

۲۱۴۴۳۵۵
۹۹۷۰۵

به نام خدا



بازاریابی و فروش اینستاگرامی

(شبکه های مجازی)

مؤلفان:

دکتر علی خویه

فهیمة 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)»

«مؤلفان: دکتر علی خویه- فهیمه احمدی»

«ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران»

«ویراستار: زهره نیکخواه»

«صفحه آرای: ربین حسن»

«طراح جلد: ریوش رسایی»

«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.dibagaran-tehran.com

www.dibbook.ir

«نشانی تلگرام: @mftbook»

«نشانی اینستاگرام دیبا 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)

/ مؤلفان: 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: فیا یادداشت : 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 کد ره: HF ۵۲۰/۱۲.۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۰

شماره کتابشناسی ملی: ۲۳۲۱۰۰

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) برای تیرگی 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 برجسب 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 هیچ صفحه مجازی نشوید.
- ۳۳.....بدون برنامه‌ریزی برای توان محتوای شکست خواهید خورد.
- ۳۴.....رفتارشناسی کاربران و مشخص کردن اینستاگرام.....
- ۳۵.....تصاویر و عکس‌های طبیعی.....
- ۳۶.....با انواع و اهداف تبلیغات اینستاگرام آشنا شوید. مدفنانه 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.....هرچه 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 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	شایستگی های 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	قالب های رایج که در تهیه طرح یا برنامه بازاریابی اینستاگرام به آن احتیاج پیدا می کنید

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 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 (فالوورها، 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 هشتک‌های خاص و مرتبط را پیشنهاد می‌کند
۷۹	برنامه و الگوریتم اینستاگرام برای تأیید است
۷۹	برنامه و الگوریتم اینستاگرام پست‌های افرادی که بیشترین ارتباط را با آن‌ها دارید را به شما پیشنهاد 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 هرچه 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

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

خط مشی کیفیت انتشارات مؤسسه فرهنگی-دیباجران تهران در عرصه کتاب الکترونیک است که بتواند خواسته‌های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد. حرکت دیباجران 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، فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی دانشگاهی، علوم پایه و به ویژه علوم کامپیوتر، انفورماتیک گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌ی علوم و توسعه، رونق آفرین، 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-دیباجران تهران با همکاری جمعی از اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران، محققان و نیز پرسنل ورزیده و ماهر در زمینه امور نشر در صدد هستند تا با تلاش‌های مستمر خود برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پربار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهند.

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

کارشناسی و نظارت بر محتوا: زهره قزلباش

در خاتمه ضمن سپاسگزاری از شما دانش‌پژوه گرامی درخواست می‌نمایم که مراجعه به آدرس dibagaran.mft.info (ارتباط با مشتری) فرم نظرسنجی را برای کتابی که در دست دارید تکمیل و ارسال نموده، انتشارات دیباجران 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 دیباجران تهران
bookmarket@mft.info