

به نام خدا



بازاریابی و فروش اینستاگرامی

(شبکه های مجازی)

مؤلفان:

دکتر علی خویه

فهیمه احمدی



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

◀ عنوان کتاب: **بازاریابی و فروش اینستاگرامی (شبکه های مجازی)**

◀ مولفان: **دکتر علی خویه - فهیمه احمدی**

◀ ناشر: **موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران**

◀ ویراستار: **زهره نیکخواه**

◀ صفحه آرای: **نازنین نصیری**

◀ طراح جلد: **داریوش فرسای**

◀ نوبت چاپ: **اول**

◀ تاریخ نشر: **۱۳۹۹**

◀ چاپ و صحافی: **صدف**

◀ تیراژ: **۱۰۰ جلد**

◀ قیمت: **۳۸۰۰۰۰ ریال**

◀ شابک: **۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۳۵۵-۴**

◀ نشانی واحد فروش: **تهران، میدان انقلاب،**

◀ **خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،**

◀ **پلاک ۱۲۵۱**

◀ تلفن: **۲۲۰۸۵۱۱۱-۶۶۴۱۰۰۴۶**

◀ **فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :**

◀ **WWW.MFTBOOK.IR**

◀ **www.dibagarantehran.com**

◀ **www.dibbook.ir**

◀ نشانی تلگرام: **@mftbook** نشانی اینستاگرام **dibagaran_publishing**

◀ هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید شغلی.

◀ هرگوشی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.

◀ از طریق سایتها و اپ دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.

سرشناسه: **خویه، علی، ۱۳۵۹-**
عنوان و نام پدیدآور: **بازاریابی و فروش اینستاگرامی (شبکه های مجازی)**
/ مولفان: **علی خویه؛ فهیمه احمدی، ویراستار: زهره نیکخواه.**
مشخصات نشر: **تهران: دیباگران تهران: ۱۳۹۹**
مشخصات ظاهری: **۱۲۶ص: مصور.**
شابک: **۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۳۵۵-۴**
وضعیت فهرست نویسی: **فیبایادداشت: کتابنامه.**
موضوع: **بازاریابی اینترنتی internet marketing**
موضوع: **اینستاگرام (منبع الکترونیکی)**
موضوع: **Instagram (electronic resource)**
موضوع: **شبکه های کسب و کار business networks**
موضوع: **شبکه های اجتماعی پیوسته-جنبه های اقتصادی**
موضوع: **Online social networks-economic aspects**
رده بندی کنگره: **HF ۵۴۱۵/۱۲۶۵**
رده بندی دیویی: **۶۵۸/۸۷۲**
شماره کتابشناسی ملی: **۷۳۲۱۲۵۰**

فهرست مطالب

۸.....	مقدمه ناشر.....
۱۱.....	اینستاگرام چیست و چگونه باید یک صفحه خوب داشته باشیم؟.....
۱۱.....	آمارهایی از نقش اینستاگرام در بازاریابی، تبلیغات و فروش.....
۱۲.....	تعداد کل کاربران اینستاگرام در جهان چقدر است؟.....
۱۲.....	اینستاگرام چیست و چگونه باید یک صفحه خوب داشته باشیم.....
۱۳.....	اینستاگرام فقط (بیشتر) تصویری است.....
۱۴.....	پیش‌نیازها.....
۱۴.....	یک نام کاربری انتخاب کنید.....
۱۵.....	حریم خصوصی خود را معین کنید.....
۱۵.....	تصویر مناسبی برای پروفایل خود انتخاب کنید.....
۱۶.....	بیوگرافی بی‌نقصی تهیه کنید.....
۱۷.....	تعداد دنبال‌کنندگان خود را افزایش دهید.....
۱۸.....	از اینستاگرام کسب درآمد کنید!.....
۱۹.....	در اینستاگرام کوتاه و تاثیرگذار باشید!.....
۲۰.....	ریچ کارت (RICH CARDS) چیست؟.....
۲۱.....	چگونه در اینستاگرام پست قرار دهیم؟.....
۲۱.....	از عکس نوشته‌ها استفاده کنید!.....
۲۳.....	توضیحات (Caption) هر پست مهم است.....
۲۴.....	اهمیت بکلینک در سئو.....

- ۲۵.....تعداد مطالب صفحه‌تان را زیاد کنید.....
- ۲۶.....ظاهر موجه و خوبی داشته باشید.....
- ۲۶.....از لینک ایرانی برای قسمت برچسب و نظرات استفاده کنید.....
- ۲۷.....صفحه را تبلیغ کنید.....
- ۲۷.....از اینستاگرام استفاده کنید تا به درآمد برسید.....
- ۲۸.....فالوئینگ‌های اینستاگرام خودتان را بسازید.....
- ۳۰.....خود را از دیگران متمایز کنید.....
- ۳۲.....بیست و پنج نکته طلایی و کلیدی موفقیت در بازاریابی و فروش اینستاگرامی و افزایش فروش در اینستاگرام.....
- ۳۲.....بدون شناخت و مطالعه وارد هیچ صفحه مجازی نشوید.....
- ۳۳.....بدون برنامه‌ریزی برای تولید محتوا شکست خواهید خورد.....
- ۳۴.....رفتارشناسی کاربران و مخاطبان در اینستاگرام.....
- ۳۵.....تصاویر و عکس‌های طبیعی.....
- ۳۶.....با انواع و اهداف تبلیغات اینستاگرام آشنا شوید و هدفمندان در اینستاگرام، بازاریابی و فروش انجام دهید.....
- ۳۶.....تبلیغات اینستاگرامی - اطلاع‌رسانی.....
- ۳۶.....تبلیغات اینستاگرامی - ترغیبی.....
- ۳۷.....اینستاگرامی - یادآوری‌کننده.....
- ۳۷.....لوگو و آرم داشته باشید.....
- ۳۸.....هر چه نوشته‌ی درون عکس کمتر باشد، بهتر است.....
- ۳۸.....توضیح دادن نشانه ضعف است.....
- ۳۹.....تبلیغات ساده آزمایشی انجام دهید.....
- ۴۰.....اینستاگرام، تلگرام و فیسبوک نیست.....
- ۴۰.....مشتری را با داستان خود وابسته کنید تا صفحه شما را ترک نکند.....
- ۴۱.....در اینستاگرام مخاطب خود را ناامید نکنید.....
- ۴۱.....هشتگ گذاشتن مهم نیست درست هشتگ بسازید.....

۴۳	اعتمادسازی کلید موفقیت در اینستاگرام است.
۴۳	تعامل و ارتباط با کاربران
۴۴	بدون بازخورد راه خود را ادامه ندهید.
۴۴	جذب مجدد مخاطبان و افزایش فروش
۴۵	صفحه اینستاگرام نه کارت ویزیت است نه برشور.
۴۶	استوری و فیلم بگذارید
۴۷	ضروریات محیط اینستاگرام برای افزایش فروش
۴۷	محصولات خود را به نمایش بگذارید (اما فقط و فقط گاهی اقدام به این کار کنید).
۴۸	تگ کردن را فراموش نکنید
۴۸	تنها اقدام به ارسال محتوا نکنید
۴۹	نظم در ارسال محتوا و نمایش محصولات داشته باشید.
۵۰	برنامه بازاریابی اینستاگرام
۵۱	اهمیت یک طرح یا برنامه بازاریابی اینستاگرام (INSTAGRAM MARKETING PLAN)
۵۲	اجزای تشکیل دهنده یک طرح یا برنامه بازاریابی اینستاگرام
۵۲	خلاصه مدیریتی (Executive Summary)
۵۲	پیشینه و اطلاعات شرکت (Company Information And Background)
۵۲	ماموریت و چشم انداز (Mission And Vision)
۵۳	شایستگی‌های کلیدی (Core Competencies)
۵۳	تجزیه و تحلیل موقعیت (Situational Analysis)
۵۳	تجزیه و تحلیل محیط (Environmental Analysis)
۵۳	بازار هدف و بخشبندی (target marketing and segmentation)
۵۴	استراتژی و آمیخته بازاریابی اینستاگرام (Instagram Marketing Strategy And Marketing Mix)
۵۶	مالی (FINANCIAL)
۵۷	قالب‌های رایج که در تهیه طرح یا برنامه بازاریابی اینستاگرام به آن احتیاج پیدا می‌کنید

۵۷	تجزیه و تحلیل SWOT
۵۷	تجزیه و تحلیل PESTEL
۵۸	برنامه و الگوریتم اینستاگرام چیست؟
۵۹	چند نکته مهم درباره برنامه و الگوریتم اینستاگرام
۶۰	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای فید
۶۲	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای استوری
۶۲	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای اکسپلور
۶۳	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای IGTV
۶۳	چند ترفند برای شکست دادن برنامه و الگوریتم اینستاگرام
۶۹	قدم به قدم تا اکسپلور با برنامه و الگوریتم ۲۰۱۹ اینستاگرام
۷۴	چگونگی عملکرد برنامه و الگوریتم اینستاگرام در سال ۲۰۲۰
۷۵	برنامه و الگوریتم اینستاگرام به پست‌هایی با تعاملات بالا پاداش می‌دهد.
۷۶	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای تعامل با کاربران (فالوورهای خود) به شما پاداش می‌دهد.
۷۷	چگونگی برقراری ارتباط سریع مخاطبان با محتوای شما از طریق فاکتورهای برنامه و الگوریتم اینستاگرام
۷۸	برنامه و الگوریتم اینستاگرام میزان بازدید پست شما توسط کاربران را محاسبه می‌کند.
۷۸	برنامه و الگوریتم اینستاگرام پست‌هایی با هشتگ‌های خاص و مرتبط را پشتیبانی می‌کند.
۷۹	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای تأیید است.
۷۹	برنامه و الگوریتم اینستاگرام پست‌های افرادی که بیشترین ارتباط را با آن‌ها دارید نشان می‌دهد.
۸۰	برنامه و الگوریتم اینستاگرام به شما بابت استفاده از تمام ویژگی‌های آن پاداش می‌دهد.
۸۲	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای استوری‌ها و قسمت اکسپلور (کاوش) چطور کار می‌کند؟
۸۳	از تجزیه و تحلیل اینستاگرام برای هر چه هست و نیست استفاده کنید.
۸۴	روش عالی برای افزایش فروش در اینستاگرام
۸۴	روش‌های خلاقانه افزایش فروش در اینستاگرام
۹۴	آمارهایی از نقش اینستاگرام در بازاریابی، تبلیغات و فروش

- ۹۴.....تعداد کل کاربران اینستاگرام در جهان چقدر است؟
- ۹۵.....محبوبیت اینستاگرام در ایران چقدر است؟
- ۹۵.....در اینستا چی بفروشیم؟
- ۹۶.....فروش لباس در اینستاگرام
- ۱۰۱.....محصول را از کجا تأمین کنیم؟
- ۱۰۱.....نکات مهم درباره برندسازی اینستاگرامی در اینستاگرام
- ۱۰۸.....وارد یک مکالمه دو سویه شوید
- ۱۰۹.....روی آنچه برندتان بهتر است تکیه کنید
- ۱۱۲.....خلاصه
- ۱۱۳.....گزارش دیجیتال مارکتینگ کمپانی XXXXX خرداد ۱۳۹۹
- ۱۱۳.....اینستاگرام
- ۱۱۵.....مشارکت و بازدیدکنندگان
- ۱۱۵.....پست و هشتگ
- ۱۱۶.....جنسیت و کشور
- ۱۱۶.....سرنخ‌های تولیدی از اینستاگرام
- ۱۱۸.....اکسل آنالیز رقبا
- ۱۲۴.....تلگرام
- ۱۲۵.....فیسبوک
- ۱۲۶.....معرفی مولف

خط مشی کیفیت انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب‌های است که بتواند
خواسته‌های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد.
هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید شغلی و علمی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بیکران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی دانشگاهی، علوم پایه و به ویژه علوم کامپیوتر و انفورماتیک گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌گی علوم و توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش روشن می‌نماید.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری جمعی از اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران، محققان و نیز پرسنل ورزیده و ماهر در زمینه امور نشر درصدد هستند تا با تلاش‌های مستمر خود برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهند.

کتابی که در دست دارید با همت "دکتر علی خویه و سرکار خانم فهیمه احمدی" و تلاش جمعی از همکاران انتشارات میسر گشته که شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

کارشناسی و نظارت بر محتوا: زهره قزلباش

در خاتمه ضمن سپاسگزاری از شما دانش‌پژوه گرامی درخواست می‌نمایم با مراجعه به آدرس dibagaran.mft.info (ارتباط با مشتری) فرم نظرسنجی را برای کتابی که در دست دارید تکمیل و ارسال نموده، انتشارات دیباگران تهران را که جلب رضایت و وفاداری مشتریان را هدف خود می‌داند، یاری فرمایید.

امیدواریم همواره بهتر از گذشته خدمات و محصولات خود را تقدیم حضورتان نماییم.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران
bookmarket@mft.info

بسمه تعالی

همراهان گرامی

با سلام

توانا بود هر که دانا بود.

دانایی و آگاهی برای هر فردی، توانایی به بار می آورد. هر فردی با دانش بیشتر در حوزه کاری خویش توانا تر شده و مهارت خود را همراه با دانش خود افزایش می دهد.

حتما تعداد زیادی از مخاطبانی که این کتاب را مطالعه می کنند کتاب قبلی اینجانب (امپراطوری و حکومت دیجیتال، بازاریابی دیجیتال) که در این حوزه چاپ شده بود را مطالعه نموده اند. هم اکنون بر آن شدیم تا مطالب مرتبط با این حوزه را با زبان ساده و از منابع مختلف گردآوری کنیم و برای کسانی که می خواهند کسب و کار خود را در صفحات اینستاگرام و شبکه های مجازی مدیریت کنند و از طریق این شبکه ها کار فروش و بازاریابی خدمات و محصولات خود را انجام دهند فراهم کنیم. چند نکته درباره این کتاب:

- ۱- هدف از تهیه این مجموعه در واقع گردآوری یک مجموعه ساده و کامل و جامع درباره بازاریابی و فروش در اینستاگرام و دیگر شبکه های مجازی است. در واقع سعی شده تا با یک کتاب ساده، کار را برای مخاطبان ساده کنیم تا با مطالعه این کتاب بتوانند در فضای مجازی برای خود کسب و کاری راه اندازی کنند یا بتوانند در فضای مجازی کار فروش را به سادگی انجام دهند.
- ۲- به علت اینکه گاهی برخی از مطالب و نوشته های این کتاب ممکن است با چند واسطه از داخل جزوات، دست نوشته ها، کتاب های مختلف، نوشته ها و گاه نوشته ها در وب سایت ها و فضاهای مجازی تهیه شده باشد، یا به منبع اصلی دسترسی وجود نداشته باشد، لذا احتمال می رود برای برخی مطالب، منبع یا ماخذی قید نشده باشد، که لازم است در ابتدای امر از این بابت عذرخواهی کنیم. همین طور از نویسندگان اصلی آنها پوزش بطلبیم و این نکته را ذکر کنیم که در صورت برقراری ارتباط با هر کدام از بزرگواران، قطع یقین در ویرایش های بعدی ماخذ اصلاح خواهد شد. در واقع بیشتر هدف ما خدمت به جامعه علمی کشور عزیزمان است.

- ۳- از خوانندگان و مخاطبان خواهشمندیم در صورت داشتن هر گونه نظر، انتقاد و پیشنهاد با ایمیل ذیل در ارتباط باشند. ما با آغوش باز پذیرای پیشنهادات شما خواهیم بود.
- ۴- برای ارتباط با ما با وبسایتها، کانالها و صفحه اینستاگرام یا با شمارههای ذیل تماس حاصل فرمایید.
- ۵- امیدواریم بتوانیم با تک تک شما عزیزان همکاری داشته باشیم و در کلاسها یا پروژهها با افتخار ملاقاتتان کنیم.

با تشکر

دوستانارتان - دکتر علی خویه



با مطالعه این مطلب می‌توانید به پرسش‌های ذیل پاسخ دهید.

چگونه یک کسب‌وکار در اینستاگرام راه‌اندازی کنیم؟

چگونه در اینستاگرام موفق شویم؟

چگونه برای بازاریابی و فروش در اینستاگرام موفق شویم؟

چگونه محصولات و خدمات خود را در اینستاگرام عرضه کنیم؟

چگونه فروش محصولات و خدمات خود را در اینستاگرام افزایش دهیم؟

برای تهیه یک برنامه بازاریابی و فروش در اینستاگرام چه کنیم؟

رازهای موفقیت در اینستاگرام چیست؟

چگونه در اینستاگرام موفق شویم؟

اینستاگرام چیست و چگونه باید یک صفحه خوب داشته باشیم؟

آمارهایی از نقش اینستاگرام در بازاریابی، تبلیغات و فروش

بحث فروش و بازاریابی و نحوه انجام آن همانند سایر مفاهیم مهم کسب‌وکار به مرور زمان دچار تغییر می‌شود. در سالیان اخیر با ظهور شبکه‌های اجتماعی و اهمیت بحث بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، بحث فروش در این شبکه‌ها از جمله فروش در اینستاگرام بسیار اهمیت پیدا کرده است. اگرچه سایر شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک، تلگرام، لینکدین و وی‌چت در بحث بازاریابی شبکه‌های اجتماعی بسیار مورد توجه قرار گرفته‌اند، اما اینستاگرام به علت ویژگی‌هایی که دارد، در سراسر جهان بیشتر برای فروش محصولات مورد استقبال قرار گرفته است. فراموش نکنید که رایگان بودن و دسترسی آسان، دو مزیت اصلی تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی از جمله در اینستاگرام محسوب می‌شود که نمی‌توان از آنها گذشت. علاوه بر این موارد، از مهم‌ترین دلایل اهمیت این شبکه اجتماعی در فروش را می‌توان تعداد بسیار بالای مخاطبان آن دانست که اتفاقاً روز به روز نیز در حال افزایش است. برای کسب درآمد از اینستاگرام بهتر است ابتدا با محصولات پرفروش در اینستاگرام آشنا شویم. با این حال، بد نیست به تعداد کاربران این شبکه اجتماعی و ویژگی‌های آنها در ایران و جهان بپردازیم.