



انتشارات ادیبان روز

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)

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: ۹۷۸-۶۳۲-۷۵۹۲-۴۴-۳
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
موضوع: Instagram income: how solo

دست اندرکاران

صفحه‌آرا: یاسمن دارابی
طراح جلد: رضا رضوانی
شمارگان: ۵۰۰ جلد
قیمت: ۴۰۰۰۰ تومان
تاریخ انتشار: ۱۴۰۱
نوبت چاپ: اول
چاپ و صحافی: سرمدی

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 کنگره: HF ۵۴۱۵ / ۱۳۶۵
رده‌بندی دیویی: ۶۵۸ / ۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۴۰۸۱۵

انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریت، 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 ۲۸۶، 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 هر چه سریعتر به آن برسیم، بهتر است! بنابراین، چشمانمان همیشه به روی تاکتیک ها و استراتژی های جدید برای یافتن سرنخ 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 بستن 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 گمشده 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.

چرا بهتر است به من گوش دهید وقتی که صحبت به کسب درآمد از اینستاگرام می‌رسد؟

من با شما بسیار صادق هستم. من یک فرد معمولی هستم که در سوئد زندگی می‌کنم. زبان مادری من سوئدی است (و تمام تلاشم را می‌کنم تا ضعف‌های خود را در زبان انگلیسی بپوشانم). من به کارآفرینان فردی برای ساخت کسب‌وکارهای مستقل در آمازون آموزش می‌دهم. من مدتی است که حساب کاربری اینستاگرام خودم را دارم (پروفایلم [@inkomstemedbocker](#) را مشاهده کنید) و در زمان نوشتن این مقاله بالای ۹۰۰ نفر فالور دارم. ۹۰۰ نفر فالور زیادی نیست، این موضوع را می‌دانم اما می‌دانید موضوع چیست؟ شما نیاز به هزاران طرفدار ندارید تا بتوانید از اینستاگرام درآمد کسب کنید، و مورد خود من این موضوع را ثابت می‌کند. از وقتی که حساب کاربری‌ام را به چشم یک جریان درآمدی می‌بینم، نه یک کانال بازاریابی، از آن زمان هزاران دلار کسب کردم و صدها مشترک ایمیل از اینستاگرام به دست آوردم، که ثابت می‌کند نیازی نیست برای کسب درآمد در اینستاگرام، فالورهای زیادی داشته باشید.

من پیش‌زمینه رسمی و آکادمیکی در حوزه کسب‌وکار ندارم، اما چندین دوره و برنامه آنلاین عالی در مورد کسب‌وکار گذرانده‌ام. قبل از آنکه پا به عرصه کسب‌وکار بگذارم، زمان زیادی را به بازی پوکر به صورت آنلاین اختصاص دادم. پوکر و کسب‌وکار یا کارآفرینی چیزهای مشترک زیادی دارند. موفق شدن در بازی پوکر کاملاً بستگی به دیدن دنیا از چشم‌انداز دیگران و گرفتن تصمیم‌های

استراتژیک بر مبنای اطلاعات در دسترس است. آن را با هسته اصلی کارآفرینی ترکیب کنید (حل مسائل برای کسب سود) تا به پیش‌زمینه و تجربه من دست یابید. در پوکر، مانند کسب و کار، نیت خوب همیشه دوست داشتنی هستند. اما آنچه مهم است، نتایج است. برای من، نتایج به معنای کسب درآمد است و این موضوعی است که این کتاب به آن می‌پردازد.

آنچه شما در این کتاب یاد می‌گیرید

در طول این کتاب، من به شما استراتژی‌هایی برای استفاده از اینستاگرام جهت کسب مشتریان واقعی نشان خواهم داد. سپس، ما نگاه دقیقی می‌اندازیم به اینکه چگونه شما می‌توانید اینستاگرام را برای جذب فالوورهای مناسب بکار بگیرید و آن‌ها را به مشتریان واقعی تبدیل نمایید.

در فصل آغازین کتاب، ما در مورد مدل کسب و کار اینستاگرام صحبت می‌کنیم و اینکه چگونه شما می‌توانید از آن به نفع خود استفاده کنید. سپس، به استراتژی‌هایی برای تعیین هدف حساب کاربری اینستاگرامتان می‌پردازیم و اینکه چگونه راهی برای درآمدزایی از حساب اینستاگرامتان پیدا کنید. علاوه بر این، به شما نشان می‌دهم که چگونه استراتژی خود را مشخص کنید تا اینستاگرام بتواند از آنچه شما انجام می‌دهید، بهره‌مند شود.

فصل دوم در این مورد است که سفرهای "قهرمانی" فالوورهایتان را شناسایی و راه‌حلی منحصر به فرد و تعاملی برای حل مشکلاتشان پیدا کنید. افراد به طور روزانه در معرض هزاران تصویر قرار می‌گیرند، بنابراین، شما باید راه ارتباط برقرار کردن با فالوورهایتان را بیاموزید.

فصل سوم بررسی می‌کند که چگونه هر کاری که شما در اینستاگرام انجام می‌دهید می‌تواند به عنوان یک محصول در نظر گرفته شود. ما همچنین زیر و بم اصطلاح "تولید محتوا" را درمی‌آوریم و اولین تجربیات کسب درآمد شما را شروع

می‌کنیم. من به شما بعضی از تجربیات موفق (و ناموفق) اینستاگرامی خودم را نشان می‌دهم.

فصل چهارم تماماً در مورد پول است و اینکه چگونه از حساب خود درآمد کسب کنید که شامل روش‌های مختلف فروش محصولات، کیف‌های فروش مختلف اینستاگرامی، فروش از طریق دایرکت^۱ اینستاگرام و روش‌های دیگر می‌شود.

بیایید شروع کنیم!

۱ DM: به شکلی از ارتباط در دنیای اینترنت و پلتفرم‌های اجتماعی گفته می‌شود که اجازه می‌دهد پیام‌ها به صورت خصوصی از یک کاربر برای کاربر دیگر ارسال شود.

فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۵	فصل یک: شناسایی نحوه کسب درآمد در اینستاگرام
۱۵	مدل کسب و کار اینستاگرام
۱۷	مدل کسب و کار شما
۲۰	چگونه باید توجه و درگیری در اینستاگرام بدست آورد؟
۲۱	"ارتباط برقرار کنید، متقاعد نکنید"
۲۱	"به آن‌ها توجه کنید و در هر جایی که هستند با آن‌ها ارتباط برقرار کنید"
۲۳	"نشان دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید"
۲۴	هدف حساب اینستاگرام شما
۲۵	فصل دوم: در سفر قهرمانانه فالورهایتان، راهنمای آن‌ها باشید
۲۶	راهنما باشید
۳۰	مشکلات واقعی فالورهای خود را کشف نمایید
۳۳	استراتژی‌هایی برای خلق محتواهای رابط
۳۳	سلیقه بی‌همتای خود را توسعه دهید
۳۵	تمرین: طوفان فکری برای ۱۰ پست متفاوت
۳۷	فصل سوم: اجرای تجربه‌آزمایی‌هایتان در زمینه درآمدزایی
۳۷	اگر تازه به اینستاگرام آمده‌اید و هیچ فالوری ندارید
۳۸	اگر پیش از این در اینستاگرام فالور داشته‌اید
۳۹	به همه پست‌های اینستاگرامتان به چشم محصول نگاه کنید
۴۰	هدف محصول درآمدزایی است

۴۱ دو تجربه‌آزمایی من برای کسب درآمد
۴۴ محصولتان را بسازید
۴۵ "حساب کاربری کانوای خود را راه بیاندازید"
۴۵ "انتخاب تصویر درست"
۴۷ "نوشتن متن تبلیغاتی برای اینستاگرام"
۴۷ فرمول تبلیغ نویسی آیدا
۴۷ "توجه"
۴۸ "علاقه /میل"
۴۹ "عمل"
۵۰ تبلیغ نویسی در تصویر
۵۱ "اگر تصمیم گرفتید یک پست تک اسلایدی بگذارید"
۵۲ "اگر دویا تعداد بیشتری تصویر دارید"
۵۲ نوشتن کپشن
۵۳ متن تبلیغاتی استوری ها
۵۴ برندگان را نگه دارید و دنبال مدرک واقعی باشید
۵۵ چگونه مخاطبان خود در اینستاگرام را افزایش دهید
۵۵ استراتژی ۵۰ حساب کاربری برتر
۵۶ "استراتژی ۵۰ حساب برتر در عمل چگونه است"
۵۷ از ویژگی‌های جدید اینستاگرام استفاده کنید
۵۷ کمک‌های الگوریتم اینستاگرام

۵۹	هشتگ ها
۶۱	فصل چهارم: کسب درآمد از حساب اینستاگرام تان
۶۱	قانون شماره ۷ بازاریابی
۶۲	در مورد محصولات در استوری ها صحبت کنید
۶۳	قیف فروش با استفاده از استوری های اینستاگرام
۶۴	در مورد محصول تان در لایو اینستاگرام صحبت کنید
۶۵	در مورد محصولات در فید اینستاگرام صحبت کنید- استراتژی اتاق نشیمن
۶۶	از قبل پست های فیدتان را برنامه ریزی کنید
۶۷	از فالوورهای تان بخواهید قدرانی هایشان را به اشتراک بگذارند و کسانی که از محصولاتان استفاده می کنند را نشان دهید
۶۸	به کمپین ها فکر کنید، نه پست ها
۶۹	"در مسیر هدف تان برنامه ریزی کنید"
۶۹	"چشم انداز کمپین تان"
۷۳	راه های کسب درآمد
۷۳	"چگونه یک بیوگرافی پول ساز بنویسیم"
۷۴	"هایلایت ها در قسمت بیوگرافی"
۷۵	فروختن محصولات کم قیمت در اینستاگرام
۷۶	بازاریابی مشارکتی در اینستاگرام
۷۶	مشترک شدن برای محتوای ویژه
۷۷	ابزار فروش: چگونه در تماس های فروش خود مهارت کسب کنید

۷۸

"یک برنامه کاری تعیین کنید"

۷۹

تأملات نهایی در مورد درآمدزایی در اینستاگرام