

ادمین پول ساز اینستاگرام

چگونگی کسب درآمد از اینستاگرام



مهران صارمی نیا

موسسه انتشارات پارسیان البرز

۱۴۰۰

سرشناسه	:	صارمی نیا، مهران، ۱۳۷۱-
عنوان و نام پدیدآور	:	ادمین پول ساز اینستاگرام: چگونگی کسب درآمد از اینستاگرام (از آماتور تا حرفه‌ای) / مهران صارمی نیا.
مشخصات نشر	:	کرج: پارسیان البرز، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	:	۱۶۱ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۵۵-۰۰-۸
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
عنوان دیگر	:	چگونگی کسب درآمد از اینستاگرام (از آماتور تا حرفه‌ای).
موضوع	:	اینستاگرام (منبع الکترونیکی)
موضوع	:	شبکه‌های اجتماعی پیوسته -- بازاریابی
رده بندی کنگره	:	HM۷۴۳
رده بندی دیویی	:	۳۰۲/۳۰۲۸۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۴۴۱۴۲۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیبا

مؤسسه انتشارات پارسیان البرز
 کرج، تقاطع آزادگان، خیابان برغان، کوچه شهید نمی، مجتمع نیلوفر، واحد سه
 پایگاه اینترنتی: Parsianalborz.ir رایانامه: info@parsianalborz.ir
 شماره تلفن: ۳۴۵۲۷۳۱۴-۰۲۶ تلفن پخش: ۰۹۰۳۹۶۳۳۳۷۱



ادمین پول ساز اینستاگرام

نویسنده:	مهران صارمی نیا
ویراستار فنی و ادبی:	سید علی هاشمی
ناظر فنی:	مصطفی مهدوی نیا
طراح و صفحه‌آرا:	یاسر صالحی
نوبت چاپ:	اول / بهار ۱۴۰۰
شمارگان:	۱۰۰۰ نسخه
چاپ:	نورانی
شابک کتاب:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۵۵-۰۰-۸

ISBN: 978-622-7755-00-8

کلیه حقوق مادی و معنوی این کتاب برای نویسنده محفوظ است.

مبلغ سرمایه‌گذاری: ۹۸ هزار تومان

فهرست مطالب

۱۵.....	
۱۵.....	رشد بیش از حد اینستاگرام
۱۷.....	دسترسی سریع به مخاطبها
۱۷.....	برندسازی آسان تر
۱۸.....	هزینه کمتر جذب هر علاقه مند
۱۹.....	جذب مخاطبهای نا آشنا به فناوری
۲۰.....	افزایش ترافیک وبسایت
۲۱.....	افزایش فروش مستقیم
۲۳.....	اول اول، راه اندازی حساب کاربری حرفه ای کمتر از ۱۰ دقیقه
۲۴.....	ساخت حساب کاربری
۲۶.....	روی یک حساب متمرکز شوید!
۲۸.....	کاری کنید شما را حرفه ای بشناسند!
۳۰.....	نامتان را حرفه ای انتخاب کنید تا مثل آب خوردن پیدا شوید!
۳۱.....	بیوگرافی حرفه ای، نشان دهنده شخصیت حرفه ای شماست!
۳۳.....	تصویر کوچک، تاثیر بزرگ بر هویت برند شما!
۳۵.....	شاهراه انتقال افراد به رسانه های دیگر شما!
۳۶.....	پست و استوری های مهم خود را دسته بندی کنید!

فصل دوم: سفر به حساب کاربری حرفه‌ای.....	۳۹
تعریف انواع حساب کاربری.....	۳۹
چه تفاوتی بین انواع حسابهای کاربری اینستاگرام وجود دارد؟ ..	۴۰
حساب شخصی اینستاگرام (Personal Account)	۴۱
حساب سازنده (Creator account)	۴۱
حساب کسب و کار (Business account).....	۴۲
مزایای حساب‌های حرفه‌ای (Business و Creator)	۴۳
معایب حساب‌های حرفه‌ای (Business و Creator)	۴۳
تبدیل حساب شخصی به حرفه‌ای (سازنده یا کسب و کار).....	۴۳
بازگشت به حساب شخصی و پیامدهای آن.....	۴۳
فصل سوم: رازهای فالوئر ساز.....	۴۵
چرایی افزایش فالوئر در اینستاگرام.....	۴۶
استراتژی اینستاگرام.....	۴۸
انواع راهکارهای افزایش فالوئر	۵۰
۸ راهکار افزایش فالوئر رایگان	۵۰
فصل چهارم: رازهای افزایش فالوئر با روش پولی.....	۶۱
زیرساخت صفحه اینستاگرام	۶۲
۱- تبلیغات اینستاگرام	۶۳
۲- تبلیغات پولی اینفلوئنسر مارکتینگ	۶۵
۳- افزایش فالوئر با تبلیغات در صفحات پربازدید اینستاگرام	۶۵
۴- افزایش فالوئر از طریق کمپین‌های اسپانسر تبلیغاتی	۶۵

۵- افزایش فالوئر به روش مسابقه	۶۸
۶- افزایش فالوئر از طریق تبلیغات انبوه	۶۹
۳- با یکم تکنیک و باید های حساب حرفه ای	۷۱
اشتباهات مهلک اینستاگرام	۷۱
رهاسازی حساب کاربری	۷۱
ابزار آمار و ارقام برای آنالیز اینستاگرام	۷۲
آمار و ارقام زیر پست	۷۳
غیرفعال کردن حساب کاربری	۷۴
۳- چگونه به کمک اینستاگرام	۷۷
راهکارهای یافتن الگوی ایده محتوا	۷۷
طوفان فکری	۷۷
الگوبرداری از رقیبان	۷۸
پرسش متداول! کلید گنج نیازهای مشتری	۷۹
نمودار ایده ساده تا ایده احمقانه!	۸۰
برترین ایده ها برای الگوهای تولید محتوا	۸۰
۳- چگونه به کمک اینستاگرام	۸۹
بازاریابی محتوا	۸۹
ریزمحتوا	۸۹
سبک های تولید محتوا	۹۰
گام های تولید محتوا	۹۱
تولید محتوای متنی	۹۵

۹۵.....	تولید محتوای تصویری
۹۸.....	تولید محتوای ویدئویی
۱۰۳.....	تولید محتوای صوتی
۱۰۴.....	کاور پست (Cover)
۱۰۶.....	تولید استوری (Story)
۱۰۷.....	Reels استوری اینستاگرام
۱۰۷.....	نکته‌های مهم در هایلایت استوری (Story Highlight)
۱۰۸.....	تولید ویدئوی طولانی IGTV
۱۱۰.....	نهایی سازی فروش با پخش زنده (live)
۱۱۱.....	انواع اندازه استاندارد در اینستاگرام
۱۱۱.....	فصل هشتم: جعبه ابزار تولید محتوا
۱۱۴.....	نرم افزارهای ویرایش متن
۱۱۵.....	نرم افزارهای ویرایش تصویر
۱۱۵.....	نرم افزارهای ویرایش فیلم
۱۱۶.....	نرم افزارهای ویرایش صدا
۱۱۷.....	نرم افزارهای متحرک ساز
۱۱۷.....	نرم افزارهای ویرایش مکمل
۱۱۷.....	فصل نهم: کلیدهای طلایی تبلیغات پول ساز در اینستاگرام
۱۱۹.....	معجزه تبلیغات و چالش‌های آن
۱۲۰.....	چرایی ترس از تبلیغات
۱۲۰.....	راهکار صحیح بازاریابی در اینستاگرام

۱۲۱	چرخه پول‌سازی از اینستاگرام
۱۲۲	نکات طلایی تبلیغات حرفه‌ای اینستاگرام
۱۳۰	موارد نهایی تولید محتوای تبلیغاتی حرفه‌ای
۱۳۱	۱- آدامین اینستاگرام
۱۳۴	۲- فروش محصول
۱۳۶	۳- فروش خدمات
۱۳۹	۴- کسب درآمد از گرفتن تبلیغات
۱۴۱	۵- توسعه کارآفرینی آنلاین
۱۴۳	۶- توسعه کارآفرینی سنتی
۱۴۵	۷- کسب درآمد از آموزش
۱۴۹	تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی
۱۴۹	تابوی فروش
۱۵۳	چالش‌های فروش اینستاگرام
۱۵۴	کمپین منحنی فروش
۱۵۵	کمپین فروش پیوسته
۱۵۵	نکات مکمل کمپین‌های فروش
۱۵۶	نکات طلایی فروش اینستاگرام

❖ مقدمه

با حرکت جامعه به سمت مدرنیته و اتفاقات زیادی که در دهه‌های اخیر در جامعه ما و همچنین در سراسر جهان رخ داده است، قطعاً کسب‌وکارها در همه صنف‌ها با تغییرات اساسی روبرو شده‌اند. از جمله اتفاقاتی که بازار ایران و جهان را با تغییرات اساسی مواجه کرد، پیدا شدن ویروسی به نام کرونا بود که بازار فروش و بازار جهانی را تحت‌تأثیر زیادی قرار داد. جامعه جهانی بعد از به وجود آمدن کرونا در شوک بزرگ و اساسی فرو رفت. بعد از آن صاحبان کسب‌وکار به منظور توسعه کسب‌وکار خود و جلوگیری از رکود اقتصادی به دنبال راهکارهایی بودند تا کسب‌وکار خود را نجات دهند. در این میان رسانه‌های اجتماعی نقش زیادی را ایفا کردند.

❖ رشد بیش از حد اینستاگرام

اگر حساب کاربری اینستاگرام دارید، می‌خواهم این پرسش را پاسخ دهید: «در روز چه مقدار زمان برای بررسی اینستاگرام‌تان صرف

می‌کنید؟» پاسخ میانگین افراد در حدود ۱ ساعت در روز است که روزه‌روز با استقبال از بازاریابی شبکه‌های اجتماعی بیشتر می‌شود و گرایش به اطلاع‌رسانی، جلب توجه مخاطب و بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی هر روز بیشتر می‌شود. دلیلش آن است که شبکه‌های اجتماعی برای مخاطب خیلی بیشتر از سایر رسانه‌ها جذاب است.

جای هیچ شکی نیست که اینستاگرام توانسته رتبه اول را در میان تمام شبکه‌های اجتماعی فعال در ایران به خود اختصاص دهد. اگر بتوانیم از اینستاگرام صحیح استفاده کنیم و راهکارهای آن را بدانیم به راحتی می‌توانیم کسب‌وکارمان را محبوب‌تر کنیم و همچنین محصولات و خدمات را بفروشیم. حتی اگر شما سایت نداشته باشید باز هم تا حدی می‌توانید از روش‌های بازاریابی با اینستاگرام استفاده کنید. اگر فرصت بازاریابی با شبکه‌های اجتماعی را از دست بدهید، انگار که یک ابزار بازاریابی رایگان و بسیار قدرتمند را کنار گذاشته‌اید.

همان‌طور که گفته شد از جمله رسانه‌های آنلاین که به کمک کسب‌وکارها آمدند، اینستاگرام است که نقش اساسی در متحول کردن بازار فروش را داشته و خواهد داشت. بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ از طریق فضای آنلاین اینستاگرام توانستند جان کسب‌وکار خود را نجات دهند و این‌گونه جامعه ما وارد مرحله جدیدی از بازار اقتصادی شد.

در این مقدمه به تفصیل مزایای اینستاگرام را بررسی خواهیم کرد:

❖ دسترسی سریع به مخاطبها

از آنجا که امروزه مردم در تمام سنین، کودکان و نوجوانان تا بزرگسالان، به خاطر ایجاد شرایط جدید جامعه دسترسی به گوشی هوشمند و اینترنت همراه دارند، بیشتر مردم از طریق گوشی هوشمند خود بسیاری از نیازهایشان را مرتفع می‌کنند. از سوی دیگر با شیوع پاندمی کرونا، حتی بسیاری از افرادی که قبل از شیوع این ویروس، هیچ آشنایی با فضای آنلاین نداشتند یا حاضر نبودند به دلیل باورهای محدودکننده ذهنی خریدشان را آنلاین انجام بدهند نیز، مجبور شدند با دنیای آنلاین آشتی کنند. حتی در رفت‌وآمدها، تاکسی، جلسات و ... گوشی همراه اکثراً در کنار افراد است و افراد زمان خیلی زیادی را به فعالیت با گوشی همراه هوشمند خود می‌گذرانند.

❖ برندسازی آسان‌تر

من، مهران صارمی‌نیا، سال‌ها است که به صاحبان کسب‌وکار در حوزه تجارت الکترونیک ارائه خدمت می‌کنم. پیش از بالا رفتن استقبال از فضای آنلاین در جامعه خودمان، ایران، برای برندسازی مجبور بودیم مبلغ بالایی هزینه کنیم تا بتوانیم خود و کسب‌وکارمان را مطرح کنیم. بسترهای تلویزیون، نشریات، تبلیغات محیطی و ... هزینه بالایی دارد و بیشتر کسب‌وکارها به‌سختی می‌توانند این هزینه را تامین کنند. البته باید ذکر کرد این بسترها موقتی هستند. هر زمان که هزینه‌ای پرداخت شود، به مدت محدود فعال می‌شوند. اکثر مخاطبها نیز از دیدن محتواهای بازاریابی و تبلیغاتی رضایت

ندارند؛ زیرا به صورت هدفمند و شخصی سازی شده نشر داده نمی شود و مخاطبان نامرتبط با خواسته خودشان را می بینند.

اما آنچه که امروزه اتفاق افتاده این است که بسیاری از صاحبان کسب و کار توانسته اند، با بازاریابی در فضای آنلاین به ویژه در اینستاگرام، به درآمدهایی بیش از آنچه فکرش را بکنند، دست پیدا کنند. اینستاگرام این فضا را در اختیار کاربران قرار داده است که با اندکی هوشیاری و بالا بردن آگاهی خود در زمینه فعالیت با فضای آنلاین بتوانند درآمدهای چند میلیونی تا چند میلیاردی داشته باشند. بسیاری از صاحبان کسب و کار با صرف مقدار هزینه کمتر و حتی زمان کمتر می توانند از طریق فضای آنلاین بازاریابی آسان تر، گسترده تر و ارزان تر با امکان بررسی بازخورد داشته باشند. این بستر به صورت دائمی برای شما فعال خواهد بود. مخاطبان نیز با رضایت خود شما را دنبال می کنند.

!!! هزینه کمتر جذب هر علاقه مند

اول با تعریف علاقه مند در بازاریابی آشنا شوید: «افرادی که می توانند مشتری شما باشند.» به عنوان مثال اگر من یک تبلیغ انجام دهم که برای دریافت آموزش رایگان اینستاگرام صفحه مرا دنبال کنید، افرادی علاقه مند به حوزه خود را جذب کردم. اگر هزینه تبلیغات را تقسیم بر تعداد افراد جذب شده کنم، هزینه هر علاقه مند را به دست آورده ام.