

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

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

<https://telegram.me/karnil>

چگونه با اینستاگرام ثروت آفرینی بکنیم؟

همراه با معرفی ابزارهایی تکان دهنده از اینستاگرام



سجاد امری زاده

فهرست مطالب

مقدمه

امارهای تکان دهنده و شگفت انگیز از اینستاگرام

همه چیز در مورد اینکه اینستاگرام چیست؟

چگونه کسب و کار شما میتواند از اینستاگرام سود آوری بکند؟

نمونه کسب و کارهای موفق در اینستاگرام

10 کاری که باید در اینستاگرام انجام بدهیم؟

آخرین استراتژی های پیشرفته بازاریابی در اینستاگرام

مقدمه

دوست خوبم

به جدید ترین و آسان ترین روش بازاریابی با اینستاگرام خوش آمدید. دوره ای که توسط ما برای شما برای یاد گرفتن و اجرایی کردن فرایند بازاریابی تهیه شده است. من خیلی خوشحال هستم که شما اینجا هستید و مطمئن هستم که اینجا بودنتان برای شما بسیار مفید خواهد بود. این هدیه یا گزارش رایگان ویژه که الان در حال مطالعه اون هستی اولین بخش از این دوره های آموزشی است که برای شما تهیه شده است و به صورت منحصر به فرد و تاپیک به تاپیک و گام به گام تهیه شده است. آنچه که شما برای تسلط بر بازاریابی با اینستاگرام با استفاده از ساده ترین و جدیدترین روش ها به شما آموزش داده میشود. با استفاده از ابزارهای موثر در کوتاهترین زمان. این

دقیقا همان چیزی است که شما لازم دارید و باید آنها را یاد بگیرید و مطمئن باشید آموزش های ما همان چیزهایی است که شما برای موفقیت نیاز دارید

برای عضویت در خبرنامه ما کلیک کنید

با آرزوی موفقیت برای شما

سجاد آمري زاده

امارهای تکان دهنده و شگفت انگیز درباره اینستاگرام

✓ 300 میلیون کاربر فعال در اینستاگرام وجود دارد که 70% کاربران خارج از

ایالات متحده امریکا هستند

✓ 20% از کاربران وب جزء کاربران فعال اینستاگرام هستند.

✓ 90% کاربران اینستاگرام زیر 35 سال هستند

✓ بیش از 25 برند و شرکت معروف دنیا بر روی اینستاگرام تمرکز کرده اند که

به طور میانگین 3.31% این برندها مشتری های بیشتری را در اینستاگرام

نسبت به مشتری های دیگر در توئیتر که 07% (هفت صدم درصد) میباشد جذب کرده اند .

✓ فعل و انفعالات و مشخصات صورت گرفته در اینستاگرام 19 میلیون بار است ولی در توئیتر 502 هزار بار.

✓ اوج تعاملات در اینستاگرام بین ساعات 8 و 9 بعد از ظهر و 30% از انتشار پست ها در پایان هفته انجام میشود.

✓ در اینستاگرام 53% از پست ها حداقل یک هشتگ دارد و 20% از پست ها بیش از شش هشتگ دارند.

✓ 76% از کاربران اینستاگرام (اینستاگرامرها) اعلام میکنند که لایک هایی که دریافت میکنند آنها را به نشر بیشتر و پست گذاری بیشتر تشویق میکند.

✓ 65% از کاربران اینستاگرام این افتخار رو داشته اند که برنده های معروف و بزرگ عکس ها و پست های آنان را لایک کرده اند.

✓ نمایش عکس در اینستاگرام 60 برابر بیشتر از نمایش عکس در فیسبوک است (بر اساس تحقیقات فورستر)

- ✓ در سال 2016 اینستاگرام 595 میلیون دلار (2141000000000) بیایارد تومان) بوسیله تبلیغات موبایلی در سراسر جهان کسب کرده است و این مبلغ در سال 2017 مبلغ 2.81 بیلیون دلار پیش بینی میشود.
- ✓ میزان تعامل و دوستی و فروش در هر فالوور و پیرو در اینستاگرام 58 بار بالاتر از فیس بوک و 120 برابر بیشتر از توئیتر است.
- ✓ بازاریابان حرفه ای بیشتر از 40 ساعت در هفته در رسانه های اجتماعی حضور دارند و 42% این بازاریابان بیشتر بر روی بازاریابی با اینستاگرام متمرکز هستند به دلیل رایگان بودن و نیز سرمایه گذاری کمتر و البته موثر تر بودن از دیگر شبکه های اجتماعی.
- ✓ 60% از ویدئوهای حرفه ای عرضه شده در اینستاگرام هر کدام بالای 250 لایک و کامنت دریافت کرده اند در مقایسه با 49% از عکس های باکیفیت در اینستاگرام که بالای 250 لایک و کامنت دریافت کرده اند.
- ✓ تنها 42% از افراد اینستاگرام را روی دستگاه تلفن همراه استفاده میکنند.
- ✓ 70% از کاربران اینستاگرام هر روز حداقل یک بار حساب خود را چک میکنند و 35% از کاربران چند بار در روز حساب خود را چک میکنند.
- ✓ تنها 23% کاربران در اینستاگرام از قابلیت دایرکت استفاده میکنند.

✓ عکس های برجسته و چهره در اینستاگرام 32% بیشتر از دیگر عکس ها لایک گرفته اند و این بیانگر این است که کاربران عکس های باکیفیت و برجسته را دوست دارند.

✓ کاربران در هر ثانیه 1000 کامنت مینوسیند و این کامنت ها 1.2 میلیارد بار در روز لایک میشوند (قابل تأمل) و افراد به سادگی بیشتر و نوع فعالیت خود افراد و شرکت های مورد نظرشان را دنبال میکنند.

همه چیز در مورد اینکه اینستاگرام چیست؟

اینستاگرام یک اپلیکیشن محبوب برای به اشتراک گذاری عکس و فیلم با دوستان و نیز اشتراک گذاری از طریق دیگر شبکه های اجتماعی فیس بوک و توئیتر است.

اینستاگرام قابل نصب بر روی تبلت و گوشی هوشمند میباشد. در مقایسه با دیگر شبکه های اجتماعی اینستاگرام یک نمونه نسبتاً ساده و نیز کاربران محبوب زیادی دارد. اینستاگرام تمرکز منحصر به فردی بر روی ویرایش عکس ها با استفاده از فیلترهای آن دارد و نیز شما میتوانید فیلم های کوتاه 30 ثانیه ای نیز در اینستاگرام قرار بدهید.

(منظور از اپلیکیشن یا app برنامه ای است که فقط برای گوشی های هوشمند ساخته شده است و برای کامپیوتر یا لپ تاب شخصی قابل استفاده نیست)

تا این لحظه شما نمیتوانید از اینستاگرام بر روی کامپیوتر شخصی خود استفاده بکنید و برای استفاده از آن بر روی کامپیوتر شخصی فقط یک راه وجود دارد و آن استفاده

از نرم افزار **Blue Stacks** بر روی کامپیوترتان میباشد ولی شما میتوانید فقط

پروفایل خود را در کامپیوتر یا لپ تاپ تابان بوسیله مراجعه به آدرس www.instagram در صفحه مرورگرتان ببینید.

اینستاگرام از کجا آمده است؟

اینستاگرام در سال 2012 و در سانفرانسیسکو کالیفرنیا در ایالات متحده بوسیله آقایان کوین سیستروم و مایک کرایگر بوجود و ایجاد شده است. برای اولین بار است که اشتراک گذاری عکس بافاصله و به سرعت انجام میشود بدون کابل یا فلش یا برنامه ای.

این اپلیکیشن موفقیت های بسیاری را از همان آغاز فعالیت خود ساخته است. اینستاگرام از همان سال اول فعالیت خود یک میلیون کاربر را جذب کرد و باعث جلب توجه بسیاری از کمپانی های بزرگ از جمله فیس بوک و توئیتر و گوگل شد و در آخر سرانجام فیس بوک در آوریل سال 2013 اینستاگرام را به مبلغ 1 بیلیون دلار (3600000000000000000 تومانی) خریداری کرد.

نام اینستاگرام از ترکیب دو کلمه (دوربین فوری) و (تلگرام) بوجود آمده است. در آغاز اینستاگرام فقط برای آیفون ساخته شده بود اما با توجه به رشد محبوبیت آن در بین مردم برای اندروید نیز ساخته شد. اینستاگرام تا اوایل سال 2016 بیش از 300 میلیون کاربر (نزدیک به 400 میلیون کاربر) فعال دارد.

چگونه کسب و کار شما میتواند از اینستاگرام سود آوری بکند؟

از آنجا که بسیاری از شبکه های اجتماعی برای کسب و کار و درآمد زایی و برند سازی استفاده میشود بسیاری از مردم تعجب میکنند که چگونه انتخاب اینستاگرام میتواند به کسب و کار آنها کمک بکند؟؟

بسیاری از کارشناسان حرفه ای در این زمینه فقط یک جواب برای سوال بالا دارند و بیاری از آنها در یک نقطه کلیدی تفاهم دارند و آن عبارت است از اینکه : موفقیت و درآمد زایی هر کسب و کاری موقعی شروع میشود که برای رشد آن خلاقیت رکن اصلی آن باشد و این خلاقیت به طور زیاد در اینستاگرام وجود دارد .

اینستاگرام مزایای بسیاری برای هر کسب و کاری دارد .با استفاده از این نرم افزار شما میتوانید عکس یا فیلم کوتاه از کسب و کار یا محصول خود را به مردم نشان دهید . اعم از ایجاد محصول فرایند محصول کارکنان و نظایر این را .با انجام این کارها مشتریان بیشتر با کسب و کار شما و خود شما آشنا میشوند و شما با انجام این کارها همیشه اطلاعات خود را بروز نگه میدارید و این تعهد و جدیت شما را نشان میدهد و همیشه سعی کنید حساب شخصی خود در اینستاگرام را با حساب کسب و کار خود جدا نگه دارید .

دوست خوبم این اطلاعاتی که ذکر شد نشان دهنده اهمیت اینستاگرام بود و اینکه چرا همچنان اینستاگرام بهترین نرم افزار برای فروش و درآمدزایی است.

برندهایی که از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده کرده اند 47/7% بیشتر از نیمه اول سال 2015 رشد کرده اند. این نشان میدهد که هر سال تعداد پیروان و فالوورها و نیز نرخ خرید در اینستاگرام در مقایسه با رشد 1/9% بازاریابی در فیس بوک در همان سال افزایش و رشد شگفت انگیزی داشته باشد. اینستاگرام یکی از بهترین ها برای برقراری ارتباط با مشتریان و کسب درآمد میباشد به شرطی که اصول و نحوه استفاده از آن را به خوبی بدانیم و وقتی این اصول را بلد شدیم انموقع است که اینستاگرام را میتوانیم به منبع اصلی کسب و کار و درآمد خودمان تبدیل بکنیم.

نمونه کسب و کارهای موفق در اینستاگرام

Bloom wild : این شرکت در زمینه تحویل خدمات گل آنلاین فعالیت میکند.

هدف این شرکت: برای ترویج خود و برای گسترش حاشیه سود خود از اینستاگرام استفاده میکند.

استراتژی این شرکت: با استفاده از ویرایش تبلیغات و عکس ها و فیلم های خود با برنامه های ویرایشی بهترین تبلیغات خود را در اینستاگرام قرار میدهد به این صورت

که برخی از تصاویر تبلیغاتی محبوب را انتخاب میکنند و سپس برای مخاطبان ایست خود و مشتریان خود ارسال میکنند و سپس بر اساس میزان محبوبیت محصول ارسال شده آنها به مشتریان آن محصول را برای بازاریابی و فروش انتخاب میکنند و پس از فروش محصول سود خوبی را هم بدست میآورند.

نتیجه گیری: با گذاشتن تبلیغات بر روی اینستاگرام Bloom Wild گفته است که سفارش دسته گل 62% افزایش پیدا کرده و مشتریان جدیدی برای فروشگاه خود پیدا کرده است.

BurtsBees: یک شرکت در زمینه تولید محصولات آرایشی و مراقبت های شخصی کاملا طبیعی میباشد.

هدف این شرکت: برای ترویج محصول خود که (خط مداد ابرو میباشد) از اینستاگرام برای تبلیغ خود استفاده میکند. هدف اصلی این شرکت افزایش تبلیغات خود و نیز فراخوان دادن در جامعه برای استفاده از محصولات زیبایی طبیعی میباشد.

استراتژی این شرکت: افراد این شرکت میدانستند که نیاز جامعه به استفاده از محصولات آرایشی رو به افزایش است بنابراین آنها بر روی زنان و دختران 18 تا 24 سال در ایالات متحده برای فروش محصولات خود تمرکز کردند. این شرکت برای تبلیغ محصولات خود شعار (لذت لب شما) را برگزیده است.

نتیجه گیری: آقای برت یکی از اعضای شرکت گفته است که با تبلیغ در اینستاگرام تعداد نقاط فروش محصول در 5 نقطه و ناحیه از شهر و کشور زیادتر شده است و نیز در 16 نقطه از کشورشان نیز تبلیغ محصولاتشان بیشتر شده و معروفتر شده است. دوست من البته اینها تعداد ناچیزی از نمونه هایی بودند که خدمت معرفی کردم و بدون داشتن محصول هم میشود از اینستاگرام کسب درآمد داشت برای دیدن و مطالعه دیگر نمونه های موفق در اینستاگرام باید در خبرنامه ما عضو بشی

10 کاری که باید در اینستاگرام انجام بدهیم؟

- ✓ ارسال منظم مطالب و مسائل کسب و کار خود همراه با نمونه های کوچکی از عکس های شخصی خود
- ✓ بیوگرافی کاملی از خود را در حساب کاربری خود ایجاد کنید
- ✓ محصولات خود را در قالب ویتترین های زیبا ارائه بدهید
- ✓ تصاویر خود را همراه با متن و نقل قول بنویسید
- ✓ مطالب خود را در زمان اوج فعالیت اینستاگرام ساعت 8 الی 9 شب نشر دهید
- ✓ زیر چشمی به حرکات و نیازهای پیروان و فالورها و مشتریان خود توجه بکنید
- ✓ به طور خودکار بسیاری از پیام های خود را در توئیتر و فیس بوک به اشتراک بگذارید

✓ هواداران خود را به بحث و شرکت دعوت کنید و نظر خواهی بکنید

✓ شروع به صحبت کردن با مشتریان و هواداران خود بکنید

✓ پشت صحنه ای از کسب و کار خود را در قالب فیلم یا عکس به مشتریانانتان

ارائه بدهید.

استراتژی ها پیشرفته بازاریابی در اینستاگرام

✓ عکس های خود را اول با برنامه های موجود در اینستاگرام ویرایش کنید و

سپس در اینستاگرام پست بکنید

✓ فیلم های خود را اول با برنامه های موجود در اینستاگرام ویرایش و

کوتاه کنید و سپس ارسال بکنید (فیلم ارسالی حداکثر 30 الی 15 ثانیه)

✓ آدرس کوتاه شده لینک سایت یا کانال تلگرام خود در در صفحه بیوی

خود قرار دهید تا کاربران شما بتوانند با کلیک بر آن به صفحه مورد

نظر شما هدایت شوند.

✓ از سایت wish pond به عنوان پلت فرم برای برگزاری مسابقات

استفاده کنید.

برای دیدن ادامه استراتژی های بازاریابی اینستاگرام منتظر دیگر مقالات
ما باشید .

دوست عزیز و همراه گرامی من واقعا خوشحال و هیجان زده هستم که این گزارش ویژه رایگان رو مطالعه کردی و البته این اولین قدم برای رسیدن به موفقیتت در اینستاگرام بود نکاتی مطرح شد که اینا رو باید میدونستی و اینو باور کن به راحتی میتونی از اینستاگرام به عنوان حرفه ی مستقل برای خودت و کسب و کارت استفاده کنی . پیشنهاد میکنم فایل های ویدئویی ما رو هم با عضویت در خبرنامه ما ببینی تا بیشتر با ترندهای اینستاگرام آشنا

بشی. البته تمام تر فندها و ساعت ها آموزش ویدئویی و تصویری در مورد اینستاگرام و راههای کسب درآمد آن و نیز چگونگی استفاده از ابزارهای متناسب در اینستاگرام و غیره در کتاب اینستاگرامیست صد میلیونی من موجود هستش که به صورت گام به گام تمام مطالب جدید و پیشرفته رو در مورد اینستاگرام بهتون آموزش میده .

با تشکر از تو دوست خوبم که زمانت رو برای یادگیری مزایای استفاده از اینستاگرام اختصاص دادی و یادت باشه که بازاریابی با اینستاگرام برای همیشه باقی خواهد ماند . یک خبر خوب هم البته برات دارم اگر نیاز به اطلاعات بیشتر در مورد اینستاگرام و آموزش های گام به گام اینستاگرام داشتی میتونی خبرنامه سایت من عضو بشی .

[عضویت در خبرنامه](#)



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

<https://telegram.me/karnil>

