



۱۵۱۶۲۲۵

بازاریابی اینستاگرام

تألیف:

دکتر بیوا شعبانی

www.ketab.ir



سرشناسه	: شعبانی، شیوا، ۱۳۶۱ -
عنوان و نام پدیدآور	: بازاریابی اینستاگرام / نویسنده شیوا شعبانی.
مشخصات نشر	: تهران: دانشگاه کارآفرین، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۱۳۵ص: مصور: ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک	: 978-600-979-672-4
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: بازاریابی اینترنتی
موضوع	: اینستاگرام (منبع الکترونیکی)
موضوع	: Instagram (Electronic resource
موضوع	: Internet marketing
موضوع	: شبکه‌های کسب و کار
موضوع	: Business networks
موضوع	: شبکه‌های اجتماعی پیوسته -- جنبه‌های اقتصادی
موضوع	: Online social networks -- Economic aspects
رده بندی شنگره	: ۱۳۹۶ ب۲ ۷ش / HF۵۴۱۵/۱۲۶۵
رده بندی دی‌سی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابخانه‌ای	: ۴۷۹۰۶۲۰



عنوان: بازاریابی اینستاگرام

مولف: دکتر شیوا شعبانی

ناشر: دانشگاه کارآفرین

چاپ: آرا - ۱۳۹۶

صفحه آرا: نرگس سقازاده

ویراستار: ایرضا سرحدی

طراح جلد: قربان راستی

قیمت: ۱۰۰,۰۰۰ ریال



فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱۰.....	فصل اول - نگاهی بر رسانه‌های اجتماعی
۱۳.....	فصل دوم - برنامه راهبردی دستیابی به صد هزار فالور
۲۱.....	فصل سوم - طرح کلی رسیدن به ۱ میلیون فالور
۲۵.....	فصل چهارم - مقدمه‌ای بر اینستاگرام
۳۰.....	فصل پنجم - ماهیه زیرساختی و منابع سودمند
۴۱.....	فصل ششم - اصول صفحه خود را انتخاب و پایش کنید
۴۴.....	فصل هفتم - مخاطبان هدف خود را مشخص کنید
۵۰.....	فصل هشتم - مشتریان شما به چه چیزی ارزش می‌دهند
۵۷.....	فصل نهم - توسعه استراتژی محتوا
۶۲.....	فصل دهم - استراتژی بازاریابی اینستاگرام
۷۸.....	فصل یازدهم - افزایش فروش از طریق بازاریابی اینستاگرام
۹۶.....	فصل دوازدهم - برند سازی در اینستاگرام
۱۰۵.....	فصل سیزدهم - کسب درآمد از طریق اینستاگرام
۱۳.....	فصل چهاردهم - راهنمای تأمین منبع از بیرون



مقدمه

جهانی‌سازی^۱ و فناوری‌های دیجیتال^۲، انقلابی را در شیوه‌های ارتباطی جوامع با یکدیگر ایجاد نموده‌اند. با کلیک روی یک دکمه به معنای واقعی کلمه، ما عملاً به تمام افراد دنیا دسترسی خواهیم داشت و این باعث ایجاد فرصت‌های بی‌شماری شده است که تا به حال همچنین رابطه‌ای وجود نداشته است؛ از دوستیابی در گرجای ما پیدا کردن مشتریان جدید برای توسعه کسب‌وکار.

اینستاگرام یکی از جذاب‌ترین بسترهای رسانه اجتماعی برای اشتراک‌گذاری تصاویر است و در حال حاضر ماهانه ۴۰۰ میلیون کاربر فعال دارد. از تبلیغات تلویزیونی گرفته تا آگهی‌های تجاری؛ همچنین از فرصت‌هایی که به رسانه‌های اجتماعی ایجاد کرده‌اند می‌توانید برای دستیابی به مدرس جهانی خودتان استفاده کنید.

در تعدادی از فصل‌ها، از ترجمه کتاب «بازاریابی اینستاگرام» به نویسندگی «پاملا راسل» استفاده شد. این کتاب نشان توانسته است، مخاطبان ۵ صفحه^۳ اینستاگرام را به بیش از ۱ میلیون مخاطب^۴ برساند؛ این رقم بالایی است؛ همه این مخاطبان، رزانه تک‌تک محتوای صفحات ایشان را می‌خوانند.

1 Globalization

2 Digitalization

3 Page

4 Follower



در این کتاب راهبردهای کلیدی بازاریابی دیجیتال را که توسط پاملا راسل برای به دست آوردن و ایجاد ارتباط با تعداد زیادی از مخاطبان به دست آورده است را توضیح داده و نشان خواهیم داد که چگونه می‌توان یک شبکه بسیار بزرگ از مخاطبان در اینستاگرام به دست آورد. این کتاب به بررسی تحلیل رقبا، شناخت مخاطبان هدف، برنامه‌ریزی فعالیت‌های روزانه صفحه اینستاگرام می‌پردازد.

با توجه به آشنایی با انواع صفحات اینستاگرام، تجربیات حاصل از آن، به شما کمک می‌کند که کدام فن‌ها منجر به موفقیت اینستاگرام شده و کدام نه. از تجربیات اولیه، می‌توان به توسعه رویکرد برنامه راسل^۱ پرداخت، که به‌صورت جزئی و گام‌به‌گام توضیح می‌دهد که چگونه می‌توان یک صفحه اینستاگرام را در ظرف ۶ ماه به ۱ میلیون فالوور رساند. در این کتاب این استراتژی‌های بازاریابی، افزایش میزان فروش، برندسازی از طریق اینستاگرام را با شما خواننده عزیز به اشتراک خواهیم گذاشت.

هدف این نوشتار فراهم کردن اطلاعات دقیق و قابل‌اعتماد در رابطه با موضوع مربوطه است. اگر نیازی به مشاوره قانونی و یا حرفه‌ای دارید، باید از یک فرد خبره در این زمینه کمک بگیرید.

اطلاعاتی که در اینجا ارائه‌شده صحیح و منسجم است و در صورت عدم توجه و یا به‌کارگیری نامناسب و سوءاستفاده هر سیاست، رویه

^۱ Blueprint



و یا دستورالعملی که در آن است، تمام مسئولیت متوجه خواننده است. تحت هیچ شرایطی، در زبان‌های مالی و غیرمالی که مستقیماً و یا به‌طور غیرمستقیم از این اطلاعات ناشی شده باشد، هیچ‌گونه مسئولیت قانونی علیه ناشر نمی‌تواند اقامه شود. تمام حقوق معنوی که تحت مالکیت ناشر نیست، متعلق به نویسنده هست. اطلاعات اینجا صرفاً باهدف آگاه‌سازی ارائه شده است و لذا جهانی است. ارائه اطلاعات بدون قرارداد و یا هیچ‌گونه تضمینی است.

برای سئو، اگر شحال خواهم شد مرا از نظرات و پیشنهادهای خود از طریق ایمیل shiva.shabani@ut.ac.ir بهره‌مند سازید.

با سپاس

شیوا شعبانی