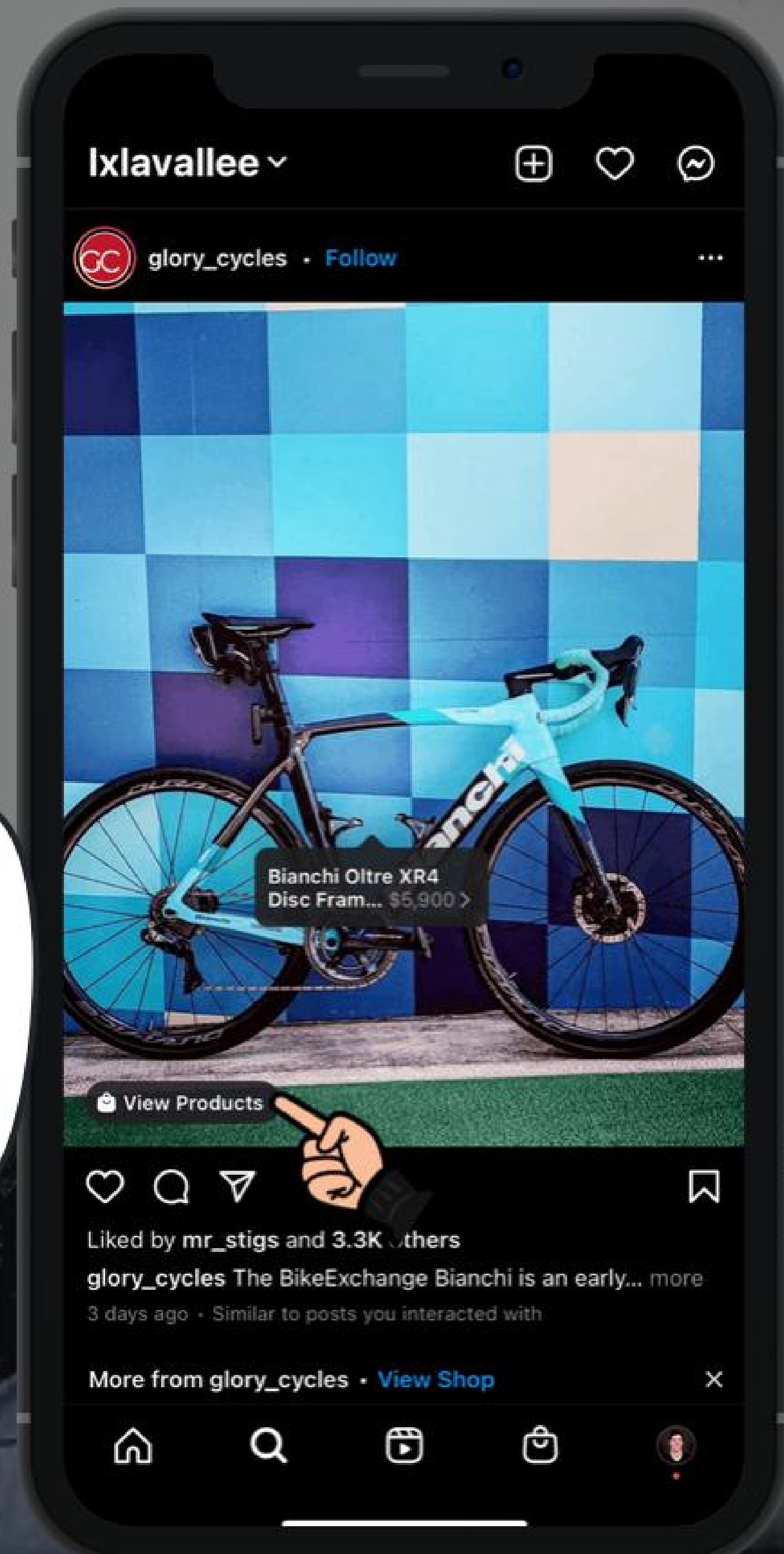


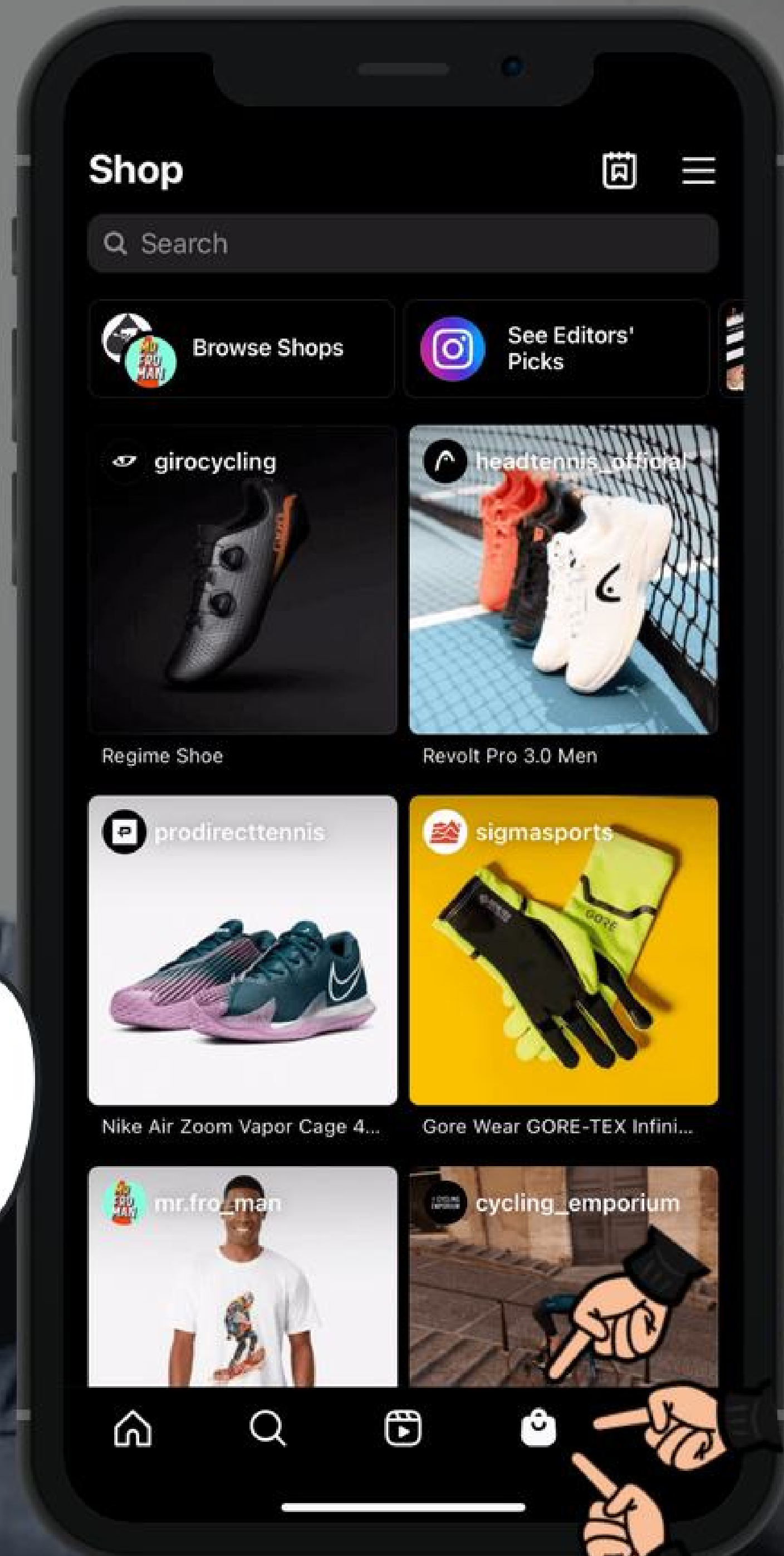


چرا ہمیں حالا نگیریش؟...



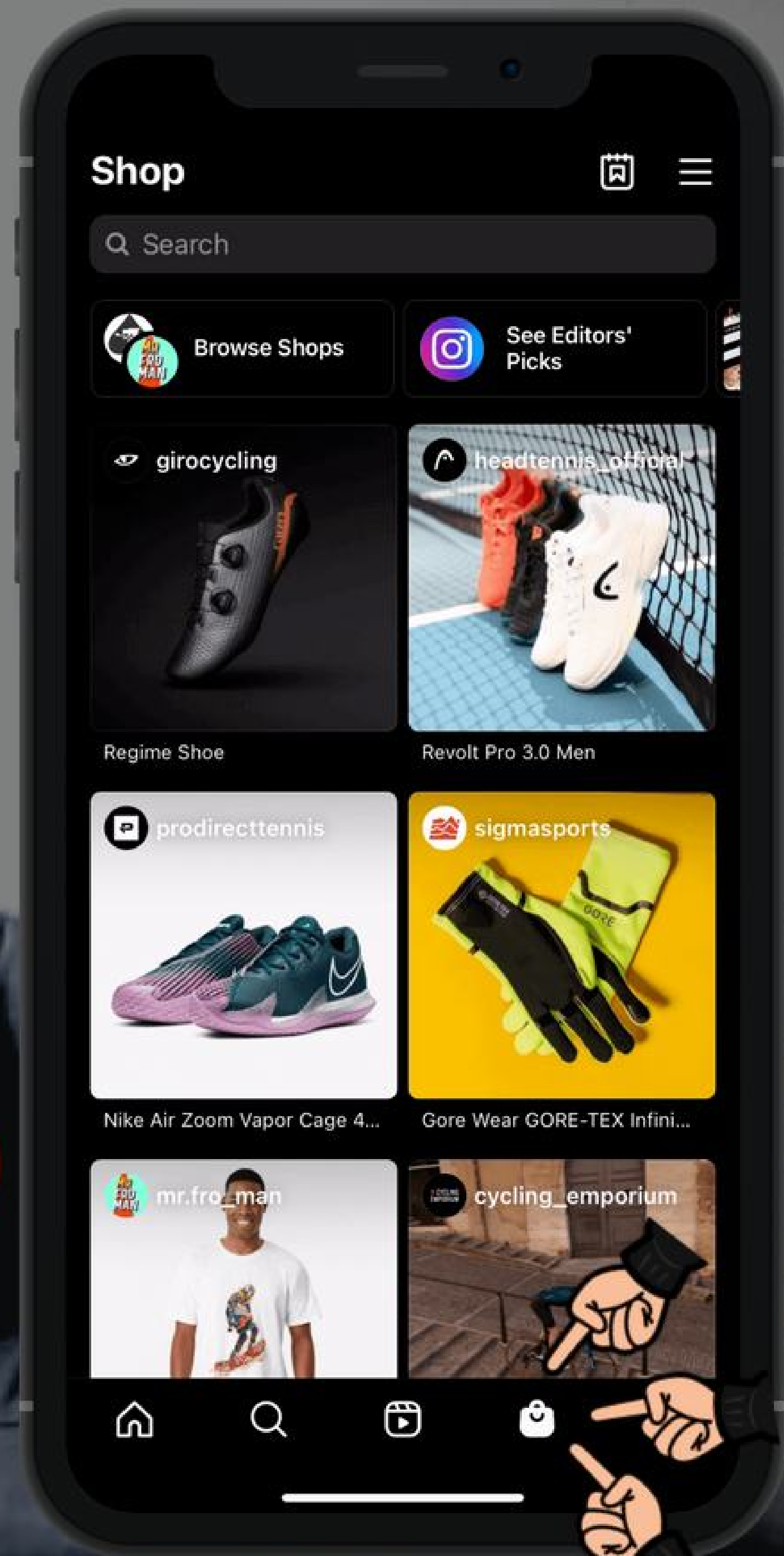
..با خریدهای "درون پستی" ارگانیک...
به طور خلاصه، وقتی چیزی را که می خواهید
می بینید، می توانید:
"همین حالا بخرید"

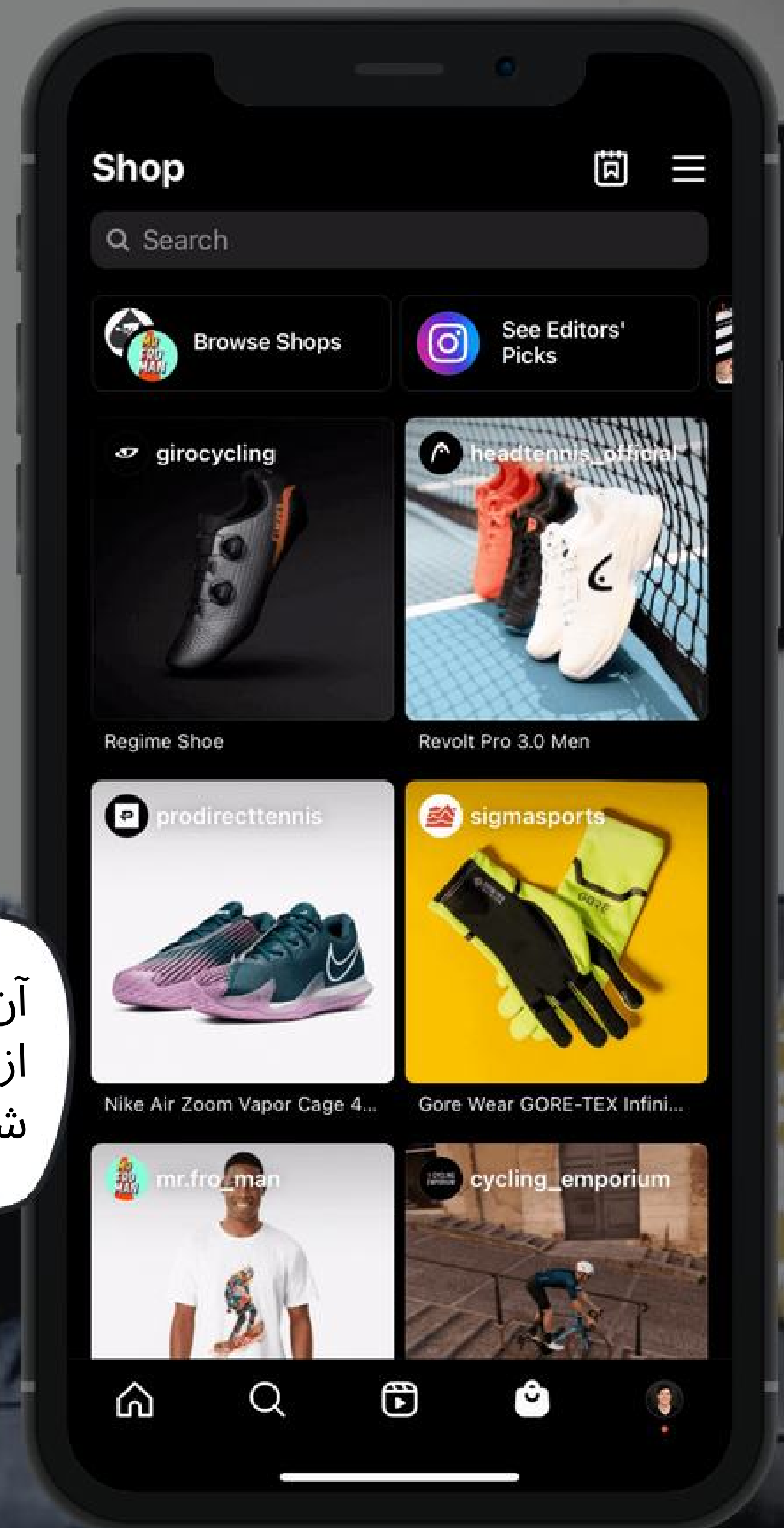




"نمی‌خواهید زیاد پیمایش کنید؟"
حالا یک مرکز خرید مستقیماً در منو وجود دارد..."







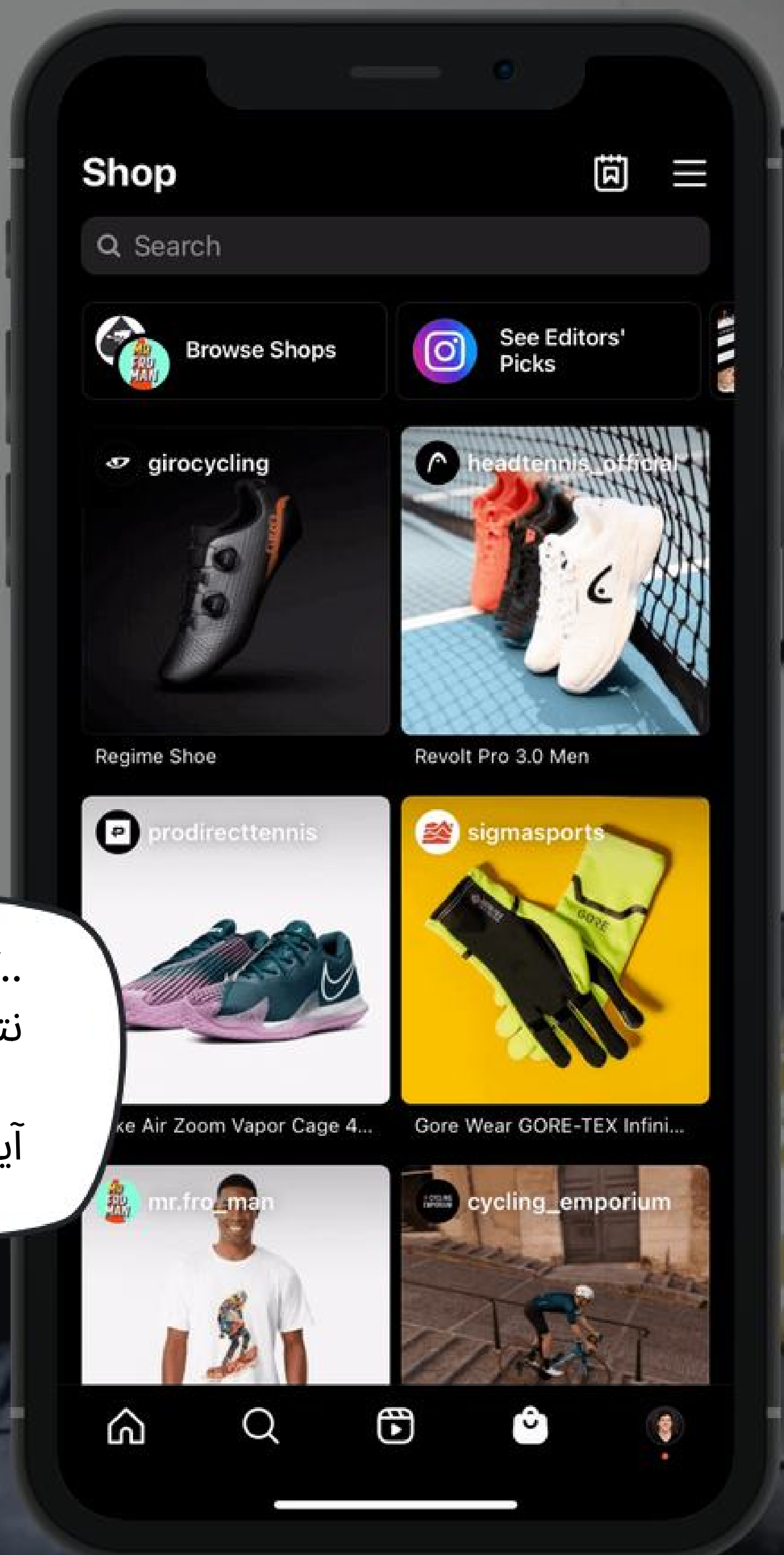
آن‌ها حتی دیگر پنهان نمی‌کنند... بخش زیادی از این پلتفرم به گونه‌ای طراحی شده است که شما را به خرید کالا ترغیب کند..."





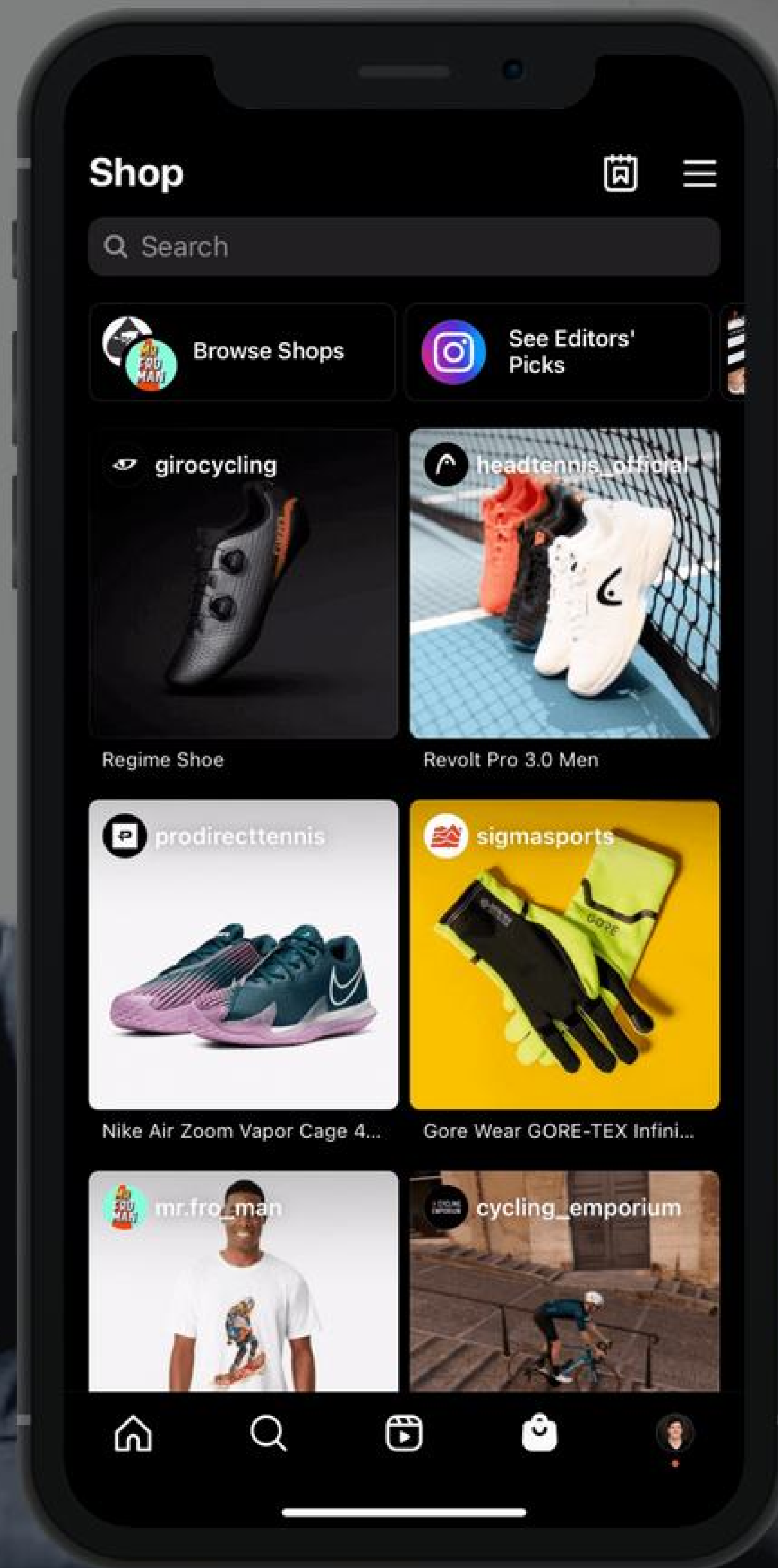
"در حالی که مغزتان به طور ناخودآگاه
به دنبال آن شات دوپامین است..."





..که شما رو از نظر روانی آسیب پذیر می کنه و در نتیجه، هدفی مناسب برای تبلیغ کنندگان می سازه. آیا فکر می کنید این اخلاقیه؟"





#UX PRO TIP

تناقض تجربه کاربری: بهینه‌سازی برای کسانی که پرداخت می‌کنند

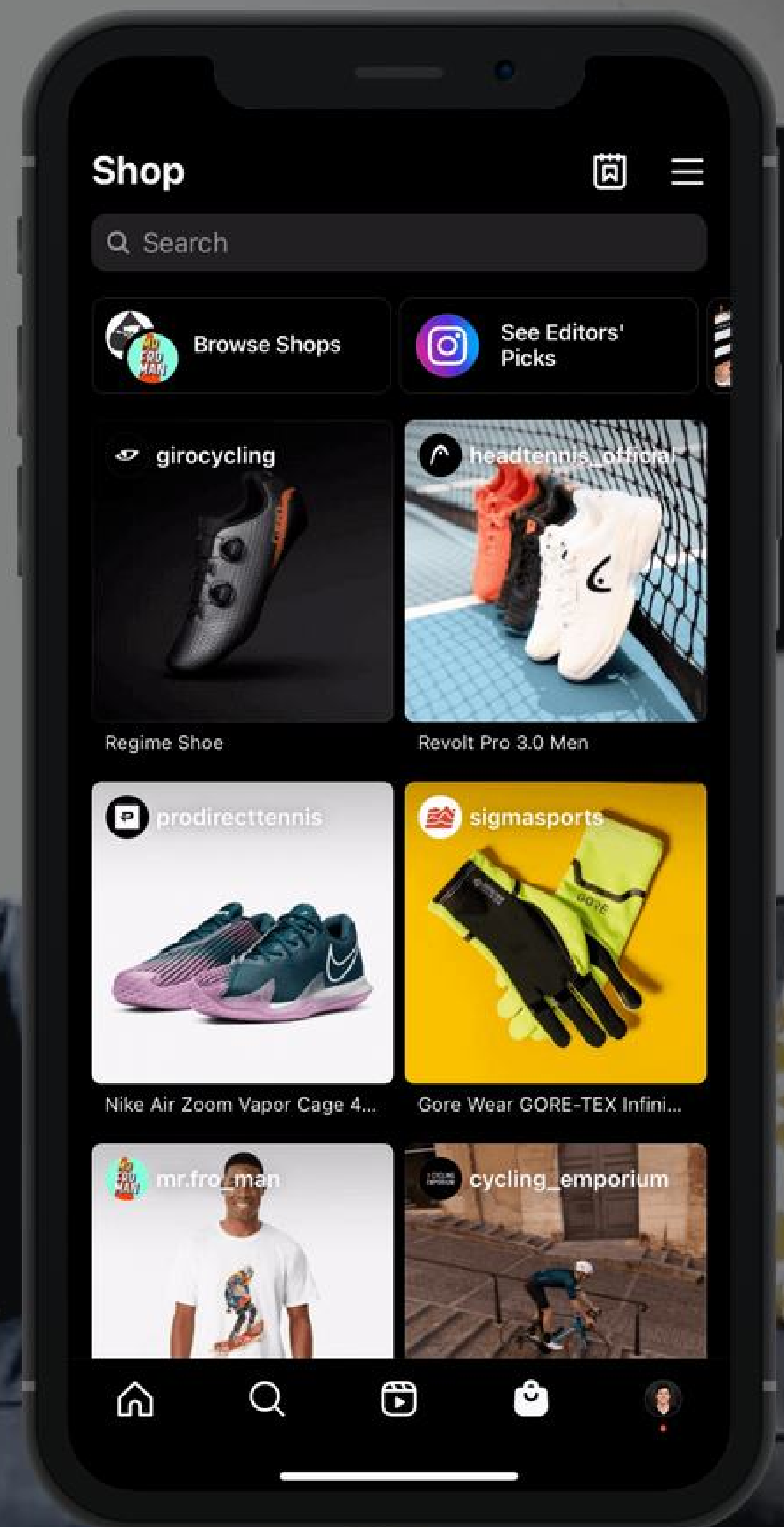
معمولاً وقتی درآمد از کاربران واقعی تأمین نمی‌شود، تعارض منافع وجود دارد.

تیم‌ها برای کسب درآمد بهینه‌سازی می‌کنند، در حالی که تجربه کاربران واقعی کاهش می‌یابد.

اینستاگرام با چشم‌انداز به اشتراک‌گذاری دنیای شما از طریق عکس‌های زیبا آغاز شد... اما به آرامی به یک مرکز خرید تبدیل می‌شود.

این امر فرصتی را برای محصولات دیگر فراهم می‌کند تا همان کار را به شیوه‌ای ساده‌تر و اخلاقی‌تر انجام دهند و کاربران را جذب کنند.



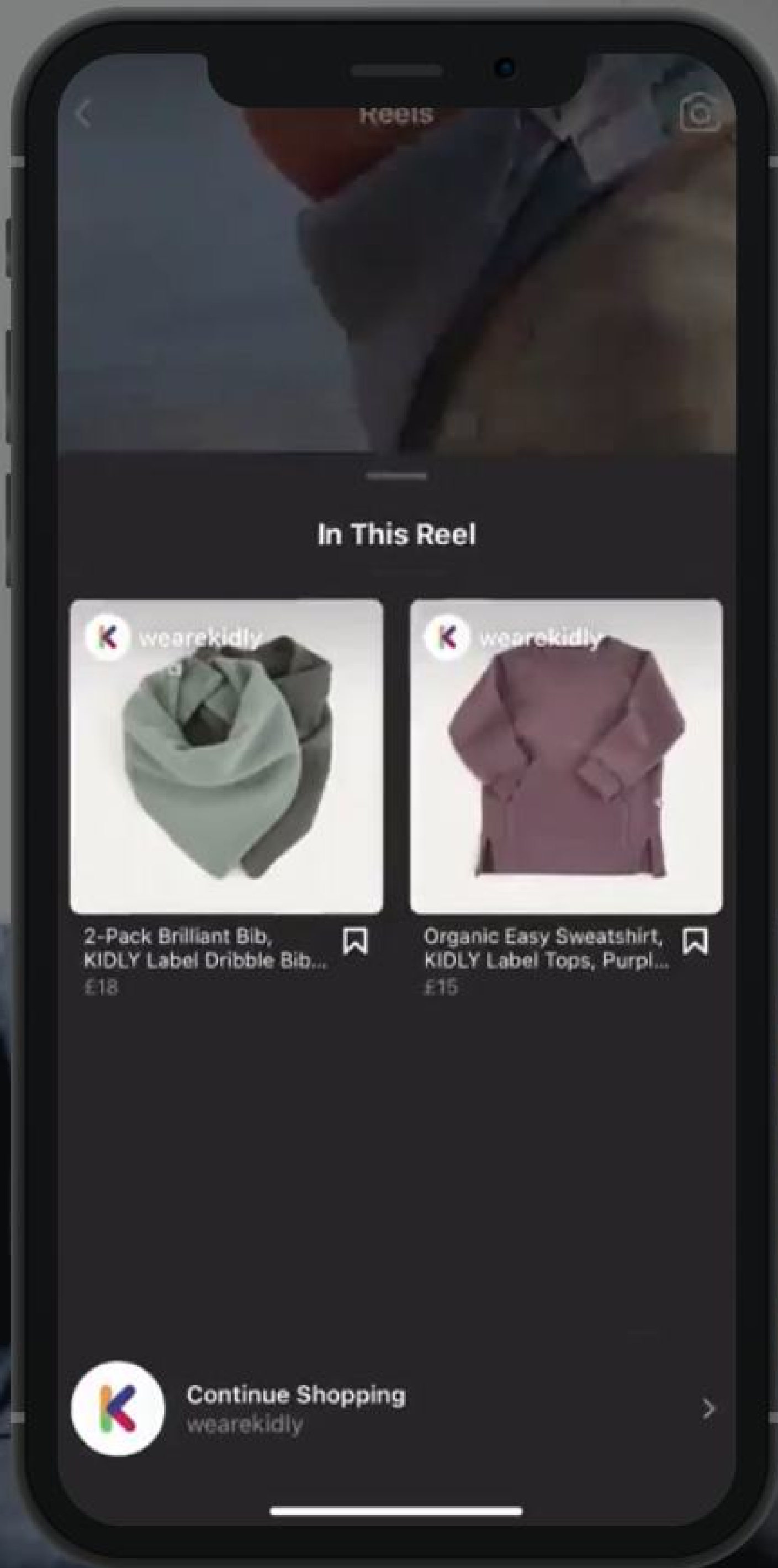


اما این افتتاح نیست...



همچنین اونها خرید در ريلز رو منتشر کردند.





فقط من هستم یا...



به طور خطرناکی به این نزدیک میشه..!



این روزها اصالت و محتوای اصیل پادشاه هستن. به همین دلیل هست که مرز بین "زندگی واقعی" و "بازاریابی" محو شده، اما..

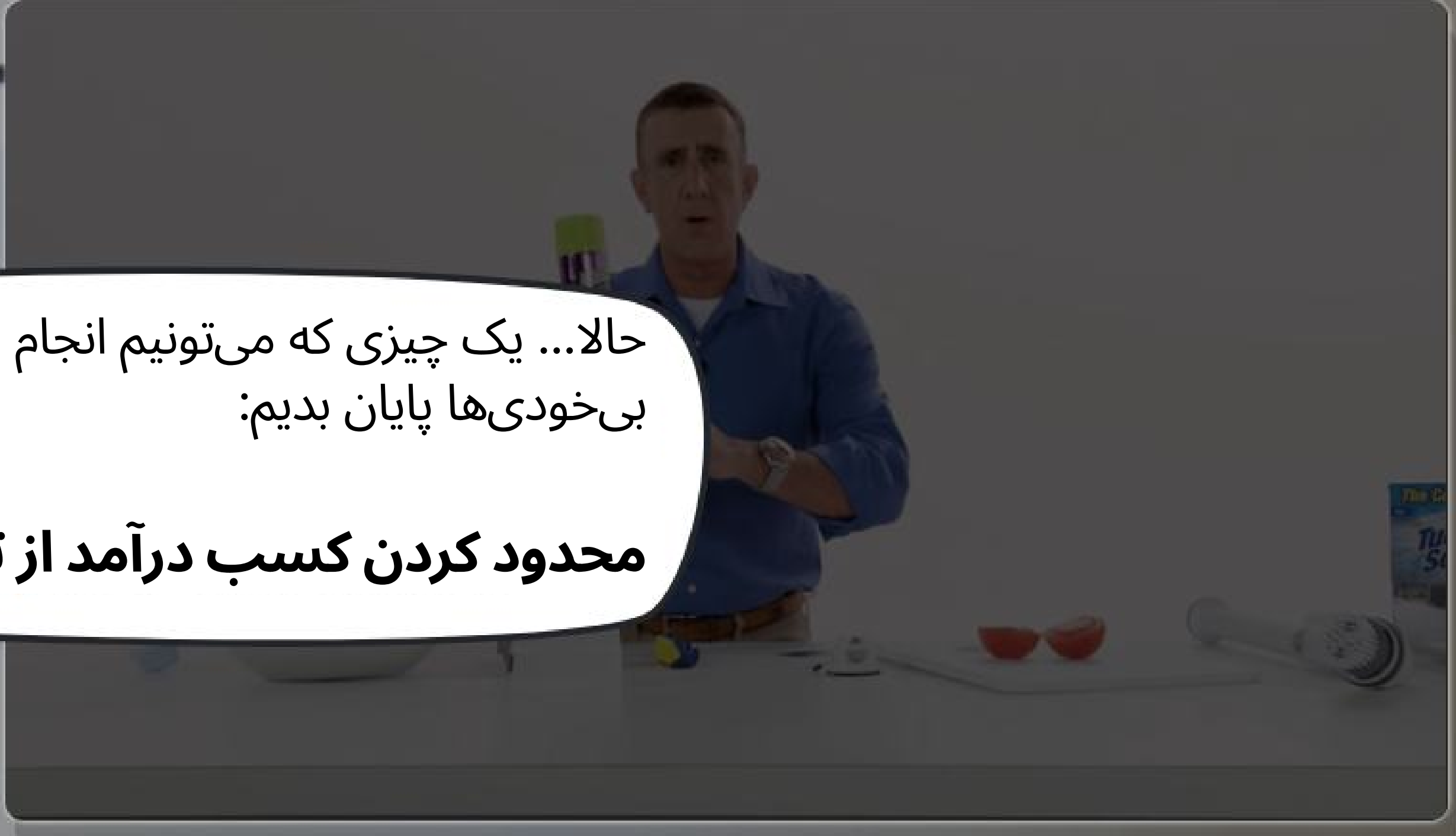


اگه ما به بهینه سازی محصولات برای سود بیشتر
از انسان ها ادامه بدیم ... زندگی شما به زودی می
تونه تبدیل به یک تبلیغ بی پایان بشه.



حالا... یک چیزی که می‌تونیم انجام بدیم تا به تمام این بی‌خودی‌ها پایان بدیم:

محدود کردن کسب درآمد از توجه مردم."





توجه اقتصادی

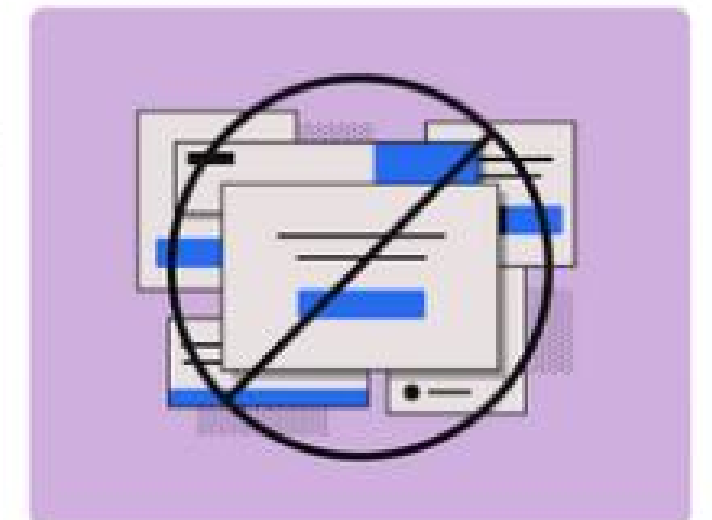
ما قطعاً نمی‌خواهیم زندگی‌مان به تبلیغات تلویزیونی تبدیل شود، بنابراین در اینجا چند ایده داریم:

🚧 در چین، WeChat تعداد تبلیغاتی که هر شخص می‌تواند ببیند را محدود کرده است: 2-3 تبلیغ در روز، در مقایسه با 10,000 تبلیغ در روز برای کاربران غربی. به طور طعنه‌آمیزی، تبلیغات بیشتری تبدیل می‌شوند...

💰 سیگنال (Signal) مدل درآمدی کاملاً متفاوتی دارد: تنها بر اساس کمک‌های مالی عمل می‌کند. این کار می‌کند زیرا آن‌ها بهترین تجربه پیام‌رسانی را ارائه می‌دهند در حالی که دیگران به دلیل تبلیغات، ردیابی و حریم خصوصی نمی‌توانند چنین تجربه‌ای ارائه دهند.

**No ads. No trackers.
No kidding.**

There are no ads, no affiliate marketers, and no creepy tracking in Signal. So focus on sharing the moments that matter with the people who matter to you.



¹ Connie Chan, Outgrowing Advertising (2019)

² Signal

امیدوارم به بهترین شکل تغییر کنه! در اینجا خلاصه ای کوتاه از تجربه من اومده:

ماهها قرنطینه روی اخلاقم تأثیر گذاشت...

Psych Level



Customer Journey

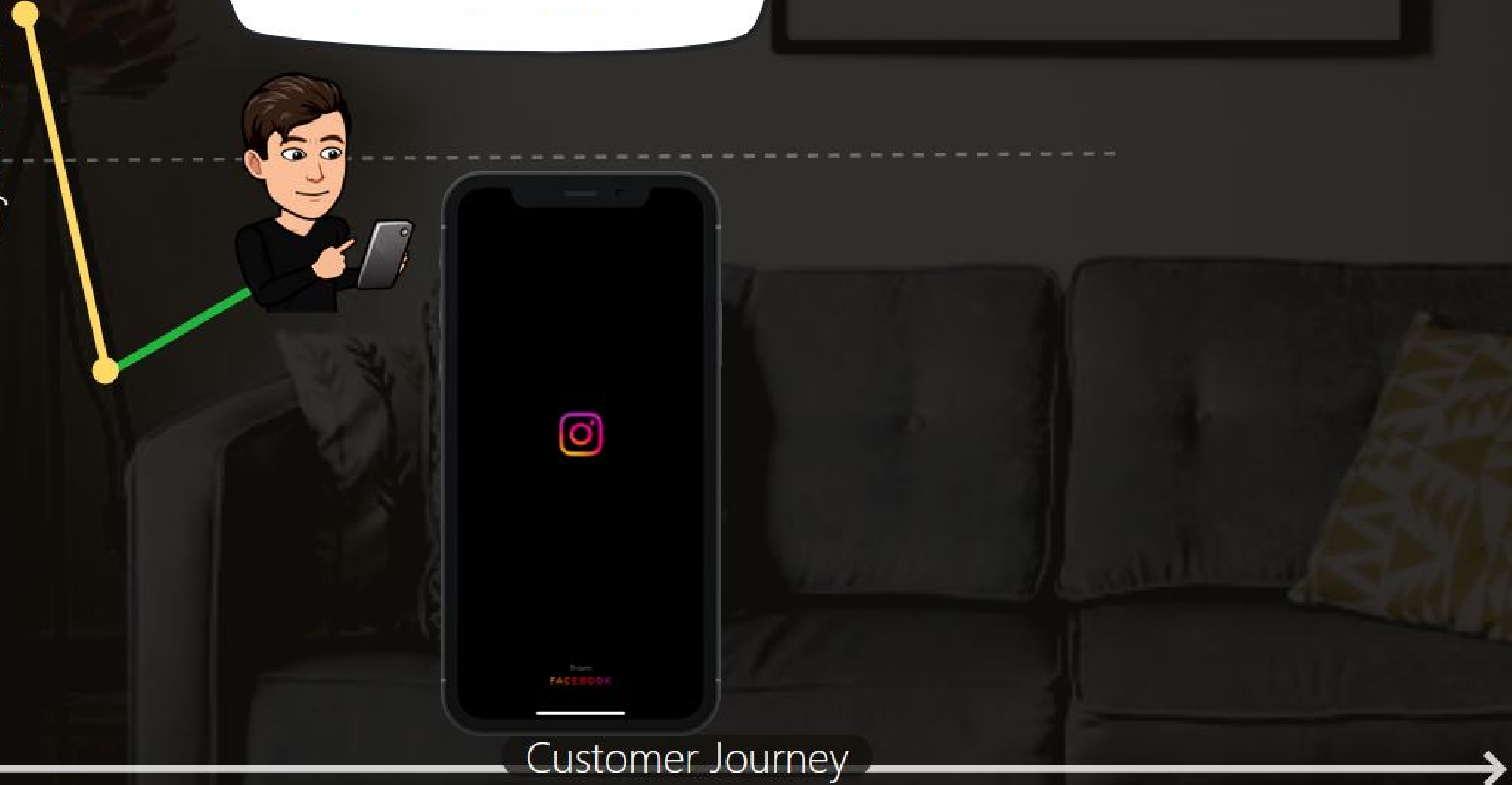


بنابراین من شروع به بررسی بیشتر اینستاگرام کردم تا مقدار کمی دوپامین دریافت کنم!



Psych Level

Customer Journey

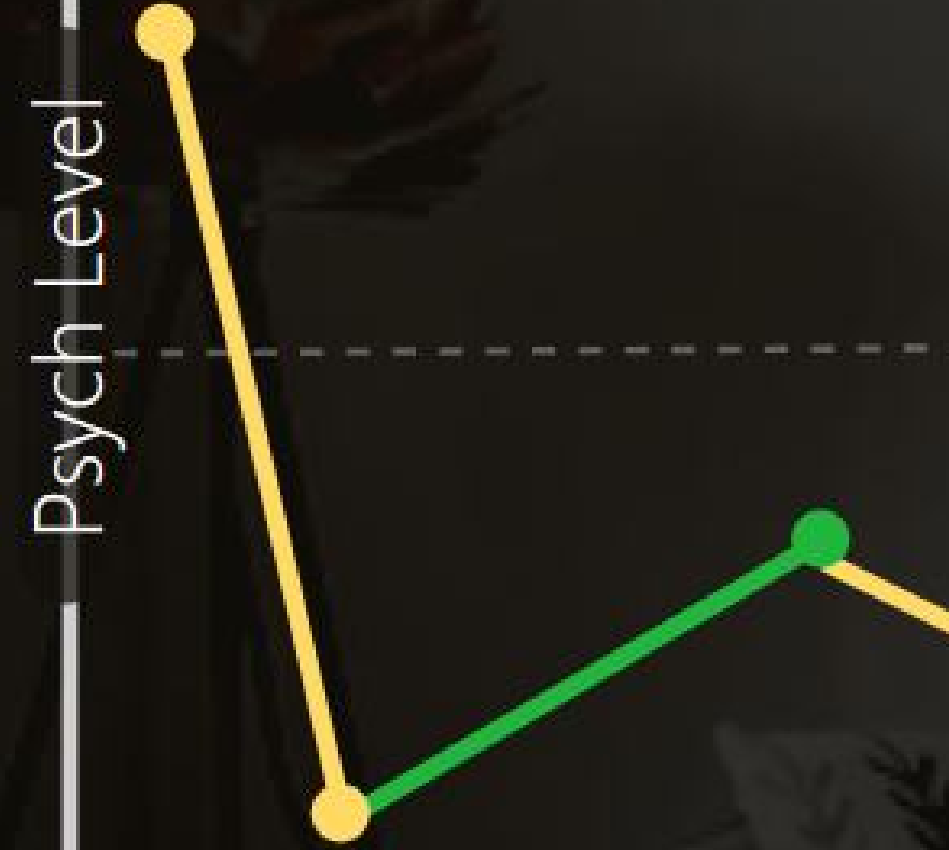


Psych Level

اما طولی نکشید که شروع به مقایسه خودم با واقعیت غیرممکن پیش بینی شده روی پلتفرم کردم.



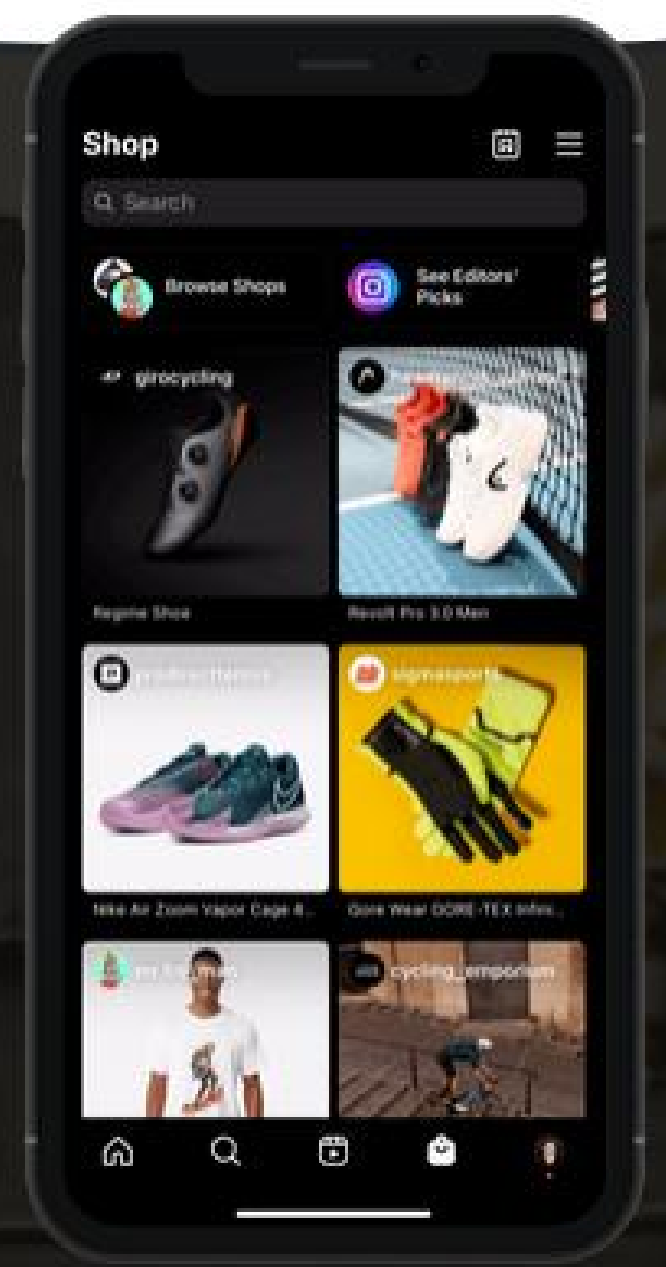
Customer Journey



تبلیغات بیشتر و بیشتر تهاجمی شد. من به سختی می توانستم 1 یا 2 پست را قبل از دریافت پیشنهاد فروش تماشا کنم

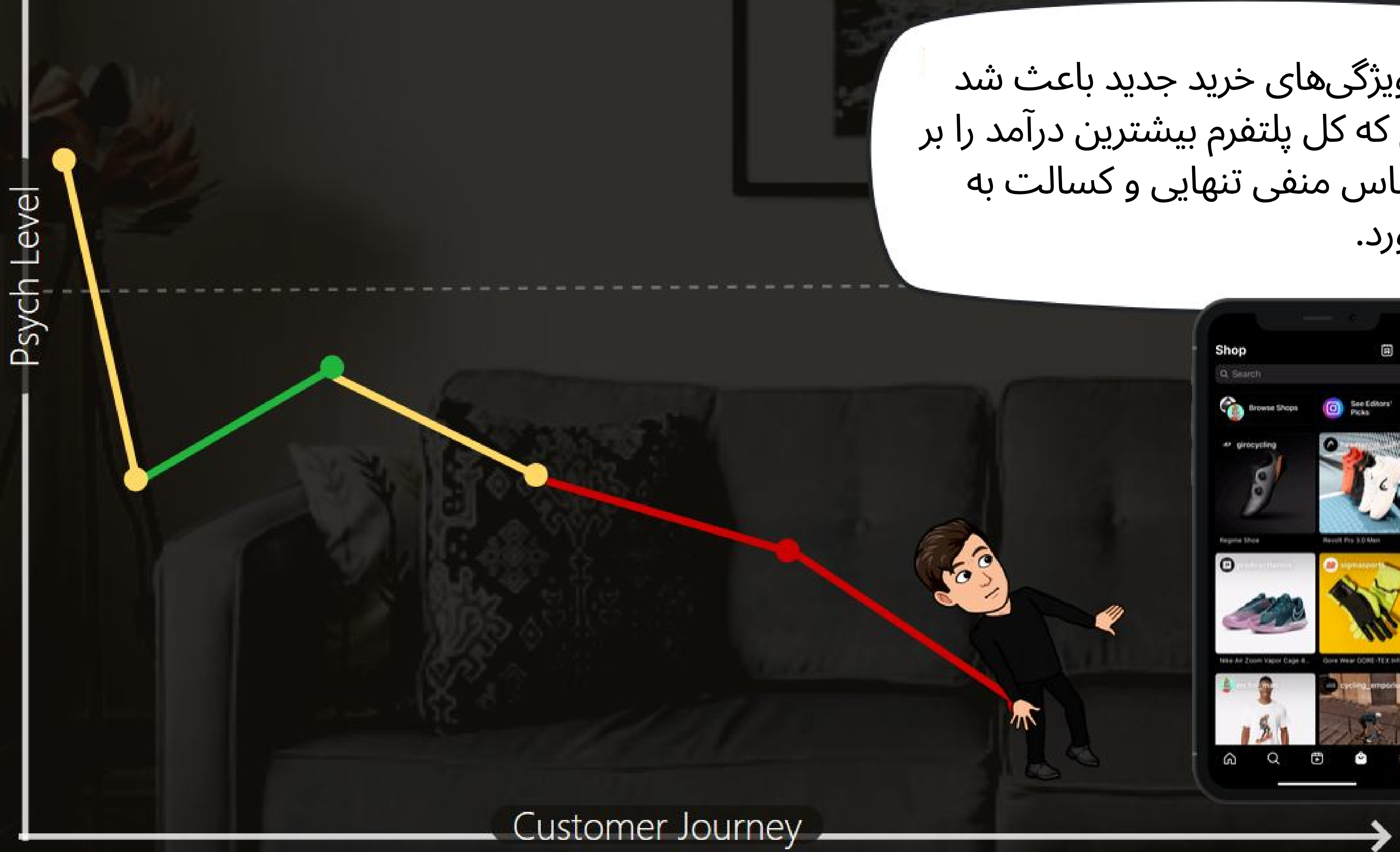


در نهایت، ویژگی‌های خرید جدید باعث شد متوجه شوم که کل پلتفرم بیشترین درآمد را بر اساس احساس منفی تنهایی و کسالت به دست می‌آورد.



F

Humane Experience Score



Psych Level

Customer Journey



KEY INSIGHTS SUMMARY



برگه تقلب سوگیری های شناختی

101 اصل روانشناختی را که بر UX شما تأثیر می گذارد، دریافت کنید. پیچیده شده در یک صفحه 2 صفحه ای زیبا.

Yes, I Want My Cheatsheet!

F

Humane Experience Score

And before you go...

