



انتشارات آیدین پور

درآمدزایی در اینستاگرام

چگونه کارآفرینان فردی و شرکت‌های کوچک می‌توانند
در اینستاگرام کسب درآمد کنند

نویسنده:

کریستین اوبرگ

مترجم:

ملیکا نصیر

(مشاور حوزه رسانه اجتماعی و اینفلوئنسر مارکتینگ)

www.ketab.ir

مشخصات کتاب

سرشناسه: اوبرگ، کریس / Oberg, Chris

عنوان و نام پدیدآور: درآمدزایی در اینستاگرام

(چگونه کارآفرینان فردی و شرکت‌های کوچک

می‌توانند در اینستاگرام کسب درآمد کنند)

مؤلف: کریستین اوبرگ / ترجمه ملیکا نصیر

مشخصات نشر: تهران: ادیبان روز، ۱۴۰۱

مشخصات ظاهری: ۸۲ صفحه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۲-۴۴-۳

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

موضوع: Instagram income: how solo

entrepreneurs and small companies can make

money on IG (social media marketing for small

Businesses and entrepreneurs), ۲۰۲۲

موضوع: بازاریابی اینترنتی / Internet Marketing

موضوع: اینستاگرام / شبکه‌های اجتماعی

رده‌بندی گنجره: ۹۴۵/۱۲۶۵/۵۴۱۵

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۴۰۸۱۵

دست‌اندرکاران

صفحه‌آرا: یاسمن دارابی

طراح جلد: رضا رضوانی

شمارگان: ۵۰۰ جلد

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

تاریخ انتشار: ۱۴۰۱

نوبت چاپ: اول

چاپ و صحافی: سرمدی

انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریتی،
بازاریابی، کسب و کار و تبلیغات



کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات ادیبان روز می‌باشد و هر گونه استفاده از این کتاب (کپی، تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین،

ساختمان ۲۸۱، طبقه اول، واحد ۵،

تلفن ۱۵-۶۶۹۵۶۸۱۲

مقدمه

ما به عنوان کارآفرینان فردی و مالکان کسب و کارهای کوچک معمولاً یک چیز مشترک داریم. اینکه همیشه در جستجوی روش هایی برای کسب درآمد بیشتر هستیم و هرچه سریعتر به آن برسیم، بهتر است! بنابراین، چشمانمان همیشه به روی تاکتیک ها و استراتژی های جدید برای یافتن سرخ ها و مشتریان جدید باز است. از قضا، بسیاری از ما به رسانه های اجتماعی مخصوصاً اینستاگرام روی می آوریم تا خودمان و کسب و کارمان را بازاریابی کنیم.

اینستاگرام به همان اندازه که قابلیت های ارزشمندی دارد، یک هیولای فریبنده است. اگر احتیاط نکنیم تمام وقت و انرژی مان را می گیرد و باعث می شود با حالتی مضطرب، منگ و احساسی عجیب و غریب بگوییم "اه... من چه غلطی دارم در اینستاگرام می کنم؟!"

من این وضعیت را می شناسم، چون در اینستاگرام بوده ام.

تا چند ماه پیش، اینستاگرام برای من فضایی ناامیدکننده برای مصرف بیهوده زمانم بود. وقتی من اولین بار بازاریابی کسب و کارم را در اینستاگرام شروع کردم، همان کارهایی که اکثر کارآفرینان فردی انجام می دادند را انجام می دادم. زمان های زیادی را روی بستر اینستاگرام صرف می کردم، روی پست های دیگران نظر می دادم، و به دنبال فالوورهای بیشتر بودم (هرچقدر تعداد بیشتر باشد، بهتر است؟) و "محتوا تولید می کردم". اما حتی اگر تعداد فالوورها به صورت آهسته رشد کند و شروع به تعامل بیشتر و بیشتر نمایند، باز هم بعضی چیزها هست که از دست می رود. این

قطعه گم شده اکنون برای من واضح است، اما در آن دوران نمی توانستم این موضوع را بفهمم. قطعه گم شده این بود که تصویر واضحی از اینکه حساب اینستاگرام من در کجای کسب و کارم قرار دارد، نداشتم. بنابراین، استراتژی واضحی هم برای اینکه از حساب اینستاگرام خودم کسب درآمد کنم، نداشتم.

برای من یکسال ونیم طول کشید تا به این نتیجه برسم که باید به حساب کاربری اینستاگرامم به چشم یک جریان درآمدی نگاه کنم، نه یک "کانال بازاریابی". این تغییر ذهنی جزئی، تفاوت زیادی در استراتژی اینستاگرام من ایجاد کرد. اگر شما در مورد درآمدزایی در اینستاگرام جدی هستید، من قویاً پیشنهاد می کنم که اینستاگرام را به عنوان یک جریان بالقوه درآمد در نظر بگیرید.

www.ketab.ir