



سیر تا پیاز اینستاگرام

نویسندگان:

ابوالفضل کرمی، مریم جعفری مراد

مجید اسمعیلی اتوئی، اصغر رمضانلی

محمد مهدی ذوالفقاری

نشر مانیان

عنوان و نام پدیدآور	سیر تا پیاز اینستاگرام/ نویسندگان ابوالفضل کرمی ... [و دیگران].
مشخصات نشر	تهران: مانیان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	[۲۰۶] ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۹۲۶-۳۵-۴
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	نویسندگان ابوالفضل کرمی، مریم جعفری مراد، مجید اسمعیلی اتویی، اصغر رضانی، محمدمهدی ذوالفقاری.
موضوع	اینستاگرام (منبع الکترونیکی)
موضوع	Instagram (Electronic resource)
موضوع	شبکه‌های اجتماعی پیوسته
موضوع	Online social networks
شناسه افزوده	کرمی، ابوالفضل، ۱۳۸۳-
رده بندی کنگره	HM۷۴۳
رده بندی دیویی	۳۶۴/۳۰۲۸۵
شماره کتابشناسی ملی	۸۵۳۲۶۲۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیا

سیر تا پیاز اینستاگرام

نویسندگان:

ابوالفضل کرمی، مریم جعفری مراد،
 مجید اسمعیلی اتویی، اصغر رضانی،
 محمدمهدی ذوالفقاری
 ناشر: مانیان

نوبت و سال چاپ: اول/ ۱۴۰۰، تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۲۶-۳۵-۴، قیمت: ۹۹۰۰۰ تومان



فهرست مطالب

مقدمه

- فصل اول: بازاریابی اینترنتی و مزایای آن..... ۱۳
- تعریف کسب و کار..... ۱۴
- کسب و کار اینترنتی چیست؟..... ۱۴
- درآمدزایی از اینترنت یعنی چه؟..... ۱۴
- روش های هوشمندانه برای کسب درآمد آنلاین..... ۱۴
- فصل دوم: اینستاگرام و مزایای آن..... ۱۹
- اینستاگرام چیست؟..... ۲۰
- اینستاگرام مارکتینگ چیست؟..... ۲۰
- فصل سوم: اکانت بیزینسی در اینستا و چگونگی استفاده از آن..... ۲۳
- اکانت بیزینسی در اینستاگرام چیست؟..... ۲۴
- انواع اکانت در اینستاگرام..... ۲۴
- جدول مقایسه انواع اکانت های اینستاگرام..... ۲۵
- امکانات اکانت تجاری اینستاگرام چیست؟..... ۲۵
- ۱- نحوه گذاشتن call در اینستاگرام..... ۲۷
- ۲- تبلیغ حرفه ای محصولات در اینستاگرام یا پریموت..... ۲۷

۲۸	۳- تحلیل آماری اینستاگرام
۳۰	مزایای بیزینس اکانت اینستاگرام
۳۱	معایب اکانت بیزینس اینستاگرام
۳۱	ساخت حساب اینستاگرام
۳۲	شیوه ساخت حساب اینستاگرام در موبایل
۳۳	آموزش ساخت ایمیل در سرویس جیمیل
۳۴	سوالات متداول در ساخت ایمیل
۳۴	بعد از ساخت ایمیل نوبت نصب اینستاگرام می باشد
۴۱	شیوه ساخت اکانت اینستاگرام در کامپیوتر
۴۶	چگونه سطح امنیتی پیج اینستاگرامی خود را بالا ببریم
۴۷	چگونه حساب اینستاگرامی خود را به حساب تجاری تبدیلی کنیم
۴۸	چگونه می توانم تشخیص دهم که اینستاگرام من قبلا یک بیزینس اکانت است
۴۹	نحوه تغییر حساب کاربری شخصی اینستاگرام به بیزینس اکانت
۵۴	چند نوع از امکانات ویژه برای اکانت بیزینسی اینستاگرام
۵۴	خروج از حساب بیزینس اینستاگرام
۵۶	اکانت اضافه یا اکانت دوم
۵۷	فصل چهارم: نحوه ساخت پروفایل حرفه ای در اینستاگرام
۵۸	آموزش ساخت بهترین پروفایل اینستاگرام
۵۹	نکات مهم برای بهتر شدن پروفایل و افزایش فالوور
۵۹	۱- عکس پروفایل اینستاگرام
۶۰	۲- نام پروفایل اینستاگرام شما
۶۱	۳- توضیحات بیوگرافی اینستاگرام
۶۳	۴- لینک بیوگرافی اینستاگرام
۶۴	۵- کسب و کار و دسته بندی های آن
۶۴	۶- آدرس شما

۶۵.....	۷- وارد کردن ایمیل.....
۶۵.....	۸- تماس با شما.....
۶۵.....	خلاصه مطلب.....
۶۷.....	فصل پنجم: آشنایی بیشتر با اینستاگرام.....
۶۸.....	فالوور.....
۶۸.....	فالوینگ.....
۶۸.....	پست.....
۷۰.....	کا k.....
۷۰.....	ام M.....
۷۰.....	فید feed.....
۷۰.....	استوری.....
۷۱.....	هایلایت کردن.....
۷۱.....	نوتیفیکیشن.....
۷۲.....	قابلیت Turn On Post Notification.....
۷۲.....	قابلیت Turn On story Notification.....
۷۴.....	هشتگ.....
۷۴.....	اکسپلور.....
۷۵.....	منشن.....
۷۶.....	تگ.....
۷۶.....	دایرکت.....
۷۶.....	لایک.....
۷۶.....	آرشیو.....
۷۶.....	کالکشن.....

۷۷.....	کامنت
۷۷.....	کپشن
۷۸.....	ربات اینستاگرام
۷۸.....	صفحه تجاری
۷۸.....	آی جی تی وی
۷۸.....	بیو
۷۹.....	ریکویست دادن
۷۹.....	کانفیرم کردن
۸۰.....	ریپورت کردن
۸۰.....	بلاک
۸۳.....	استیکر
۸۳.....	هاید کردن استوری
۸۴.....	برخی از اصطلاحات رایج در اینستاگرام
۸۷.....	فصل ششم: نصب اینستا در کامپیوتر و نحوه پست گذاشتن در آن
۸۸.....	روش اول: استفاده از نرم افزارهای شبیه ساز اندروید در کامپیوتر
۹۸.....	روش دوم: استفاده از برنامه GRAMBLR
۱۰۰.....	استفاده از برنامه Instagrille
۱۰۱.....	روش سوم: استفاده از افزونه شبیه ساز ARC Welder در مرورگر کروم
۱۰۶.....	استفاده از اپلیکیشن مرورگر Webstargam
۱۰۷.....	استفاده از اپلیکیشن Webbygram
۱۰۷.....	روش چهارم: استفاده از افزونه Instagram for Chrome در مرورگر کروم

مقدمه:

«به جای رفع یک نیاز؛ نیاز را ایجاد کنید»

گسترش روز افزون جمعیت در دنیا و تنوع نیازها و خواسته‌های بازارهای هدف به نوبه خود یک جنگ رقابتی را در عرصه فروش خدمات و یا محصولات ایجاد نموده که جامعه هدف برای بقا خود در این محیط محکوم به سبقت جویی و همگام و همراه شدن با نیازها و خواسته‌های مشتریان هدف است. برای تداوم این خدمات لازم است با تکنولوژی‌ها، دانش‌ها و آگاهی‌های مرتبط و ابزار و سلاح درخور، کاملاً در لحظه روزآمد و پویا حرکت نمود و در راستای خلاقیت و نوآوری‌ها بیشترین هزینه‌ها صرف شود تا بتوان کسب و کاری پایدار برقرار کرد. در انجیره فعالیت‌های اقتصادی، مقوله بازاریابی و فروش اصلی‌ترین و حیاتی‌ترین فرایند عمر این محصولات و خدمات می‌باشد که تعیین کننده سود و زیان کلی است و بهترین راه تحقق این کسب و کارها اینترنت و شبکه‌های مجازی است که بستر مهمی برای شناخت معرفی و فروش خدمات و محصولات جامعه را فراهم می‌نماید و این مهم بحث اصلی کتاب حاضر است.

یکی از ابزارهای نوین و مرسوم استفاده علمی به دور از نگاه سنتی از نرم افزارها و شبکه‌های سایبری نظیر اینستاگرام می‌باشد که امروزه بیشترین بازدهی‌ها از این محل صورت می‌گیرد و مخاطبین در تمام دنیا

به سهولت و با تمرکز و رغبت بالایی در این محیط‌ها سیر می‌کنند.

از ویژگی منحصر به فرد اینترنت عدم نیاز به یک مکان فیزیکی است و این به نوبه خود کمک شایانی به هزینه‌های گزاف بازاریابی نموده است و می‌توان کسب و کار خود را به درآمدی پایدار تبدیل کرد و همچنین کسب و کار، تنها مختص یک خیابان یا یک شهر نیست و همه دنیا قابلیت دسترسی به آن را خواهند داشت، مختص یک زمان خاص نیست و ۲۴ ساعت شبانه روز قابل دسترس و بدون توقف و تعطیلی همیشه باز است و در نهایت محدودیت زمانی و مکانی ندارد.

از مزیت‌های کسب و کار اینترنتی می‌توان به مزیت‌های زیادی نائل گردید بسیاری از کارها از طریق شبکه اینترنت قابل خودکارسازی است و این باعث کاهش هزینه‌ها نسبت به کاسبی‌های سنتی کاهش شده است و هزینه‌های بالاسری فردی مانند اجاب و ذهاب، لباس، تعمیر و بیمه اتومبیل و همچنین هزینه‌های کاسبی مانند محل کار، تجهیزات اداری، آب و برق و امثال آن نیز کاهش می‌یابد و مهم این که کاربران به سهولت می‌توانند مدیریت زمان کنند و زمان انجام امورشان انعطاف پذیرتر است و می‌توانند چند شغل همزمان داشته باشند در کتاب تقدیمی سعی شده است که با نگاه و رویکردی نوین مهارت‌های لازم برای موفقیت کسب و کار اینترنتی با زبانی دیگر تشریح گردد.

«به دنبال مشتری باشید نه تولید خدمات و یا محصولات»