

گروه ادبی شیدا

اینستاگرام

برداشت از سایت‌های راهنمای بازاریابی و درآمد، ادیت نشده
تیر ۱۴۰۲

درآمد از اینستاگرام

فقط هدف‌گذاری هوشمند قابل دستیابی است :

- واضح و روشن

- قابل اندازه‌گیری

- باورکردنی و قابل دسترس

- واقع‌گرایانه

- زمان‌بندی شده

چرخه ثروت در اینستاگرام

جذب/تبلیغات

تبدیل

فروش

درآمد

چه زمانی پیج آماده تبلیغ هست؟

- قالب پیج آماده شده باشد

- استوری‌های بصورت مستمر ارسال شود

- زمان ارسال پست استیبل شده باشد

- کاور پست‌ها یکپارچه باشد

- دلیلی برای فالو کردنشان وجود داشته باشد

عکس پروفایل

-عکس لوگو باکیفیت برای شرکت ها

-عکس شخصی با لبخند و شانه بال

-عکس شخصی متناسب با زمینه فعالیت

-عکس با کیفیت و از نزدیک

یوزرنیم شرکتی

-نام خود شرکت یا فروشگاه

-شامل عدد یا حروف شناسی و بی مفهوم نباشد

-قابل به یاد ماندن باشد

-در صورتی که قابل گرفته شده از آندرالین، پسوند

شود استفاده)org,official,insta,...)

بایو شرکتی

-خط اول: شعار شرکت

هرطور شده آدرس بگذارید)

-خط دوم: آدرس شرکت)اگر ندارید آدرس خانه .

-تخصص یا سمت

-چطور میتونم بهت کمک کنم

بایو شخصی

-خط سوم: فروش بصورت حضوری و آنلاین

-خط چهارم: شماره تماس

نکته: فروش از چند راه نباشد چون باعث گیج

شدن مخاطب میشود

نکته: بیشترین میزان فروش از طریق سایت است

لینک بایو

-ترغیب مخاطب به کلیک روی لینک

-با توجه به اهداف مختلف تغییر میکند

-ارجاع به صفحه فرود

-پیج های اینستاگرامی که بعنوان نمونه معرفی می شوند فالو کنید

-پیج های اینستاگرامی که دقیقا یا تقریبا مرتبط با کارتون هست رو فالو کنید

-بهترین یوتیوبرهای دقیقا یا تقریبا مرتبط با کارتون رو فالو کنید

-ابتدا از شون تقلید کنید

-بعد از ۱۰ روز بصورت ناخودآگاه خالقیت خودتون هم اضافه میشه

-یکی از مهمترین روتین های روزانتون باید تحلیل پیج های دیگه باشه تا ۳ سال باید بصورت مستمر پست بذارید ...

-اینستاگرام اول محک میزنه

-مردم نسبت به یک برند جدید همیشه گارد دارن

-برندسازی نیاز به زمان داره

چطور از رقبا درآمد بیشتری داشته باشیم ...؟

تخصیص بیشتر از رقبا + دیده شدن بیشتر از رقبا

-اطالعات همیشه آپدیت و جدید در حوزه کاری خودتان

-ارائه اطلاعات بدون انتظار خرید از کاربر

-ارائه اطلاعات کاربردی و کاربرپسند

انتشار محتوای بی هدف ممنوع

2. دردناک کردن نیاز یا لذت بخش کردن فرصت

3. معرفی راهکار بصورت واضح

4. معرفی محصول

5. اطمینان سازی

1. ایجاد نیاز یا معرفی فرصت

6. دعوت به اقدام

2. چرا باید از تو بخرم؟

3. چرا باید الان بخرم؟

1. چرا باید بخرم؟

نکته انفجاری مهم:

قبل از انتشار هر محتوا، با خودت بگو، با انتشار این پست یا استوری یا ... قراره چه ارزشی به مخاطبم منتقل کنم؟

-آموزشی: آیا محتوا به اطلاعات مخاطب اضافه میکنه؟

-فروش: آیا محتوا، محصول معرفی می کند؟

-الهام بخش: آیا محتوا به مخاطب انگیزه می ده و باعث میشه حس بهتری داشته باشه؟

-سرگرم کننده: آیا محتوا باعث میشه مخاطب بخنده و سرگرم بشه؟

موضوع تولید محتوا نامحدود است

-پیشنهاد های گوگل

-گوگل ترندز

-سوالت کاربران در دایرکت، کامنت، سایت و تلفن

-یوتیوب

-سایت های آموزشی مرتبط

-الگوبرداری از پربازدیدترین پست های پیج های مرتبط پیشنهادهای گوگلگوگل ترندزالگوبرداری از پربازدیدترین پست های پیج های مرتبط نتیجه موضوع تولید محتوا از سوالت کاربران ایده های تولید محتوای اثربخش این پیج رو فالو کنید :

studio_negatv

آموزش ارزشمند

زمینه فعالیت: آموزش تولید محتوا

-حاصل تحلیل و تحقیق هست

-حاصل تجربه هست

-حاصل مطالعه و آموزش هست

-وقت، انرژی و هزینه صرف آن شده بهترین راه تحلیل پیج: نسخه دسکتاپ اینستاگرام این پیج رو فالو کنید **asal_daland** :

آموزش ارزشمند

زمینه فعالیت: فروش عسل

-عکس و فیلم آماده بدون ارزش افزوده ممنوع

معرفی محصول همراه با ارائه ارزش

روال انجام کار، تولید یا ارسال

روال انجام کار، تولید یا ارسال

خلاقیت شخصی در تولید محتوا

ایده های تکمیلی برای تولید محتوا

-یک تجربه زندگی

-صحبت در مورد یک رویداد تقویمی (days of the year)

-ترجمه یک مقاله

-یک نکته آموزشی که در آن روز یا هفته یاد گرفته اید

-معرفی کتاب، منبع، ابزار یا ...

-واکنش به یک خبر روزبازی سازی

-از ابتدای فیلم مشخص باشد که پست جایزه دار هست

-جایزه و ارزش اون رو اعالم کنید

-زمان اعالم نتایج رو منتشر کنید

-نحوه ارائه جایزه رو اعالم کنید

-تا زمان اعالم نتایج هر روز در استوری مسابقه را اعالم کنید

-استوری کنن و شمارو تگ کنن نکته فوق العاده مهم

انتشار پست های پیچ پر کن و بی هدف ممنوع

(مگر اینکه واقعا حرف جدید و خاصی باشه)

نکات مهم تولید محتوا

-تا زمانی که تنها هستید، ادیت،

پرده سبز، دکور، زیرصدا ... نیاز نیست

-ساخت کاور حرفه ای با اینشات

-انتشار پست بدون قالب ممنوع

-هرچه واقعی تر، نرخ تعامل بالاتر

-تمرکز و زمان اصلی روی محتوای جذاب درست کردن کاور الزامی نیست

-فقط کافیه از روی کاور متوجه محتوای پست شوند

-کاور می تواند یک عکس یا یک عکس نوشته

باشد انواع قالب

4- تا ۱۰ ثانیه از جذاب ترین بخش فیلم

-یک تصویر جذاب کال جدا از فیلم

-خودتان اول فیلم را جذاب صحبت کنید نکات مهم تولید محتوا

-در ابتدا معمولی یا حتی ضعیف شروع کن ولی بهبود مستمر داشته باش

-برای عالی شدن، نیاز نیست عالی شروع کنی، فقط باید شروع کنی

-با دوربین جلو که فیلم می گیرید، به صفحه نگاه نکنید، به دوربین نگاه کنید نکات مهم تولید محتوا

-هرچقدر خودتان برای محصولات بیشتر

ارزش قائل شوید، مخاطب برای محصول

شما بیشتر ارزش قائل میشود

-معرفی محصول در قالب عکس و فیلم،

توضیحات کامل در کپشن، کیفیت صدا و

تصویر خوب، نشان دهنده این است که

چقدر برای محصولتان ارزش قائلید

-هرچقدر اطلاعات بیشتر و جزئی تر،

فروش بیشتر

فروش کتوینکات مهم تولید محتوا

-لذت بخش کردن فرصت

یا دردناک کردن نیاز با فیلم

و عکس جذاب

-در ضبط فیلم، صدا بسیار مهم است .

حتی اولین فیلم هم باید صدای خوب داشته باشد

-استفاده از نور طبیعی در فیلم برداری و عکاسی

-تغییر ایف استایل. لذت بردن بیشتر، از کار

-خیلی خودت رو درگیر الگوریتم های اینستاگرام نکن

نکات مهم تولید محتوا

-اگر محتواهای اولیه خجالت آور نباشه، کارت رو دیر شروع کردی

-فقط و فقط ادامه بده و بین بعد از ۵مین فیلم، چطور به طرز معجزه آسایی بهتر شدی

-استفاده از قیف هشتگ نکات مهم تولید محتوا

-استفاده از کال تو اکشن هم در کپشن و هم در خود پست

آموزش زبان نکات مهم تولید محتوا

-دردناک کردن نیاز یا لذت بخش کردن فرصت با فیلم

-با هزینه بسیار پایین همیشه از محصولات، عکاسی صنعتی انجام داد در نوشتن کپشن

-پاراگراف ها باید کوچک باشند

-قبل از **more** را جذاب بنویسید

-فاصله مناسب پاراگراف ها، استفاده از

بولت و استریک

-از پیچ های خوب الگو بگیرید

زمینه فعالیت: بالگر ایف استایلز موزیک های دارای کپی رایت به هیچ وجه استفاده نکنید:

- ccmixter.org

- freemusicarchive.org

- free-stock-music.com

- freesound.org

-سانگ سرشادوبن چیست؟

در این حالت اینستاگرام از رشد پیج شما جلوگیری می کند و پیجی را که قوانین اینستاگرام را رعایت نکرده باشد، محدود

کرده و پست های آن را در قسمت اکسپلور و هشتگ، نشان نمی دهد یا اجازه هشتگ گذاری نمی دهد .

دلایل شادوبن :

-استفاده از ربات الیک، کامنت و فالو آنفالو

-استفاده از هشتگ با تعداد بالا و نامربوط

-استفاده از ویدئویی که دارای کپی رایت است

-استفاده از موزیک دارای کپی رایت برای ویدئوها

-ریپورت شدن پیج یا پست به تعداد دفعات بالا

- استفاده از وی پی ان های مجانی که به دفعات آی پی آن ها عوض می شود ساخت قالب تولید محتوا

1. تمام موضوعات مربوط به کارموند رو مشخص می کنیم

2. موضوعات رو به ترتیب جذابیت مرتب میکنیم

3. با توجه به تعداد انتشار پست در روز، مشخص می کنیم در هر هفته چند پست با کدام موضوع منتشر شود

4. حال مشخص میکنیم در هر روز هفته با چه موضوعی محتوا رو منتشر کنیم مثال برای پیج های آموزشی:

- قراردادهای یکشنبه ها

- چک و سفته دوشنبه ها

- قوانین کار ...

- حقوقی فروش

- انگیزشی

- حقوقی فروش

- قوانین کار (جذاب ترین)

شنبه: ساعت ۱۳ ... ساعت ۲۱

شنبه: ساعت ۱۳ ... ساعت ۲۱ پیشنهاد من برای پیج های آموزشی

پیشنهاد من برای پیج های خدماتی و فروش محصول فیزیکی

- فقط آموزش (در دوران pull time ، فقط فروش) در دوران drop time

80 - درصد معرفی محصول، ۲۰ درصد آموزش

- معرفی محصول همیشه با ارائه ارزش همراه است چک لیست تولید محتوا برای پیج های فروشگاهی و

خدماتی

-انتشار پست حداقل یک پست در روز (پیشنهاد من: ۲ پست در روز)

-روزی یک پست (ساعت ۲۱ / روزی ۲ پست ساعت ۱۳ و ۲۱

-مطمئن بشیم عکس یا فیلم باکیفیت گرفتیم

-اطلاعات کامل با جزئیات در کپشن (یک سری اطلاعات همیشه ثابت است)

-در چند برگ در قالب عکس و فیلم چک لیست تولید محتوا برای پیج های فروشگاه های و خدماتی

-دعوت به اقدام حتما داشته باشد

-نیم تا ۱ ساعت بعد استوری کنید و قیمت رو هم بزنید

-بعد از استوری محصول، یک یا دو رضایت نامه بذارید

-اگر سایت دارید، در هر استوری سوپ آپ بذارید مستقیم بخرن

-اگر می خواهید پست آموزش بگذارید از دستور العمل محتوای آموزش استفاده کنید چک لیست تولید محتوا برای پیج های

آموزشی

-هر روز چند ساعت را به مطالعه، فیلم آموزشی و تحقیقات اختصاص دهید

-رضایت و نتیجه آموزش را استوری کنید (بسیار بسیار بسیار مهم)

-نیم تا ۱ ساعت بعد، استوری کنید (جایزه داشته باشه عالیه)

4-ثانیه اول، قالب بعد لوگوموشن (اختیاری) و بعد صحبت رو آغاز میکنیم چک لیست تولید محتوا برای پیج های آموزشی

-برای رضایت از دوره ها یک پیج جدا درست کنید و پر از نتیجه و نظرات کنید

-هر روز دوره رایگانتون رو در استوری معرفی کنید (اگر سایت داشته باشید بصورت اتوماتیک ازتون می خرن)

-هفته ای ۱ الی ۴ بار در مورد دوره هاتون صحبت کنید و ارجاع بدید به دایرکت

-هر هفته حداقل ۲ الیو آموزشی عالی برید درآمد بیش از حد از اینستاگرام

الیو، استوری، هایلایت، IGTV پولسازترین ابزار دنیا 8 برابر افزایش تعامل با کاربر بهترین ابزار برای گسترش ارتباطات پیدا کردن ایده تولید محتوا حضور مستمر و زنده نگه داشتن برند بازاری برای خوب کردن حال مخاطب بازاری برای خودمانی تر شدن با کاربر ارسال پست در استوری همراه با ایجاد چالش به محض اینکه نکته خوب گرفتگی منتشر یا یادداشت کنه رخ کشیدن نظرات مثبت (فیلم یا عکس) پشت صحنه افزایش اعتبار

الیف استایل و روتین روزانه ساخت انواع استوری های خلاقانه و زیبا در بخش عملی آموزش داده شده فیلم ها ضریبی از ۱۵ ثانیه باشد مهمترین عامل ویو زیاد استوری ...

- استوری رو تا آخر ببین

- انگشتشون رو بذارن روی صفحه و استوری رو نگه دارن

- بطور کلی زمان بیشتری روی استوری بذارن چکار کنیم بیشتر روی استوری بمون ...

برای خواندن آن مجبور باشه استوری رو نگه داره)

- استوری شامل متن بیشتر و ریزتر باشه (طوری که چکار کنیم بیشتر روی استوری بمون ...

- کنجکاو کنید تا آخر استوری رو ببینه

(متفاوت)

- سوپرایز کنید (اطلاعات متفاوت، تغییر لوکیشن، خنده، کار هایالیت

- هایالیت انباری نیست که استوری هارو داخلش تلبار کنیم

- مطالب ثابت و مهم (درباره ما، محصولات، نظرات مشتریان، منابع،

دوره های رایگان و ...)...

- دسته بندی هایالیت

- کاور زیبا برای هایالیت IG TV

- برای فیلم های بالای ۱۰ دقیقه

-مناسب انتشار پست بصورت دسته بندی شده

-استفاده از کامپیوتر برای ارسال پست های بالای ۱۵ دقیقه

-فقط در موارد نیاز، از آی جی تی وی استفاده کنید!... میزان دیده شدن IG TV از هشتگ الیو

-قدرت مندترین ابزار برای جلب اعتماد کاربر

-بهترین ابزار برای قانع سازی فروش

-بهترین ابزار برای افزایش نرخ تعامل با کاربر

-هر الیوی رو پست نکنید

-استفاده از اینترنت سیمکارت استفاده حداکثر از الیو

و مارو تگ کنید و به قید قرعه جایزه بگیرید

-یک نکته از الیو که یاد گرفتید رو استوری کنید

-انتشار بخش های جذاب به عنوان پست

-انتشار در سایت به عنوان آموزش رایگان

و دریافت اطلاعات کاربران

-کات کردن اضافات و انتشار در آپارات و یوتیوب

-از محصولات جدید در قالب الیو رونمایی کنید یک ابزار بسیار کاربردی برای افزایش فالوور

-دعوت از افراد برجسته برای الیو مشترک

-آزشون بخواید اطالعیه رو استوری کنن

-قسمت های جذاب صحبت هاشون رو جدا کنید

و بدید بهشون پست کنن و شمارو استوری کنن

-اطلاع رسانی الیو، حداقل از یک روز قبل ارتباط سوژه های جذاب روز با محتوا

-انقدر باید این کارو انجام بدی که ماهیچه های خلاقیتت قوی بشه

-سرعت عمل در این قضیه بسیار بسیار مهم است

-ایجاد حاشیه با احتیاط تمام این پیج هارو فالو کرده و به دید تحلیل نگاه کنید

محصولات فیزیکی

محصولات آموزشی

خدماتی

بالگری

درآمد بیش از حد از اینستاگرام

افزایش فالوور ارگانیک افزایش فالوور تا ۱۰۰۰ فالوور ...

-تولید محتوای جذاب و ارزشمند

-کانتکت گوشی

-فالو و دایرکت هدفمند

-کامنت هدفمند

-کامنت ارزشمند کانتکت گوشی

-به تمام لیست کانتکت گوشی واتساپ یا تلگرام میدیم

سالم ... عزیز

من یه پیج اینستاگرام ساختم در مورد

سالم ... عزیز

من به پیج اینستاگرام ساختم در مورد ...

اگره قول بدم هر روز اطلاعات ارزشمندی به اشتراک بذارم، ازم حمایت می کنی و پیجم رو فالو کنی؟

لینک پیج من ... :

راستی به هدیه هم برات در نظر گرفتم. توی پیجم هایلایت صورتی رنگ رو ببین **نگران حرف مردم نباش ...**

-همه نگران این که خانواده چه فکری در مورد اونا میکنن یا دیگران بهشون بخندن

-تو ایران چندین هزار پیج فروش، آموزش، خدمات و بالگری وجود داره

-مردم درگیرشون خیلی بیشتر از این حرفاس که بخوان به شما فکر کنن

-مردم به تب کردن ساده خودشون خیلی بیشتر از مرگ شما اهمیت میدن. به فکر خودت باش **فالو و دایرکت هدفمند**

-هشتگ های کامل مرتبط با کارمون رو جستجو می کنیم

-در بخش **top post**، پست های کامل مرتبط رو پیدا میکنیم

-کسایی که کامنت خوب گذاشتن و بعد کسایی که الیک کردن رو انتخاب می کنیم

-فالوشون می کنیم و براشون دایرکت ارسال میکنیم **قالب دایرکت**

برای قدردانی از شما، یک هدیه هم براتون در نظر گرفتیم. لطفا داخل

-در بخش **recent post**، پست های کاملاً مرتبط رو پیدا میکنیم

-الیک می کنیم و کامنت شخصی سازی شده و حال خوب کن می داریم **کامنت ارزشمند**

-هشتگ های کاملاً مرتبط با کارمون رو جستجو می کنیم

-در بخش **top post** یا **recent post**، پست های کاملاً مرتبط و تازه رو پیدا می کنیم

-یک کامنت پر محتوا و جذاب با طول زیاد می نویسیم

-کامنت باید شامل استیکر های قرمز باشه که جلب توجه کنه ولی زیاده روی نکنیم که تبلیغاتی جلوه کنه

-لروما نباید مرتبط با پست باشه، فقط موضوع جذابی داشته باشه قالب های شروع جذاب کامنت

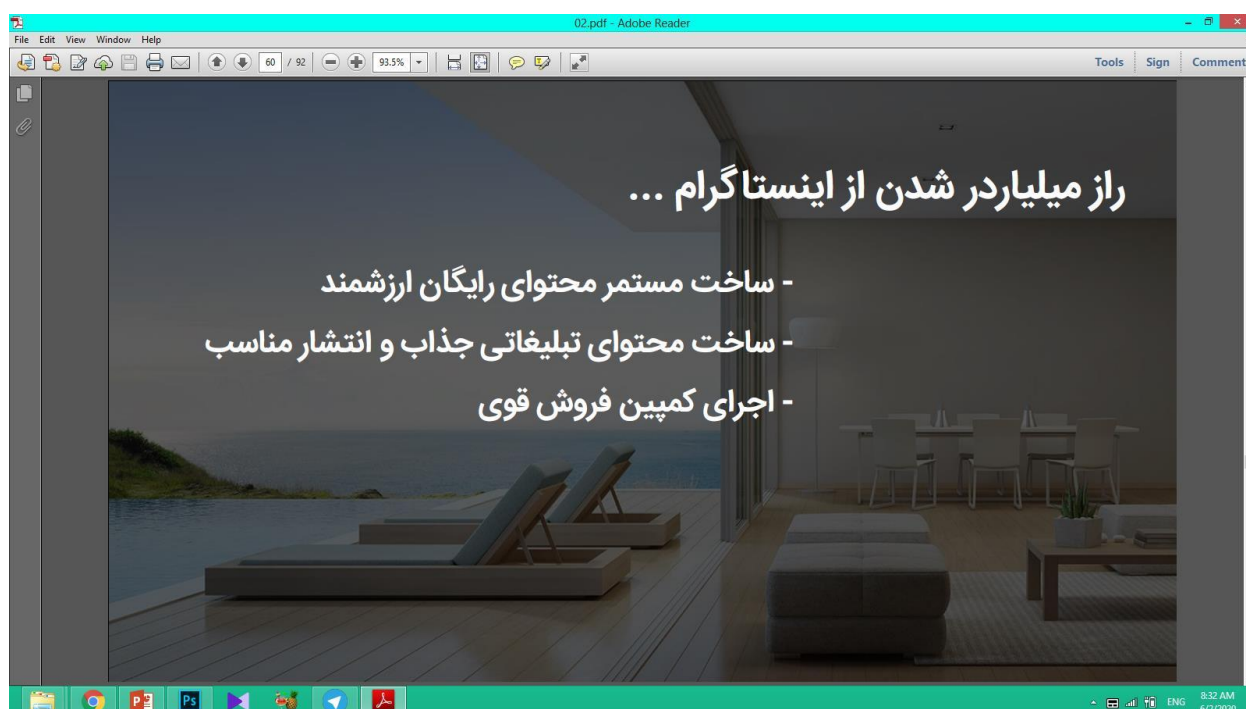
-طبق آخرین تحقیقاتی که پیج ما انجام داده ... -تازگیا ما یه کشفی انجام دادیم ...

-ما به یه واقعیت عجیبی رسیدیم ... -ما تو پیجمون یه نظرسنجی انجام دادیم در مورد اینکه ...

-البته تو کامنت نمیشه خیلی توضیح داد. تو پیجمون در مورد این موضوع کامل صحبت کردیم... نباشه کسی که فالوتون کنه و

بهش پیام ندید

تبلیغات در اینستاگرا



مشخصات یک تبلیغ خوب

-انتقال حس خودمانی بودن

-احساسی کردن مخاطب

-ایجاد حس کنجکاوی

-شامل آموزش عوامل احساس کردن مخاطب

-رسیدن به ثروت و فرار از فقر

-لذت سالمی و ترس از بیماری

-لذت جلب توجه و فرار از تنهایی

-مسائل جنسی

-رسیدن به یک لذت و فرار از ترس دلیل برای فالو کردن بدید

-سالن آرایشی: اگه میخوای بعد از رنگ موهاات نسوزه، پیجو فالو کن و پست آخرو ببین

-اگه در مورد دکوراسیون صحبت میکنی باید تصاویر دکوراسیون رو نشون بدی

--ساخت محتوای تبلیغاتی اینستاگرام هیچ هزینه ای نباید برای شما داشته باشد

-محتوای تبلیغاتی هرچه ساده تر و کم هزینه تر باشد، بازخورد بیشتر دارد

-از افکت های خاص، دو دوربینه بودن و رنگ ولعاب دادن به محتوا خودداری کنید

-استفاده از موشن گرافی و جلوه های ویژه ممنوع[!!!!]

-موشن گرافی های ساده و حتما با رئال ترکیب شده باشدخودت نباشی معلوم میشه و تاثیرگذاری از بین میره پیشنهاد فروش

مستقیم در تبلیغ ممکنه فروش خوبی داشته باشی ولی اگه اول بیاری سمت پیج، به یک مشتری چندین بار می فروشی

-چرا به یک مشتری فقط یک بار بفروشیم؟

-هدف، افزایش بانک اطلاعاتی و چندین بار فروش به یک نفر است از نگاه مخاطب تبلیغ رو ببین

-در تبلیغات اینستاگرامی، مخاطب نباید متوجه بشه که تبلیغه

-وقتی تبلیغ رو ساختی به غریبه ها نشون بده نظرشون رو بخواه

گوش بزنگ باش ببین چه سوژه ای تو اینستاگرام وایرال میشه ...

-محتوات رو ربط به سوژه -هرطور که می تونی ربطش بده -انقدر سوژه های مختلف رو ربط بده به کارت که حرفه ای بشی

-اگه این کارو کنی تبلیغت میترکه تبلیغ با آموزش: هر فالوو تبلیغ بصورت اسالیدی باشه ...

-بار اول اسالید اول رو نشون میده بار دوم اسالید دوم رو

-در اسالید بعد کاربر رو ترغیب کن کامنت بذاره موج سواری روی مسائل جذاب روزرصد کردن تبلیغات دیگران

-بهترین راه برای حرفه ای شدن در تبلیغات اینستاگرام

-دیدن بخش تگ پیج

-ساخت یک پیج جداگانه و فالو کردن پیج های تبلیغاتی

-پیجی که زیاد تبلیغ میزنه، دلیل بر خوب بودنش

نیست یک تبلیغ در یک پیج، بیشتر از ۳ بار جواب نمیده

-بار اول بیشتر از بار دوم و بار دوم بیشتر از بار سوم بازخورد می گیرید

-اگر غیر از این بود، بدون دارن فیک میزنن

-قرارداد بستن با یک پیج برای مدت مشخص ممنوع اینسایت گرفتن نداریم ...

-نیازی به تحلیل عجیب و غریب تبلیغات نیست

-فقط گرفتن تعرفه و اجرای تبلیغ

-چند تومن تبلیغ کردم، چنتا فالوور گرفتم

-لیست پیج های پربازده داخل پنتون هست بعد از مدتی بدهید حتما برایتان تبلیغات انبوه بروند ...

-در تبلیغات تکی احتمال فیک زدن هست

-در تبلیغات انبوه فیک نمیزنند

-بهشون بگید که دارید تبلیغ انبوه میرید

راز: استمرار در تولید محتوای تبلیغاتی

-تولید محتوای تبلیغاتی باید بشود جزء روتین روزانه

-بعد از مدتی، تولید محتوای تبلیغاتی خوب، میره تو ناخودآگاهتون

-بانک محتوای تبلیغاتی خوب داشته باشید

-هر تبلیغی که بازخورد خوب گرفتید را اضافه کنید به بانک 5 برابر ویو بیشتر با کاور مناسب

3- تا ۶ کلمه

-فونت مناسب و بزرگ

-رنگ فونت، پررنگ و جیغ

-عکس مرتبط -سوال برانگیز -تایممش بین ۱ تا ۲ ثانیه

نکات مهم تبلیغات اینفلوئنسری

-بهتر است جنبه تبلیغاتی نداشته باشد

-روش ارتباط رو تو بایو میزنن(ایمیل، واتساپ یا شماره تماس)

-در چند استوری معرفی کند با مقدمه چینی

تبلیغات اینفلوئنسری

-مناسب برای پیج باز بودجه تبلیغاتی کافی)

-ابتدا پیج های تبلیغاتی بعد اینفلوئنسری در صورت نداشتن -لیست پیج های تبلیغاتی داخل پنل کاربری

درآمد بیش از حد از اینستاگرام

کمپین فروش: چرا باید محصولت رو به تعداد زیاد بفروشی؟

-زندگی تعداد زیادی از افراد رو راحت میکنی

-خودت پولدار میشی و میتونی از قشنگیای زندگی استفاده کنی

-دغدغه مالی نداری و میتونی به تعداد بیشتری از افراد خدمت کنی

-خانوادت در رفاه و آسایش خواهند بود

-مردم ازت راضین، خانوادت ازت راضین، خودت از خودت راضی

هستی و خدا هم ازت راضیه فیلم ضبط کردن، تولید مستمر محتوا، جذب فالوور، برند سازی و مخصوصا فروش

کار سختیه و ترس داره ولی ترس واقعی تو یه چیزه... حسرت فرصت دوباره چرا مردم خرید نمیکنن ...؟

چون پول ندارن؟ چون نیاز ندارن؟ چون دوسمون ندارن؟ چون به ما اعتماد ندارن؟

چون قاطعیت در تصمیم گیری ندارن.....چی باعث میشه قاطعیت بدست بیارن؟

تکرار Stable selling

