

بنام اچھی نام ارویا

گره‌گشایی با شبکه‌های اجتماعی

نکات بازاریابی شبکه‌های اجتماعی برای کسب‌وکارهای کوچک
راهنمای سریع برای تقویت نام کسب‌وکار به همراه ۱۰۱ ایده محتوایی

مؤلف:

مؤسسه سیتیز استرالیا

مترجمین:

محسن قلی‌زاده کیسمی

آیدین ریاضی

مشخصات کتاب

عنوان و نام پدیدآور: گره‌گشایی با شبکه‌های اجتماعی
(نکات بازاریابی شبکه‌های اجتماعی برای
کسب‌وکارهای کوچک، راهنمای سریع برای تقویت نام
کسب‌وکار به همراه ۱۰۱ ایده محتوایی)
مؤلف: موسسه سیتیزاسترالیا
مترجمین: محسن قلی‌زاده کیسمی
آیدین ریاضی

مشخصات نشر: تهران: ادیبان روز، ۱۴۰۲

مشخصات ظاهری: ۱۰۴ صفحه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۲-۸۶-۳

عنوان اصلی: Social Media Made Simple

Social Media Marketing Tips for Small Business

A Quick Guide to Boosting your Brand with ۱۰۱ Free

Content Ideas ۲۰۲۱

موضوع: رسانه‌های اجتماعی - بازاریابی

رده بندی کنگره: HF۵۴۱۴

رده بندی دیویی: ۳۰۲/۲۳۰۶۸۸

شماره کتابشناسی ملی: ۹۳۱۷۱۰۱

دست اندرکاران

صفحه‌آرا: زهرا ساریجلو

طراح جلد: رضا رضوانی

شمارگان: ۵۰۰ جلد

قیمت: ۹۰۰۰۰ تومان

تاریخ انتشار: ۱۴۰۲

نوبت چاپ: اول

چاپ و صحافی: سرمدی

انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریت،
بازاریابی، کسب‌وکار 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،

پلاک ۳۰۰، طبقه اول واحد ۴

تلفن: ۶۶۹۵۶۸۱۲-۱۵

فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۷.....	درباره‌ی این کتاب
۱۱.....	گام ۱: کمی تحقیق.....
۱۱.....	هرکسی مخاطب شما نیست.....
۱۳.....	شخصیت‌ها.....
۱۷.....	بخش‌های دنج بازار.....
۱۸.....	آیا شما شنونده خوبی هستید؟.....
۲۱.....	گام ۲: آمادگی برای موفقیت.....
۲۱.....	کدام پلتفرم‌ها را انتخاب خواهید کرد؟.....
۲۲.....	کلیدواژه‌ها.....
۲۳.....	عکس پروفایل.....
۲۴.....	بخش بیو (کوتاه و شیرین).....
۲۶.....	درباره بخش (داستان گفتن).....
۲۹.....	فید در مقابل استوری.....
۳۰.....	هشتگ‌ها.....
۳۴.....	برنامه‌ریزی.....
۳۷.....	گام ۳: بارگذاری محتوا.....
۳۷.....	دلیلی وجود دارد که به آن شبکه «اجتماعی» می‌گویند.....
۳۹.....	نقطه تمایز شما چیست؟.....
۴۰.....	مبانی برندسازی.....
۴۲.....	تشویق مشارکت.....

- ۴۴..... هنر داستان‌گویی
- ۴۵..... مانند مشتری خود فکر کنید
- ۴۶..... وقتی کمتر، بیشتر است
- ۴۶..... عکاسی آسان اینستاگرام
- ۴۹..... بازاریابی ویدئویی
- ۵۱..... گام ۴: ارزیابی، ارزیابی، ارزیابی
- ۵۱..... معیارهای شبکه‌های اجتماعی
- ۵۲..... افسانه
- ۵۳..... معیارها: گام به گام
- ۵۶..... گزارش‌گیری
- ۵۹..... در جستجوی بازخوردها
- ۶۱..... گام ۵: فرا و فراتر
- ۶۱..... اصول و بلاگ نویسی
- ۶۴..... تبلیغات اسپانسر
- ۷۱..... هدیه ما به شما: ۱۰۱ ایده برای محتوای شبکه‌های اجتماعی
- ۷۵..... آموزش دهید
- ۸۱..... سرگرم کنید
- ۸۷..... تبلیغ کنید
- ۹۵..... بسازید
- ۱۰۳..... اضافه‌های کوچک
- ۱۰۳..... سؤالات متداول
- ۱۰۵..... کارهایی که نباید انجام داد
- ۱۱۱..... سخن پایانی

درباره‌ی این کتاب

”فرصت نصیب کسانی می‌شود که از قبل خود را برای آن آماده کرده‌اند“

اچ جکسون براون^۱

یکی از بهترین راه‌ها برای شخصیت‌سازی در پشت پرده کسب و کارتان، بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است. پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی، اساساً به‌عنوان کانالی عمل می‌کنند تا «صدای» کسب و کار شما را با محتوای آموزشی و (البته سرگرم‌کننده!) به نمایش بگذارند. به علاوه، آن‌ها ترافیک بازدیدکنندگان را به سمت وب‌سایت شما هدایت می‌کنند؛ اما نیازی نیست به شما بگوییم که حضور در شبکه‌های اجتماعی چقدر مهم است. اگر صاحب کسب و کار کوچکی هستید، احتمالاً تبلیغات متعددی از آژانس‌های بازاریابی را در اخبار شبکه‌های اجتماعی خودتان مشاهده کرده‌اید که عبارت‌هایی مانند «اگر در شبکه‌های اجتماعی نیستید؛ بنابراین شما وجود نداشته و یا نامرئی هستید» ظاهر می‌شوند. پس چرا صاحبان کسب و کار بیشتری با جدیت روی برنامه‌های بازاریابی خودکار نمی‌کنند؟ آیا وقت کافی برای این کار دارند؟ در کسب و کارهای کوچک، همه ما می‌توانیم قدر زمان و ارزش پولی آن (زمان = پول) را بدانیم! نداشتن وقت یکی از اصلی‌ترین عوارضی است که مانع ورود صاحبان کسب و کارهای کوچک به فضای شبکه‌های اجتماعی و ایجاد برندهای خود به صورت آنلاین می‌شود. بزرگ‌ترین مانع بعدی این است که ندانیم از کجا باید شروع کنیم! این کتاب می‌تواند نقطه شروع خوبی برای

1 H. Jackson Brown

شما باشد. هر بخش حاوی قسمت‌های کوچکی از دانش است تا «ترس» را از بین ببرید و شبکه‌های اجتماعی خود را - تا حد امکان بدون دردسر - در پنج مرحله، به سرعت راه‌اندازی کنید:

۱. تحقیق کنید خسته‌کننده به نظر می‌رسد، اما حذف این مرحله مانند درست کردن املت بدون تخم‌مرغ است. بدون پایه و اساس! ما آن را به سرعت درست می‌کنیم، قول می‌دهیم.

۲. راه‌اندازی حساب‌های خود برای نمایش بهترین ویژگی‌های برند شما.

۳. برنامه‌ریزی محتوایی که جذاب است، ترافیک را به سمت وب‌سایت شما هدایت می‌کند و منجر به جذب بازار هدف شما خواهد شد.

۴. در طول مسیر ارزیابی کنید تا مطمئن شوید کاری که انجام می‌دهید کارآمد و مؤثر است.

۵. با استفاده از ارزیابی‌های خود برای اجرای استراتژی شبکه‌های اجتماعی که نتایجی را برای کسب‌وکار شما فراهم می‌کند، آماده شوید.

ما کتاب را با استفاده از مطالعات موردی، مثال‌ها و کارهای کوچک طراحی کرده‌ایم تا بتوانید در اقیانوس بازاریابی غواصی کنید و گردوغبار را از روی کسب‌وکارتان پاک کنید! سرعت شما به خود شما بستگی دارد. قبل از اینکه به فصل بعدی بروید، برای تکمیل تکالیف هر فصل وقت بگذارید. در پایان، شما برنامه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی سفارشی خود را آماده خواهید داشت، خواه خودتان آن را پیاده‌سازی کنید خواه آن را برون‌سپاری کنید.

قبل از شروع، کاغذ یا دفترچه‌ای آماده کنید!

این کتاب برای صاحبان کسب‌وکار با داشتن تجربه محدود در بازاریابی طراحی شده است. کسانی که ممکن است انگشت پا را در حوضچه شبکه‌های

اجتماعی فرورده باشند، اما در اصل به دنبال «پروبال دادن» هستند و به بهترین‌ها امیدوارند. از دو طریق می‌توان در اقیانوس بازاریابی شناور شد و آن را تجربه کرد:

۱. یک فرایند زمانی. اگر در بازاریابی کاملاً تازه‌کار هستید، توصیه می‌کنیم یک روز صبح این کتاب را از ابتدا تا انتها مطالعه کنید. بعد از ظهر استراحت کنید، بنشینید و قدم به قدم فعالیت‌ها را انجام دهید تا کسب و کار خود را برای رشد آنلاین آماده کنید.

۲. پاسخ به سؤالات داغ شما. اگر کسب و کار شما در مرحله پیشرفته‌تری در مسیر بازاریابی قرار دارد، می‌توانید با خیال راحت به بخش موردنیاز خود بروید.