

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

www.alirezaazizi.com

# چگونه در شبکه های اجتماعی بازاریابی کنیم؟



WWW.ALIREZAAZIZI.COM چگونه در شبکه های اجتماعی بازاریابی کنیم؟

1

تمام حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به علیرضا عزیزی دات کام می باشد و هرگونه کپی برداشت و انتشار آن پیگرد قانونی دارد

## دوست فوبج سلام

من علیرضا عزیز هستم مشاور و مدرس بازاریابی اینترنتی و فیلی فوشمال هستم که در قالب این کتاب الکترونیکی در خدمت تو دوست فوبج هستم و قصد دارم اطلاعات کاربردی و مفیدی رو در ارتباط با بازاریابی اینترنتی باهات به اشتراک بگذارم.

همونطور که مطلع هستی بازاریابی در شبکه های اجتماعی یکی از روشهای نوین بازاریابی هست که اگر طبق اصول و با برنامه ای هدفمند انجام بشه میتونه فیدبک های واقعاً فارق العاده ای رو برات به همراه داشته باشه و پتانسیل قدرتمندی داره و بهت این توانایی رو میده تا رکوردهایی رو در فروشت به ثبت برسونی که شاید تا حالا هیچ جا نتونسته باشی تجربهش کنی.

بنابراین ازت میفواهم که فیلی دقیق این مباحث رو دنبال کنی و تا میتونی در این زمینه مطالعه داشته باشی تا بتونی از این سیستم نوین فیلی فوبج و با مداخله پتانسیل و بدون آزمون و خطا استفاده کنی و به امید خدا بیشترین دستاورد رو نصیب خودت کنی.

فب اولین گام برای شروع بازاریابی که بسیار واضح هست و همه میدونیم اینه که در شبکه های اجتماعی عضو بشی و شروع کنی به انتشار محتوا ، عکس و فیلم از محصولات و خدماتت و سعی کنی نظر مخاطبان رو به خودت جلب کنی.

اما این پروسه به همین جا فتم نمیشه و ریزه کاری هایی داره که به دقت باید اونها رو رعایت کنی که از مهمترین موارد داشتن فعالیت مداوم در شبکه های اجتماعی و همچنین ارائه محتوایی ارزشمند که حاصل تحقیق و بررسی در موزه کاری مختص به خودت هست.

دوست فوبج هر شخصی در هر زمینه ای که فعالیت میکنه مسلماً بعد از مدتی تجربیات ارزشمندی رو بدست میاره که حاصل مطالعه ، تحقیق و بررسی بسیاری هست که با سعی و تلاش و صرف هزینه و وقت بدست آورده بنابراین چنین شخصی می تونه به شکل یک

متفحص صامب نظر و با قدرت در شبکه های اجتماعی فعالیت کنه و با اطلاعات ارزشمندی که داره روابط فوبی رو با مخاطبانش برقرار کنه.  
مطمئن باش فیلی طول نمیکشه که طرفدارانِ پروپا قرصی رو هم پیدا میکنه.

بنابراین نکته کلیدی و بسیار مهم برای اینکه بتونی در شبکه های اجتماعی قدرتمند ظاهر بشی اینه که حرفِ جدیدی برای گفتن داشته باشی و اطلاعات فوب و به روزی رو در موزه کاری خودت به مخاطبان ا ارائه بدی، کار دیگه ای که باید انجام بدی اینه که نظرات و پستهای افرادی که در موزه کاری شما هستن رو بفونی و متمماً نظرت رو بدی و همیشه فعال و حاضر در صحنه باشی و در کنار تمام این اقدام ها عکسی که برای پستت انتخاب میکنی می تونه اثر بفشی فعالیت های شما رو بیشتر هم بکنه.

و اما انتخاب شبکه های اجتماعی برای فعالیت در اونها نکته دیگه ای هست که باز هم میتونه به شما کمک کنه تا فیدبک های بهتری رو دریافت کنی بنابراین لطفاً در این مورد سلیقه ای عمل نکن و انرژی رو روی چند شبکه ، که پتانسیل بیشتری داره بگذار تا حداکثر نتیجه رو بگیری.

خب حالا قصد داریم توضیح کوتاهی درباره هریک از شبکه های اجتماعی بدم.  
شبکه اجتماعی فیس بوک با تعداد یک میلیارد کاربر در سطح بین المللی گزینه فوبیه که شما می تونی فعالیتت رو در اون شروع کنی و مخاطب های فوبی در این شبکه پیدا کنی، بسیاری از فعالان بازاریابی در شبکه های اجتماعی فکر می کنن با وجود شبکه های جدیدی مثل تلگرام و واتس آپ و ... فیس بوک کارایی قبل رو نداره و یا کمتر به این شبکه اهمیت میدن ولی باید بدونی که هر شبکه ای یک سری مخاطب خاص داره که کنار گذاشتن این شبکه بزرگ و قدرتمند کار بسیار اشتباهی هست.

بعد از فیس بوک شبکه اجتماعی توئیتر مهم کاربران اینترنتی زیادی رو به خودش اختصاص داده، در ضمن این شبکه تمرکزش بر فلاف سایر شبکه ها بر روی انتشار محتوا هست.

دوست فوبم آیا تا به حال از فودت پرسیدی که چرا استراتژی هر شبکه ای با سایر شبکه ها از لحاظ نحوه انتشار محتوا و مطالب متفاوت هست؟

درست مدس زدی دلیل متمایز بودن شبکه ها با هم ارتباط مستقیمی با سلیق مختلف انسانها داره، دسته ای از مردم موصله مطالعه کردن رو ندارن و فقط دوست دارن عکس و فیلم ببینن و یا اینکه به عکس و عکاسی علاقه زیادی دارن.

بنابراین یک شبکه اجتماعی مثل پینترست که تمرکزش رو بر روی عکس گذاشته دسته ای از مخاطبانش چنین افرادی هستن که اگر شما عکسها و تصاویر جذابی رو بتونی تهیه کنی و در این شبکه قرار بدی بازدید کننده های بسیار زیادی منتظر دیدن صفحه شما هستن یا شبکه های مثل یوتیوب ، آپارات ، لِنزُر که تمرکزشون رو بر روی انتشار فیلم قرار دادن تا نیاز این دسته از مخاطب ها رو پوشش بدن که در این شبکه ها همیشه فیلم های تبلیغاتی مناسبی درباره محصولات و خدمات و معرفی کسب و کار و یا هر نوع تبلیغ دیگه ای به رایگان قرار داد که بازفوردهای بسیار مناسبی رو میتونه برای شما به همراه داشته باشه یا همونطور که قبلاً هم گفتم شبکه ای مثل توییتر ، تمرکزش بر روی متن قرار گرفته و در این بین شبکه اجتماعی facebook هم سعی کرده امکاناتی رو بچود بباره که در مقیقت تلفیقی از حالتهاى مختلف انتشار محتوا باشه و تقریباً تمام سلیقه ها رو بتونه پوشش بده.

## و حالا یکی از پر طرفدارترین و محبوبترین شبکه های اجتماعی

دوست فوبم در دل نتایج آماری و جامعه شناسی نکته هایی نهفته که اگه با دقت به اونها نگاه کنی و عمیقاً راجب اونها فکر کنی جواب فیلی از سوالات رو می تونی به راحتی پیدا کنی و در مسیر صحیح قرار بگیری.

فکر میکنی چه دلیلی وجود دراه که مخاطبان یک شبکه اجتماعی به نام اینستاگرام با چنین سرعت بسیار بالایی تو ایران در حال رشد هست؟

یکی از دلایل این استقبال عظیم و مجوم گسترده مردم ایران به این شبکه در درجه اول عدم فیلتر شدن این شبکه هست و در درجه دوم با استناد به مطالعات جامعه شناسی و فرهنگ شنافتی ، میانگین مطالعه کتاب در بین مردم ایران تنها ۲ دقیقه هست ( بدون خواندن قرآن ، مفاتیح و روزنامه ) و این در حالی که میانگین مطالعه در ژاپن تا ۹۰ دقیقه میتونه ادامه داشته باشه.

این آمار در حقیقت داره به ما میگه که اکثر مردم ایران موصله مطالعه کتاب رو ندارن که این موضوع ارتباط مستقیمی با فرهنگ، سبک زندگی و عاداتهای مردم داره و در عوض جای خودش رو به تماشای عکس و فیلم داده که داریم به وضوح می بینیم در دسترس قرار گرفتن یک شبکه اجتماعی که تمرکز اون بر روی فیلم و عکس هست چه جاذبه ای رو در بین مردم پیدا کرده.

در حال حاضر این شبکه میلیونها کاربر ایرانی داره و به جرأت میشه گفت تقریباً هرکسی که گوشی هوشمند داره app اینستاگرام رو هم روی گوشیش نصب کرده و یک پروفایل هم تو این شبکه درست کرده و کاربرهای این شبکه به شکل عجیب و غریبی داره روز به روز بیشتر میشه و طبق تمقیقاتی که انجام داده بسیاری از شرکت های مطرح فصوصی تو این شبکه اجتماعی فعالیت های وسیعی رو دارن انجام میدن و با کمپین هایی که برگزار می کنن در آمدهای عظیمی رو دران به سمت خودشون جاری می کنن.

پس ازت می فواجم که از این شبکه قدرتمند که مسابی در میان مردم ایران محبوب شده غافل نشی و اگر احتمالاً تا امروز پروفایلی برای خودت درست نکردی همین امروز دست به کار بشی و بازاریابی خودت رو تو این شبکه شروع کنی مطمئن باش اگر اصولی کارت رو اجرا و پیاده سازی کنی در آمدهای بسیار بزرگی رو می تونی فقط به واسطه بازاریابی تو این شبکه بدست بیاری و فروش فوق العاده ای رو تجربه کنی.



برای این بخش از کتاب الکترونیکی بازاریابی در شبکه های اجتماعی یک ویدئو بسیار ارزشمند به نام رازهای طلایی بازاریابی با اینستاگرام رو تدارک دیدم که می تونی به آدرس <http://alirezaazizi.com/landing/۲۹۰۱۷.php> مراجعه کنی و پس از عضویت و وارد کردن ایمیل خودت در باکس مربوطه ویدئو فوق رو فوراً و به رایگان دانلود کنی.

و اما یک سؤال بسیار مهم

چرا بسیاری از افرادی که بازاریابی خودشون رو در شبکه های اجتماعی شروع می کنن یا به موفقیت چشمگیری دست پیدا نمی کنن و یا اینکه روند پیشرفت کارشون بسیار کند هست؟

پاسخ این سؤال خیلی سفت نیست!

یک سری مواردی وجود داره که رعایت اونها بسیار کلیدی و مهم هست و تعداد بسیار زیادی از فعالان در این شبکه این اصول رو رعایت نمی کنن و وقت و انرژی شون رو صرف سایر مواردی می کنن که از اهمیت کمتری برخوردار هست.

دوست فوبم هر شخصی که شروع به فعالیت در شبکه های اجتماعی میکنه مشخصاً زمانی رو برای این کار در نظر میگیره، همه ماها تو زندگی شخصی و کاریمون محدودیت زمانی داریم و نمی تونیم وقت خیلی زیادی رو برای بازاریابی در شبکه های اجتماعی صرف کنیم بنابراین مدیریت صحیح زمانیکه اختصاص میدیم برای بازاریابی در شبکه های اجتماعی از اهمیت بالایی برخوردار هست و باید وقتمون رو صرف کارهایی بکنیم که بیشترین بازفورد رو برای ما در بر داره و همیشه هدفمند و مداوم کارهامون رو پیش ببریم.

یکی دیگه از موضوعاتی که کاملاً اشتباه در ذهن بسیاری از فعالان در شبکه های اجتماعی جا افتاده اینه که تمام سعی و تلاششون رو می کنن تا فالوورهای بیشتری جمع آوری کنن و تصور میکنن اگر به هر قیمتی فالوورهای بیشتری داشته باشن موفق تر هستن که چنین دیدگاهی برای افزایش مخاطبان شما دیدگاه موفقی نمی تونه باشه.

بسیاری از دوستان درباره فرید فالور فیک (fake) از من سؤال می کنند که آیا با انجام چنین کاری می تونن سریعتر راه پیشرفت و معروف شدن رو در این شبکه طی کنن یا خیر؟ و من هم در جواب به این دسته از دوستان باید بگم هرگز به فکر انجام چنین کارهایی نباشن .

دوست خوبم شما نباید از مسیر اصلی که شما رو به هدف می رسونه دور بشی و وقت و پولت رو صرف کارهای بی ارزش بکنی که بازدهی شما رو پائین بیاره شما با انجام چنین کاری اولین قدم اشتباه رو در جهت اینکه مخاطبهای شما بهت اعتماد نکنن رو داری بر میداری.

روشهایی وجود داره که به راحتی میشه تشخیص داد که آیا این تعداد مخاطب واقعی هست یا خیر ؟

بنابراین هرگز به فکر انجام چنین کاری نباش و ارزش کسب و کارت رو زیر سؤال نبر و بی اعتمادی به وجود نیار که اگر چنین اتفاقی بیفته مطمئن باش به زودی کسب و کار شما با مشکلات بزرگی روبه رو میشه.

البته جذب فالور ( ترجیحاً مخاطبان باکیفیت ) از اهمیت بالایی برخورداره و برای رسیدن به این هدف روشهای اصولی و کارهای مهم دیگری هست که باید به صورت مستمر انجام بدی که در زیر به تعدادی از اونها اشاره می کنم.

### نمونه معرفی محصولات

یکی از راهکارها اینه که شما باید محصول و خدماتت رو به شکلی صمیمی معرفی کنی و تمام تلاشت رو بکنی تا بهترین کیفیت رو ارائه بدی، مطمئن باش که کیفیت خوب محصولات فالورهای زیادی هم برات به همراه میاره و همچنین همونطور که گفتم باید در موزه کاری خودت به قدری متفحص باشی تا بتونی بهترین و جدیدترین اطلاعات رو ارائه بدی.



## اهمیت تهیه محتوای ارزشمند

ارسال غیر معمول محتوای بی ربط برای شما تنها نتیجه ای معکوس به همراه داره و این کار اصلاً صمیم نیست که شما با ارائه محتویات بی ربط و آزار دهنده سعی کنی کاربران رو مجاب کنی تا از شما فرید کنن و برعکس محتوایی که راهکار به مخاطبان شما ارائه بده و ارزش آفرینی کنه همیشه با استقبال رو به رو میشه. بنابراین سعی کن همیشه در حوزه کاری خودت تمقیق و بررسی مداوم داشته باشی.

## طرز فکر شما نسبت به مشتری

مردم همیشه به دنبال این هستن تا کارهاشون رو به راحتترین و سریعترین روش انجام بدن و نکته مهم دیگری که عاملی بسیار کلیدی و مهم محسوب میشه اینه که هیچوقت دنبال کننده هات رو به چشم یک فریدار دست به نقد نگاه نکنی. بر اساس تمقیقاتی که انجام دادم تنها ۱۲ درصد کاربران شبکه های اجتماعی بعد از دیدن تبلیغات تمایل به فرید محصول و خدمات رو دارن البته راهکارهایی وجود داره که میشه این درصد رو افزایش داد. بنابراین تعداد پستهای زیاد زمانی میتونه برای شما مؤثر باشه که مخاطب شما احساس کنه با خواندن اونها مطالب ارزشمندی رو داره بدست میاره.

## شروع فعالیت ضعیف روی تعداد زیادی از شبکه های اجتماعی

بسیاری از بازاریابان و شرکت ها تصور میکنند اگر به صورت همزمان روی چند شبکه اجتماعی فعالیت کنن فروش فوبی رو تجربه فوهند کرد.

البته بدون شک گستردگی فعالیت روی چند شبکه اجتماعی افزایش تعداد مخاطب رو برای ما به همراه داره ولی مسئله بسیار مهم که باید به اون توجه داشته باشی اینه که شما باید روی شبکه ای که داری در اون فعالیت میکنی تمرکز و کنترل داشته باشی تا بتونی کارت رو خوب پیش ببری و کیفیت رو فدای کمیت نکنی.

### داشتن هویت و برند

داشتن هویت و برند در بازاریابی یکی دیگه از عواملی هست که از اهمیت ویژه ای برخورداره و عاملیه که اثر بخشی فعالیت های بازاریابی شما رو چندین برابر میکنه.

دوست فوبج تلاش شما برای جذب مشتری و مخاطب نباید تنها به یک فروش فتم بشه شما با هویت و برندی که برای فودت به وجود میاری و کیفیتی که ارائه میدی داری اسمت رو و برندی رو در ذهن مخاطبت مک میکنی و همین مک کردن نام و برند شما هست که پایه های کسب و کارتون رو محکم تر میکنه و شما رو در مسیر رشد و ترقی قرار میدهد.

### ارسال پست های مشابه در چند شبکه اجتماعی

بهترین کار اینه که همیشه فودت رو جای مخاطبانت قرار بدی اگر شما با یک کسب و کاری آشنا بشی و یک مدت تمام شبکه های اجتماعی اون کسب و کار رو دنبال کنی و ببینی همشون مثل هم هستن چه کاری انجام میدی؟

ازت میفوام واقعا همین الان این پروسه رو تو ذهنت دنبال کنی.

مسلماً مخاطب های شما در بهترین حالت فقط یکی از شبکه ها رو دنبال میکنند البته سلیق تمام انسانها مثل هم نیستن و ممکنه با عکس العمل دیگه ای رو به رو بشی و شاید بعضی از مخاطبان با دیدن محتوای تکراری از صفا شما فراری بشن. پس در بازاریابی شبکه های اجتماعی این یک قاعده هست که هر پلتفرمی نیازمند سبک خاصی از ارائه محتوا هست و مذاقل کاری که شما میتونی انجام بدی اینه که هر از گاهی مطلبی رو در یکی از شبکه هات به صورت انحصاری قرار بدی تا مخاطبان برای اینکه این اطلاعات رو از دست ندن همه شبکه هات رو دنبال کنن و متوجه این موضوع بشن که تمام مطالب شبکه های شما مثل هم نیستن.

### داشتن استراتژی مشخص برای بازاریابی در شبکه های اجتماعی

یک عامل مهم و تعیین کننده برای فعالیت در شبکه های اجتماعی داشتن استراتژی مشخص برای بازاریابی هست که تعیین میکنه شما به کدام سمت در حال حرکت هستی بنابراین بدون هرگونه تملیل کاربردی و تعیین هدف مشخص همیشه اقدام به برگزاری کمپین یا ارسال محتوای تبلیغاتی کرد هرچند شرکت ها و اشخاصی هستن که بدون برنامه اقدام می کنن و هزینه ، انرژی و وقت زیادی رو بیهوده هدر میدن و این رو بدون که هدر دادن وقت و انرژی و هزینه بسیار آزار دهنده هست و واقعا می تونه فستنه کننده باشه و تو رو از ادامه مسیر باز نگه داره.

## اقدامات هدفمند

بدون دسته بندی و شناسایی دقیق نیاز مخاطبها هرگونه اقدامی مثل پرتاب تیر به سمت سیبل بدون نشونه گرفته.

برای فعالیت هدفمند در شبکه های اجتماعی باید بدونی که برای کدام دسته از مردم و در چه وضعیتی و با چه نیازهایی قصد داری محتوا تهیه کنی و قبل از هر اقدامی مخاطبهای خودت رو به خوبی شناسایی کنی و اونها رو دسته بندی کنی تا بتونی کاملاً منطبق با نیاز اونها محتوا و اطلاعات ارزشمند تهیه کنی تا این اطلاعات کارساز و مفید واقع بشه و شما با انجام این اقدامات هدفمند در حقیقت داری تیرت رو وسط سیبل میزنی.

شاید حالا این سؤال در ذهن شما شکل بگیره که کدام یک از شبکه های اجتماعی برای من مناسب تر هست ؟

خب بر طبق تحقیقاتی که انجام دادم اگه مدل تجاری کسب و کار شما B2C باشه ، که به معنی ارتباط تجاری بین فروشنده و خریدار هست و در این مدل یک طرف فروشنده محصول یا شرکت تجاری و در طرف دیگر خریدار محصول که ممکنه اشخاص عادی باشن ، شبکه اجتماعی facebook بهترین گزینه برای فعالیتیه که در حقیقت نسبت به بقیه ارجحیت داره و توئیتر و لینکدین و سایر شبکه های اجتماعی میتونه انتخاب های بعدی شما باشه و اگر مدل تجاری شما B2B هست چون در این مدل تجاری خرید و فروش کاملاً تفصیلی بوده و خریدار و فروشنده همدیگر رو میشناسن بهترین گزینه لینکدین هست و سایر شبکه های اجتماعی در رتبه بعدی انتخاب قرار دارن.

**یک ترند جالب دیگه برای اینکه اثر بخشی و بازدهی فعالیتهای بازاریابی شما چند برابر بشه**

اما به چه شکلی می تونیم این کار رو انجام بدیم؟

[WWW.ALIREZAAZIZI.COM](http://WWW.ALIREZAAZIZI.COM) چگونه در شبکه های اجتماعی بازاریابی کنیم؟ 11

تمام حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به علیرضا عزیزی دات کام می باشد و هرگونه کپی برداشت و انتشار آن پیگرد قانونی دارد

یکی از روشها برای بازاریابی اینه که ویدئو تبلیغاتی درست کنیم و در سایتهایی مثل یوتیوب آپارات یا لِنزُر قرار بدیم و لینک سایتمون رو زیر اون ویدئو قرار بدیم تا مخاطبها و بازدید کننده های ویدئو ما بتونن با این لینک وارد سایت ما بشن و یک روش دیگه برای بازاریابی اینه که به مخاطبها ایمیل بفرستی و در حقیقت بازاریابی ایمیلی انجام بدی و مالا کاری که لازم هست برای ترکیب بازاریابی خودت انجام بدی اینه که ویدئو تبلیغاتی که درست کردی رو از طریق سیستم ایمیل مارکتینگ برای مخاطبانت ارسال کنی یا اینکه دفعه بعد برای ارسال ایمیل به جای قرار دادن ویدئو در ایمیلت لینک صفحه های اجتماعی رو قرار بدی به همین ترتیب میبینی که همیشه با فلاقیت و ترکیب روشهای مختلف پتانسیل بازاریابی اینترنتی خودت رو افزایش بدی.

دوست فوبم در صورتی که علاقه داری اطلاعات جدید و بیشتری رو در حوزه بازاریابی اینترنتی در ایمیلت دریافت کنی میتونی با مراجعه به لینک زیر:

<http://alirezaazizi.com/landing/۲۹۰۱۷.php>

و وارد کردن ایمیل خودت در این صفحه ویدئو (راههای طلایی بازاریابی با اینستاگرام) رو هم به رایگان دریافت کنی .

ازت صمیمانه سپاسگذاری می کنم که در این کتاب الکترونیکی با من همراه شدی و این مطالب رو تا اینجا مطالعه کردی برات آرزوی موفقیت دارم.

علیرضا عزیزی

مشاور و مدرس بازاریابی اینترنتی

اسفند ۱۳۹۴



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

