



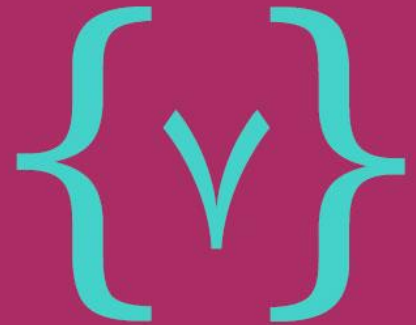
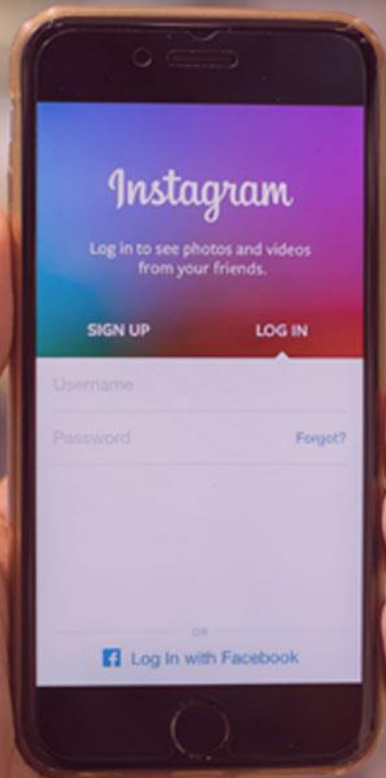
به همراه فایل صوتی

چطور

# در ۶ ماه به ۱۰,۰۰۰ فالور برسید؟

۷ تکنیک اصلی برای راه اندازی کسب و کار  
اینستاگرامی و افزایش فروش میلیونی در اینستاگرام

🔊 همراه فایل صوتی و ترنند های بازاریابی در ایران



تکنیک بازاریابی با اینستاگرام  
”در ۷ مرحله فروش خود را چند برابر کنید“

## ۷ تکنیک بازاریابی با اینستاگرام

چگونه می‌شود فروش خود را در اینستاگرام افزایش دهیم؟

فقط کافی است ۱۲ دقیقه برای مطالعه این کتاب زمان بگذارید

همراه با فایل صوتی تکمیلی و کاربردی به همراه مثال‌های کاربردی

همراه با ترفندهایی مناسب با ایران



irsocialmedia

سوشال مدیا ایران



## می‌خواهید موفقیت مالی داشته باشید؟

تمام سؤال‌های خود را بنویسید

- چرا من موفق نمی‌شوم؟
- چرا من نمی‌توانم وقت بیشتری برای خودم صرف کنم؟
- چرا زمان رفتن به مسافرت ندارم؟
- چرا نمی‌توانم هزینه‌های اضافی کسب و کارم را مدیریت کنم؟
- چرا نمی‌توانم آخر هفته را کاملاً به خانواده و تفریح اختصاص دهم؟
- چرا زمان کافی برای ورزش ندارم؟

اکنون تمام سؤالات خود را با چگونه شروع کنید؟

- چگونه من موفق شوم؟
- چگونه وقت بیشتری برای خودم صرف کنم؟
- چگونه زمان بیشتری برای رفتن به مسافرت داشته باشم؟
- چگونه هزینه‌های اضافی کسب و کارم را مدیریت کنم؟
- چگونه آخر هفته را کاملاً به خانواده و تفریح اختصاص دهم؟
- چگونه زمان کافی برای ورزش داشته باشم؟

اکنون یک قدم به موفقیت نزدیک شدید



زمانی که شما سؤالات خود را با **چگونه** شروع می‌کنید به فکر پیدا کردن یک راه برای حل مشکل خود هستید.



## معرفی

به شما تبریک می‌گوییم که به آموزش خود اهمیت می‌دهید اینکه شما اینجا هستید این موضوع را نشان می‌دهد که شما از قدرت شبکه‌های اجتماعی در کسب و کار آگاه هستید و می‌خواهید یک قدم در جهت آموزش خود بردارید.

شما ممکن است یک مدیر، یک فرد کارآفرین، یک کارمند یا فردی باشید که می‌خواهد یک کسب و کار اینترنتی را راه‌اندازی کند به هر حال این کتاب مورد استفاده همه شما خواهد بود.

قبل از اینکه وارد آموزش شوید چند سؤال را پاسخ دهید تا مطمئن شویم این کتاب برای شما مفید است یا خیر؟

چرا می‌خواهید در اینستاگرام موفق شوید؟ هدف واقعی شما در نهایت چیست؟ آیا می‌خواهید تبدیل به یک برند شوید تا دیگران شما را بشناسند و معروف شوید؟ وقت کافی گذراندن زمان در اینستاگرام دارید؟ می‌خواهید چت کنید؟

حقیقت این است اگر وقت و حوصله کافی ندارید می‌خواهید یک روز تعدادی پست غیر کارشناسی منتشر کنید و بعد از مدت طولانی چند پست دیگر منتشر کنید یا منتظر این هستید بلافاصله مشتریان به سمت شما سرازیر شوند و یا اطلاعاتی که از دوستان خود گرفته‌اید را می‌خواهید با محتویات این کتاب



تلفیق کنید بهتر است همین الان این کتاب را کنار بگذارید زیرا نه این کتاب نه هیچ کتاب دیگری به شما کمکی نخواهد کرد .

اما اگر می خواهید راز موفقیت در اینستاگرام را بدانید دانش قبلی خود را کنار بگذارید و تمام موارد را موبه مو انجام دهید این موارد را تمام پیج های موفق انجام داده اند و اکنون به درآمد رسیده اند. و نکته بعدی اینکه بازاریابی یک فرایند زمان بر است با استفاده از اینستاگرام رشد آن را چندین برابر می کنیم.

## داستان من

من امیرحسین عطاریانی هستم فارغ التحصیل رشته بازاریابی دیجیتال و بنیان گزار سوشال مدیا ایران، خیلی خوشحالم که توانستم یک منبع آموزش شبکه های اجتماعی با رویکرد بازاریابی را در ایران تأسیس کنم زمانی که خودم به دنبال آموزش بازاریابی با شبکه های اجتماعی بودم همیشه آرزو داشتم کاش یک منبع آموزشی وجود داشت تا روش های کسب درآمد از شبکه های اجتماعی را به صورت حرفه ای آموزش ببینم اما هیچ منبع فارسی زبانی وجود نداشت و من مجبور بودم تا هر چیزی را امتحان کنم تا ببینم کدام روش بهترین بازدهی را دارد. خیلی از روش هایی که در منابع انگلیسی مطالعه می کردم در ایران اجرا نمی شد و بازدهی نداشت تا متوجه شدم فرهنگ استفاده از شبکه های اجتماعی و علایق و اهداف مردم در ایران متفاوت است و روش هایی را با آزمون و خطا و هزینه بسیار پیدا کردم.

## چطور در ۶ ماه به ۱۰,۰۰۰ فالور واقعی رسیدم؟

بسیار وقت گذاشتم و در دوره های چند صد دلاری انگلیسی شرکت کردم و بسیار آزمون و خطا کردم تا اطلاعات کافی را به دست آوردم زمانی که صفحه اینستاگرام خودم را راه اندازی کردم اوایل شروع کار اینستاگرام بود و یک اکانت شخصی به اسم خودم داشتم ([amiratariani](#)) مشکل کسانی که هزینه های زیادی در اینستاگرام برای تبلیغات انجام می دادند یا کسانی که تمام وقت خود را برای تولید



محتوا می گذاشتند اما موفق نمی شوند را پیدا کرده بودم شروع به مشاوره کردم و شرکت های بزرگی با من همکاری داشتند در کمتر از ۶ ماه به ۱۰,۰۰۰ فالور رسیده بودم این موفقیت ۳ دلیل بیشتر نداشت.

(۱) پیدا کردن مشکل (۲) ارائه راه حل (۳) محتوای باارزش

بعد از مدتی با شرکت های بزرگی به صورت مستقیم و غیرمستقیم کار کردم که اکنون تعداد آنها بیشتر از ۹۰ شرکت شده است و تقریباً همه آنها موفق شده اند.



3,053

Posts

162K

Followers

4,328

Following

آگهی خرید و فروش خودرو

Business

آگهی خرید و فروش خودروهای شما عزیزان در پیج •

ما منتشر می شود

عکس ها و مشخصات خودروی خود را از طریق دایرکت و یا •

تلگرام برای ما ارسال کنید

[See Translation](#)



**201**  
Posts

**7,625**  
Followers

**1**  
Following

سازمان آموزشی کاگو

Product/Service

💎 کاگو، راهکار جامع و سریع موفقیت

📖 ناشر کتاب های کمک آموزشی

.... more



**400**  
Posts

**179K**  
Followers

**38**  
Following

گالری طلا دست ساز زیار

Jewelry/Watches

☀️ ساده، بدرخشید

🎁 هدیه ای بینظیر از طلا و سنگ

دفتر مرکزی:

... more پاسداران، بوستان دوم، بن بست مریم



**1,525**  
Posts

**200K**  
Followers

**1**  
Following

آموزش رشد و جهش اقتصادی

Website

🎓 آموزش هوش مالی و اقتصادی

📈 سرمایه گذاری در بورس

📞 اطلاعات دوره ها و پکیج ها

... more مشاوره شروع رشد و جهش ا





**31** Posts   **35K** Followers   **451** Following

**iran for traveling|tour guide**

Travel Company

📍 Join us for Tehran must visit places

✈️ No need for reservation, we are at your service  
as soon as re... more

[www.iranfortraveling.com/](http://www.iranfortraveling.com/)

Tehran, Iran



**573** Posts   **109K** Followers   **5,469** Following

🌐 کلینیک دندانپزشکی زیبایی آرت

Health/Beauty

💎 ارائه دهنده کلیه خدمات تخصصی زیبایی

#کامپوزیت... more

See Translation



## چرا دوره "ثروت سازی از اینستاگرام" را طراحی کردم؟

کم کم دیدم تقاضای زیادی برای آموزش وجود دارد کسانی مثل مدیران شرکت‌ها، کسب و کارهای نوپا، کسب و کارهای خانگی، کارکنان شرکت‌ها و همین‌طور افرادی که خارج از تهران زندگی می‌کردند و من زمان محدودی داشتم.

بنابراین این دوره را به صورت یک محصول دیجیتالی در قالب فیلم آموزشی طراحی کردم. در دوره جامع ثروت سازی از اینستاگرام ۰ تا ۱۰۰ بازاریابی با اینستاگرام را به همراه تجارب شخصی خودم و نکات و ترفندها در این دوره قرار دادم.

**در دوره ثروت سازی از اینستاگرام شما به هیچ منبع دیگری نیاز پیدا نمی‌کنید.**

این دوره کاملاً با فرهنگ مردم ایران بومی شده است و سعی شده علاوه بر مطالب مقدماتی و حرفه‌ای بازاریابی اینستاگرام، مطالبی هم که به شما کمک می‌کند یک حرفه‌ای باشید که هر کدام یک دوره جداگانه است به صورت کاملاً رایگان در پکیج شما قرار داده شده است تا بتوانید یک بازاریاب اینستاگرام حرفه‌ای شوید و 100% نتیجه بگیرید



دوره جامع

# ثروت سازی از اینستاگرام

۰ تا ۱۰۰ بازاریابی و فروش در اینستاگرام  
چطور از تلفن همراه خود کسب درآمد کنیم؟

مدرس: امیرحسین عطاریانی  
مشاور و مدرس کسب و کار اینترنتی

اگر شما هم می خواهید ۰ تا ۱۰۰ بازاریابی با اینستاگرام را یاد بگیرید و کسب درآمد کنید روی دکمه زیر کلیک کنید

[اطلاعات بیشتر](#)





## داستان سوشال مدیا ایران

از نوجوانی علاقه به بازاریابی داشتم که با ورود به عرصه دیجیتال مارکتینگ توانستم رؤیای خود را تحقق ببخشم. پس چندین سال آموزش و کسب تجربه در شرکت‌ها و برندهای بزرگ ایران و استفاده از اساتید بزرگ سایت سوشال مدیا ایران را تأسیس کردم ، این نیاز در ایران وجود داشت که یک منبع برای آموزش بازاریابی با شبکه‌های اجتماعی وجود نداشت.

۵ سال قبل وقتی پیج فروش قاب موبایل را در اولین روزهای اینستاگرام راه انداختم مورد توجه خیلی‌ها نبود ولی بعد از دو ماه روزانه ۹۰ هزار تومان درآمد داشتم

" همیشه به دنبال راهی بودم تا کسانی که شغل خودشان را دارند و وقت کافی برای آموزش مباحث تخصصی بازاریابی با اینترنت را ندارند بتوانند به راحت‌ترین روش کسب‌وکار اینترنتی داشته باشند. و از موبایل خود کسب درآمد کنند

سوشال مدیا ایران را برای جهش در بازاریابی تأسیس کردم "





## اما چرا اینستاگرام؟!؟

شما در روز چند بار به سراغ شبکه‌های اجتماعی خود یا بهتر بگوییم اینستاگرام می‌روید؟

آیا برای شما هم مانند مهم است که چه تعداد لایک می‌خورید و چه تعداد کامنت دریافت می‌کنید؟

"اگر به سرعت با تکنولوژی پیشرفت نکنیم دیگر نمی‌توانیم به آن برسیم"

بهترین زمان فروش محصول زمانی است که مردم احساس می‌کنند به آن‌ها خوش می‌گذرد باور کنید یا نکنید در اینستاگرام به مردم خوش می‌گذرد، خرید زمانی اتفاق می‌افتد که مردم راحت‌ترین راه را برای خرید پیش رو داشته باشند و دسترسی و سهولت در خرید را داشته باشند به عبارت ساده‌تر شما دوست دارید خریدتان را به صورت یک‌بار در ماه از سوپرمارکت انجام دهید و مدام برای اقلام کوچک به سوپرمارکت نروید

مطمئن باشید پس خواندن این کتاب و اجرای موارد آن شما هم به فروش می‌رسید ، فقط باید زود باشید زیرا رقبای شما بیکار ننشسته‌اند



## چرا باید از اینستاگرام برای کسب و کار خود استفاده کنیم؟

خوب است بدانیم که اینستاگرام بیش از ۷۰۰ میلیون کاربر فعال دارد و روزانه ۱ میلیارد عکس در اینستاگرام منتشر می‌شود.

اکنون اینستاگرام دومین شبکه اجتماعی است که بیشترین هزینه تبلیغات در دنیا را به خود اختصاص داده است و حال اینکه بدانیم بیشترین مخاطبان اینستاگرام افراد بین ۲۴ تا ۴۴ سال هستند که غالباً این افراد کسانی هستند که خریدهایشان را از اینستاگرام انجام می‌دهند و خود در خریدهای خودشان تصمیم‌گیری می‌کنند و مهم‌ترین قابلیت شبکه‌های اجتماعی این است که شما توانایی این را دارید که خود را به مخاطبان یادآوری کنید اما در وبسایت این امکان وجود ندارد که هرروز کاربران به سایت شما مراجعه کنند و مجاب کردن آن‌ها کار بسیار دشواری است.

## فصل ۱ (بهترین نام ، لوگو و بيو)

نام کاربری : در انتخاب نام ۲ موضوع در پیش روداریم یا شما داری یک برند و نام تجاری هستید یا می‌خواهید برای اولین بار یک نام انتخاب کنید در این بحث می‌خواهیم در مورد کسانی صحبت کنیم که برای اولین بار می‌خواهند یک نام انتخاب کنند.



نام یکسان: نکته اول، سعی کنید نام کاربری شما در تمام شبکه‌های اجتماعی نام یکسانی باشد زیرا کاربران وظیفه ندارند شمارا در همه جا به خاطر بسپارند، این را در نظر داشته باشید که شما در بین هزاران پیج فالو شده توسط کاربران هستید پس باید چه کنیم که در بین این تعداد بدرخشیم؟

این نکته طلایی را به خاطر داشته باشید همیشه صفحه خود را از دید کاربران ببینید نه از دید فروشنده، کاربران وظیفه ندارند شمارا بشناسند بلکه شما باید به مرور خود را معرفی کنید.

خب اکنون اگر برای اولین بار می‌خواهید نام کاربری ایجاد کنید

در ذهن بماند: نامی را انتخاب کنید که به یاد بماند به این برای درک بهتر این موضوع به

**"همیشه صفحه خود را از دید کاربران ببینید نه از دید فروشنده"**

**کاربران وظیفه ندارند شمارا بشناسند"**

این دو کلمه "سیب سرخ" و "شرکت ایده پردازان سانتران" توجه کنید، اگر بعد از ۱۰

دقیقه این دو کلمه را از شما بپرسم کدام کلمه را به یاد خواهید آورد؟



بی شک سیب سرخ اما دلیل آن رامی دانید؟ یکی از دلایل آن کوتاه بودن سیب سرخ است اما دلیل اصلی آن این نیست. دلیل اصلی آن این است که سیب سرخ برای شما چیز ملموسی را تداعی می کند .

نکته بعدی در نام گذاری به دو کلمه "داریوش" و "زئوس" دقت کنید. اگر دو پیج داشته باشیم با این نام ها که هر دو خدمات گردشگری ارائه می دهند ، شما به کدام پیج ترغیب می شوید ؟

## در نام گذاری از تداعی گر ها استفاده کنید .مانند "خدمات چاپ روزنامه آبی"

آمارها نشان می دهند مردم تمایل بیشتری به خرید و دنبال کردن نام های خارجی دارند ممکن است ممکن ست شما علاقه ای به نام های خارجی نداشته باشید ، می توانید از کلمات ایرانی کمتر شنیده شده استفاده کنید . مانند پارادیس ، هاپیگان و....





## لوگو یا عکس پروفایل:

عکس پروفایل را تغییر دهید: آیا تابه حال در جستجوی صفحات به این موضوع برخورداید که در جستجوی نام‌های مشابه پیج‌هایی در اولین سطر جستجوی شما قرار می‌گیرد؟ علت این موضوع تعداد فالورها نیست کافی است امتحان کنید در بیشتر مواقع اولین‌های جستجو تعداد فالور کمتری دارند اما چرا؟

نکته‌ای که عده زیادی از مردم نمی‌دانند اینجاست که اینستاگرام الگوریتمی مانند گوگل دارد که به صفحاتی که عکس پروفایل خود را عوض می‌کنند علاقه نشان می‌دهد و در الگوریتم خود آن صفحه را به عنوان یک پیج فعال شناسایی می‌کند و طبیعتاً فعال‌ترین صفحه را در اولین نتایج جستجو نمایش می‌دهد اما این موضوع تنها معیار برای اولین بودن نیست اما تأثیر به‌سزایی دارد. به‌عنوان مثال لازم است هفته‌ای دو بار عکس پروفایل خود را عوض کنید .

سؤال: اگر من یک لوگوی ثابت داشته باشم آیا تغییر آن برای برندینگ من ضرر ندارد؟

پاسخ: خیر اگر شرکت شما خدمات ساختمان است و لوگوی شما تصویر خانه است در تغییر لوگو لازم نیست عکس درخت بگذارید. شما در مناسبت‌های مختلف تغییر جزئی در لوگو بدهید مثلاً در زمستان روی خانه برف نشسته یا ...



## Bio:

بیو یا بیوگرافی در صفحه شما قسمتی است که کاربران به شدت به آن توجه می کنند در این قسمت باید به کاربر بفهمانید که ما دقیقاً چه محصول یا خدماتی داریم از زیاده گویی و توضیحات تمام محصولات پرهیزید. و از کلماتی استفاده کنید که واقعاً برای کاربر ملموس باشد. اگر سایت یا کانال تلگرامی دارید این قسمت جای مناسبی برای قرار دادن سایت شما خواهد بود.

## فصل ۲ (چه محتوایی مناسب است)

بسیاری از پیج ها هستند که با وجود فعالیت زیاد بازهم موفق نیستند پس رمز موفقیت چیست؟ در یک جمله ساده می خواهم کلید موفقیت پیج شما را بگویم این جمله بسیار ساده را خیلی از افراد رعایت نمی کنند. پس چطور عمل کنیم بتوانیم محتوای جذابی تولید کنیم؟

"اینستاگرام یک شبکه مجازی سرگرم کننده است"

مردم باید در نهایت ۳ ثانیه جذب محتوای شما بشوند "

۱- محتوا را خودتان تولید کنید: اینستاگرام به شدت به قوانین کپی رایت اهمیت می دهد پس هر چه

قدر محتوای شما دست اول و انحصاری باشد پست شما از ارزش بیشتری برخوردار است و پست شما بیشتر نمایش داده می شود. حتی برای دیگر شبکه های اجتماعی متفاوت با اینستاگرام عمل کنید و برای هر شبکه انحصاری محتوا تولید



چطور در کمتر از ۶ ماه ۱۰,۰۰۰ فالور به دست آورید؟ | امیرحسین عطاریانی

۲- از نوشتن متن زیاد در عکس پرهیز کنید: اینستاگرام یک شبکه اجتماعی سرگرم کننده و تصویر محور است پس سعی کنید تمام حرف خود را در عکس مطرح کنید .

۳- مخاطب خود را مشخص کنید: مخاطبان خود را دقیقاً مشخص کنید ، اگر مخاطبان شما شرکت های همکار هستند یا به عبارتی b2b کار می کنید قرار دادن پست هایی که موردپسند همه افراد جامعه هست و صرفاً بیشتر لایک می خورند کار درستی نیست و کاربردی ندارد .

۴- اصل سادگی : از ساده ترین روش ها برای معرفی محصول یا خدمات خود استفاده کنید تا مخاطبان دقیقاً بدانند این محصول چیست . یعنی با یک زبان کاملاً ساده و قابل فهم مخاطبان صحبت کنید هرچه قدر این بیان شیواتر و شفاف تر باشد با شما بهتر ارتباط برقرار می کنند .

۵ - از ویدئو غافل نشوید: با رشد سرعت های اینترنت مردم علاقه بیشتری به دیدن ویدئو دارند همچنین ویدئو دارای تأثیر گذاری بیشتری است پس از ویدئو بیشتر استفاده کنید و خدمات و محصولات خودتان را معرفی کنید



## فصل ۳ (هشتگ گذاری)

هشتگ ها به دیده شدن بهتر شما کمک می کنند در واقع زمانی که از تبلیغات استفاده نمی کنید.

بزرگ ترین راه برای دیده شدن شماست



هشتگ ها به ۳ دسته تقسیم می شوند .

۱- هشتگ های عمومی : استفاده از نام های عمومی برای محصولات مثل #نوشابه #دوربین\_دیجیتال #سفر ، #تهران و... که همه جا ممکن است استفاده شود

۲- هشتگ مرتبط با موضوع پست یا کمپین: به عنوان مثال شما یک کمپین مسابقه عکاسی دارید با اسم "عکاس باشی" یا یک جشنواره فروش در شب یلدا دارید ، می توانید تمام پست هایی که مربوط به این جشنواره یا مناسبت هستند را با هشتگ مربوط به خودشان قرار دهید . یا این که فرض کنید شما تولیدکننده پوشاک هستید پس در پست هایی که با موضوع تیشرت پسرانه است هشتگ "#تیشرت\_پسرانه" استفاده کنید تا کاربر با کلیک روی این هشتگ تمام پست های مرتبط با این محصول را ببیند

۳- هشتگ انحصاری: استفاده از نام کسب و کار خودتان یا نام تجاری خودتان مثلاً #گاج #gaj  
#گاج\_مارکت این پست این هشتگ ها برای زمانی استفاده می شود که افرادی که شمارا با نام برندتان جستجو می کنند راحت تر شمارا پیدا کنند و یا با استفاده از پست هایتان بتوانید نام خودتان در ذهن مخاطب پررنگ تر کنید

استفاده صحیح از هشتگ ها

فرض کنید من شرکتی دارم که کتاب های کمک درسی تولید می کنم . و عکس محصولی را قراردادام که برای کلاس اولی ها است به مثال زیر توجه کنید.

نوع اول

#کتاب\_کمک\_درسی #پایه\_اول #گاج

اگر این طور هشتگ گذاری کنیم چه می شود؟



نوع دوم

#کتاب #آموزش #اول

در نوع پست شما بهتر دیده می شود و ورودی های بیشتری دارید زیرا افرادی که کلمه کتاب را جستجو می کنند بسیار بیشتر از کسانی هستند که کلمه "کتاب کمک درسی" را جستجو می کنند اما تقریباً از کسانی که پست شما را می بینند کمتر از ۱٪ مخاطب شما هستند بنابراین شما فالو نمی کنید و این با الگوریتم های اینستاگرام تناقض دارد .

## فصل ۴ (روابط عمومی دیجیتال)

گاهی آن قدر در بازاریابی دیجیتال غرق می شویم که روش های سنتی غافل می شویم .می دانید چرا مردم شبکه های اجتماعی را بیشتر از وبسایت ها دوست دارند؟

زیرا همان طور که از نام شبکه های اجتماعی پیداست مردم در شبکه های اجتماعی به دنبال ارتباط می گردند. یا بهتر بگویم دوست دارند با یک انسان صحبت کنند تا یک ماشین پس:

در لایک کردن و کامنت گذاشتن کم لطفی نکنید.

همچنین مردم را در پست های خود شریک کنید. از آن ها سؤال پرسید و نظرشان را پرسید و لحظات خودتان را با آن ها به اشتراک بگذارید این کار هم به برند شما کمک می کنند هم باعث ایجاد تعامل و اعتماد خواهد شد.

• اگر شما هم می خواهید ۰ تا ۱۰۰ بازاریابی با اینستاگرام را یاد

بگیرید و کسب درآمد کنید روی دکمه زیر کلیک کنید

اطلاعات بیشتر



## فصل ۵ (ارزش گذاری)

به شکل زیر توجه کنید.

کیف بازاریابی در شبکه های اجتماعی





این فصل مهم‌ترین قسمت در این کتاب این فصل است با دقت بیشتری مطالعه کنید در بازاریابی مخصوصاً بازاریابی تصویری در شبکه‌های اجتماعی این موضوع بسیار باارزش است.

شما باید بدانید که هدف شما در شبکه‌های اجتماعی چیست ؟

مخاطبین شما چه کسانی هستند؟ چند سال دارند؟ علاقه‌شان چیست؟ شغلشان چیست؟

وضعیت مالی آن‌ها به چه شکل است؟

شما باید مخاطبین خود را از صافی‌ها رد کنید تا به مشتری تبدیل شوند. این کار را باید در ۴ مرحله انجام دهید.

**جذب مخاطبان مرتبط:** مخاطبان خود را بشناسید و تبلیغات خود را در صفحات و مکان‌های مرتبط انجام دهید به‌عنوان مثال اگر شرکت شما در حوزه‌ی محصولات صنعتی فعالیت می‌کند تبلیغ در صفحاتی که مخاطبان آن‌ها خانم‌های خانه‌دار هستند قطعاً مناسب نیست و باید در صفحاتی تبلیغ کنید که مخاطب هدف شما در آنجا حضور دارد

**درگیر کردن مخاطب:** باید محتوای غنی در اختیار کاربران قرار دهید محتوایی که ارزشی آن‌ها اضافه کند چیزی که باعث شود آن‌ها صفحه شما را فالو کنند و شما را دنبال کنند را به‌عنوان مثال اطلاعات دقیق را از محصولاتتان به مخاطبان بدهید، سعی کنید از پست‌ها و محتوای آموزشی رایگان برای مخاطبان استفاده کنید و محتوای انحصاری و باکیفیت تولید کنید بعد پست‌هایی را منتشر کنید که کاربر را به محصول خود علاقه‌مند کنید ، مانند اینکه این محصول چه کمکی در روند زندگی مخاطبان می‌کند

**فروش:** اینجا نقطه ایست که فروش اتفاق می‌افتد ، محصول خود را پس‌ازاینکه مخاطب را به محصول خود علاقه‌مند کردید و در مشتری نیاز ایجاد کردید معرفی کنید



**بازخورد:** پس از این روند شما باید فروش خود را آنالیز و تحلیل کنید، از مخاطبان در مورد محصول نظرسنجی کنید، آمار دقیق بگیرید که چند درصد از مخاطبان شما به مشتری تبدیل شده‌اند و روند خود را بهبود دهید

می‌بینید که تا به حال خیلی از کسب و کارها به این موضوع توجه نکردند. و در انتشار اولین پست خود محصول را معرفی می‌کنند و شماره تلفن خود را قرار می‌دهند. این روش اشتباه نیست اما شما باید به فروش‌های بعدی خود فکر کنید.

باید زحمتی که می‌کشید بازدهی چندین برابر داشته باشد یا به قول بازاریاب‌ها نرخ تبدیل را بالا ببرید.

## فصل ۶ (چگونه فالور بیشتری بگیرید)

شما ممکن است محتوای مناسب را تولید کنید از تمام هشتگ‌ها به درستی استفاده کرده باشید.

اکنون سؤال پیش می‌آید که چگونه فالورهای بیشتری را جذب کنید.

این نکته مهم را به یاد داشته باشید پروسه بازاریابی به ذات پروسه‌ی زمان‌بری است شما با انجام یک سری از کارها این زمان را سرعت می‌دهید.

اکنون ممکن است وسوسه شوید که راه آسان‌تری را بیابید و به "خرید فالور" روی بیاورید این کار را نکنید این فالورها هیچ ارتباطی با کسب و کار شما ندارند. ۱۰ فالور مرتبط بهتر از ۱۰۰۰ فالور نامرتب است. روش‌های اصولی و کارآمدی وجود دارد که در زیر به آن‌ها می‌پردازیم.

- اول از مطمئن شوید نام کاربری شما به راحتی قابل جستجو باشد این موضوع در فصل اول توضیح داده شد.

- نکته بعدی اینکه برای اولین بار که پیج را راه‌اندازی کردید تقریباً ۱۵ پست آماده کنید و باهم ارسال کنید این موضوع تأثیر زیادی دارد تا اینکه یک کاربر به صفحه شما بیاید و با یک پست روبرو شود. مانند مغازه‌ای خالی است که فقط یک محصول دارد و ویتیرینی ندارد.





- نکته بعدی پس از ارسال محتواها شروع به فالو کردن پیج هایی کنید که فکر می کنید مخاطبان آن ها به کسب و کار شما مربوط هستند و به شما علاقه دارند. در پست های آن ها کامنت بگذارید و مخاطبان را ترغیب به فالو کردن پیج خود بکنید البته این نباید به گونه ای باشد که شما را ریپورت کنند در این صورت شما نمی توانید در آن پیج فعالیتی داشته باشید. در بحث ها شرکت کنید و نظر خود را بنویسید.
- نکته بعدی کاربران را تشویق کنید که پست ها را به اشتراک بگذارند. این موضوع می تواند با انتشار پست های آموزشی ارزشمند ، هدیه دادن ، بن تخفیف یا مسابقات باشد
- تکرار: از زوایای مختلف محصول خود را پرزنت کنید گاهی با عکس ، گاهی با یک فیلم درباره محصول یا .. گاه با نظر مشتریان و ... آمارها نشان می دهد بعد از ۵ تا ۷ پست مخاطبان تازه محصول شمارا می بینند پس دلیل تکرار تبلیغات تلویزیونی را می دانید ؟

• اگر شما هم می خواهید ۰ تا ۱۰۰ بازاریابی با اینستاگرام را یاد بگیرید و کسب درآمد کنید روی دکمه زیر کلیک کنید

اطلاعات بیشتر

## فصل ۷ (آنالیز و تحلیل)

هر کسب و کاری باید بداند که چه محتوایی برای کاربرانش بهتر بوده ، کدام پست بیشترین لایک یا کامنت را داشته است .

بهترین زمان پست گذاری چه زمانی است بازدید مخاطبان شما در کدام زمانها مؤثرتر است و کدام پست شما بیشتر منجر به بازگشت شما بوده است.



آمارها نشان می‌دهد بهترین زمان پست گذاری در روزهای دوشنبه و چهارشنبه است . ابزارهای زیادی وجود دارد که معروف‌ترین آن insight خود اینستاگرام است (حتماً باید صفحه بیزنسی باشد) و سایت Iconosquare است که به شما در تحلیل و بررسی جامعه هدف ، ساعات پست گذاری ، محبوب‌ترین پست از نظر کاربران و... کمک می‌کند

### (ترفندها)

- جذب اعتماد : لازمه فروش موفق جذب اعتماد مشتری است ، یکی از راه‌های جذب اعتماد تولید محتوای آموزشی است ، حتماً از محتوای آموزشی در قالب‌های مختلف (عکس، ویدئو، صوت) استفاده کنید .
  - از مسابقات و جشنواره‌ها عقب نمانید : مسابقات معمولاً برای جذب فالور بیشتر و افزایش brand awareness انجام می‌شود.
  - جشنواره‌ها مسابقات : جوایز مسابقات می‌تواند یک کوپن تخفیف یا یک آفر ویژه باشد اما طراحی مسابقه باید کاملاً هوشمندانه باشد.
- به‌عنوان مثال شما صاحب یک آتلیه عکاسی هستید. پس از آموزش در پست‌ها از کاربران می‌خواهید از یک موضوع خاص با توجه به آموزش‌های شما عکاسی کنند و برای شما ارسال کنند عکس‌های آن‌ها در شبکه اجتماعی به اشتراک بگذارید و به عکسی که بیشترین لایک را داشته باشد یک کوپن تخفیف ۲۰٪ از محصولات هدیه بدهید .
- ایونت‌ها و تخفیف‌ها : در رویدادها شریک باشید به دنبال مناسب‌های مرتبط با کسب‌وکار خود باشید و از آن‌ها در کمپین‌هایتان استفاده کنید .



به عنوان مثال یک شرکت فروش محصولات مرغی و گوشتی در روز جهانی "بال مرغ" می تواند یک جشنواره خرید با تخفیف یا خدمات ویژه ای قرار دهد یا یک فروشگاه کفش مس تواند در روز پرستار با تبریک گفتن این روز یک تخفیف ویژه را برای پرستاران در نظر بگیرد.

این مناسب های جالب و جهانی را می توانید در اینترنت جستجو کنید و در هر پست مرتبط از هشتگ های مربوط به رویدادها استفاده کنید

- نمایش نظر مشتریان: نظر مشتریان راضی خود را به نمایش بگذارید این پست ها می تواند شامل کامنت ها، دایرکت ها یا پیام های تشکر از شما به صورت اسکرین شات، فیلم ها یا صوت های ارسالی از مشتریان باشد و می توانید آن ها در قالب یک پست منتشر کنید
- خلاق باشید: از تبلیغات غیرمستقیم استفاده کنید شرکت pilot pen یک شرکت فروش نوشت افزار است این شرکت برای معرفی محصول خود از تصاویر مدادها و خودکارهایی که تولید می کند استفاده بلکه از دست خط های زیبایی که با این مداد یا خودکار توسط مشتریان نوشته شده پست هایی با مطالب، انگیزشی، مالی، ورزشی و روانشناسی منتشر می کند.
- کسانی که شما را فالو می کنند پیامی در دایرکت به آن ها بدهید و فعالیت خود را معرفی کنید
- نکته آخر و مهم ترین و کلیدی ترین نکته پست های خود را مرتب انتشار دهید اجازه دهید کاربران هر روز یا در روزهای خاص یا ساعات خاص شما را ببینند. اگر استراتژی شما دو پست در روز هست هیچ گاه آن را عقب یا به تأخیر نیندازید.

و فراموش نکنید بازاریابی یک پروسه زمان بر است پس در این بین هیچ گاه ناامید نشوید بازدهی اکانت شما حداقل ۲ ماه زمان خواهد برد که به سود برسید پس در این دو ماه پست های خود را قطع نکنید.



پایان



اگر می خواهید از اینستاگرام کسب ثروت کنید

می توانید به لینک زیر مراجعه کنید

<https://irsocialmedia.com/product/makemoney/>

آموزش های رایگان بیشتری را در شبکه های زیر دنبال کنید



[@amirataria](https://www.instagram.com/amirataria)



[@atadm](https://www.telegram.com/@atadm)



[اپ رایگان کسب ثروت از اینستاگرام](#)

چطور در کمتر از ۶ ماه ۱۰,۰۰۰ فالور به دست آورید؟ | امیرحسین عطاریانی

