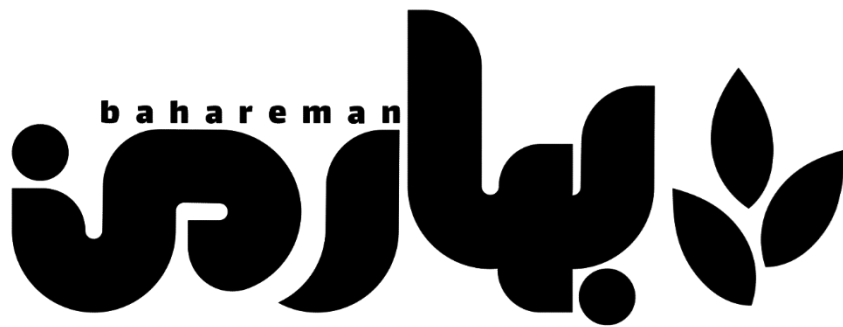


مجموعه آموزشی بهارمن

دوره آموزشی مکس ویژن

چک لیست 7 روزه کمپین اینستاگرام



Bahareman.com

مدرس و نویسنده: **امیرحسین حامدی**

زندگی به بازی، یادش بگیریم

مقدمه چک‌لیست کمپین ۷ روزه اینستاگرام - دوره مکس ویژن

سلام و عرض احترام به همه شما همراهان گرامی بهارمن!

حضور ارزشمند شما در دوره "[مکس ویژن](#)" نشان‌دهنده عزم و انگیزه‌تان برای دستیابی به اهداف بزرگ و رشد حرفه‌ای‌تان است. از اینکه با ما در این مسیر همراه هستید، قدردانی می‌کنیم و مفتخریم که می‌توانیم ابزارهایی را برای موفقیت شما در عرصه کارآفرینی و بازاریابی ارائه دهیم.

در این چک‌لیست، به یکی از عناصر کلیدی ارتباط با مشتریان، یعنی کمپین اینستاگرام، پرداخته‌ایم. این چک‌لیست هفت روزه، شما را گام‌به‌گام همراهی می‌کند تا با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای مؤثر، بتوانید مخاطبان خود را به خریداران وفادار تبدیل کنید. از ایجاد نیاز و جلب علاقه در مخاطبان گرفته تا برقراری ارتباط مؤثر، ایجاد حس اعتماد و در نهایت ترغیب به اقدام، همه مراحل این کمپین به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که بتوانید با اطمینان و خلاقیت به سوی اهداف بازاریابی خود حرکت کنید.

ما در بهارمن بر این باوریم که برنامه‌ریزی دقیق و به‌کارگیری ابزارهای کاربردی، شالوده یک کمپین موفق را شکل می‌دهند. چک‌لیست کمپین اینستاگرام، راهنمایی ساده و گام‌به‌گام است که به شما کمک می‌کند تا در دنیای رقابتی امروز، با قدرت و اعتماد به نفس بیشتری کمپین‌های خود را اجرا کنید.

این سفر هفت روزه را با ما آغاز کنید و ببینید که چگونه به سوی موفقیت و جذب مشتریان ارزشمند گام برمی‌دارید. بهارمن، همراه همیشگی شما در مسیر رشد و شکوفایی کسب‌وکارتان خواهد بود.

با امید موفقیت روزافزون،

امیرحسین حامدی

هفت روز برای کمپین اینستاگرام

روز اول: احساس نیاز در مخاطب و معرفی اولیه کمپین

هدف: ایجاد احساس نیاز در مخاطبان و آگاهی از موضوع کمپین

استوری‌ها

استوری اول: طرح مسئله یا نیاز محتوای استوری: مسئله‌ای را که محصول یا خدمت شما قرار است حل کند، مطرح کنید. به طور غیرمستقیم به یک چالش یا مشکلی اشاره کنید که بسیاری از افراد با آن مواجه‌اند

استوری دوم: برجسته کردن اهمیت حل این نیاز

استوری سوم: اشاره کوتاه به راه حل (بدون توضیح کامل).

استوری چهارم: نظرسنجی یا پرسش و پاسخ درباره نیاز مخاطب.

استوری پنجم: اعلام زمان شروع رسمی کمپین.

فعالیت تکمیلی روز اول

• توضیحات بیو را به روز کنید.

• پست معرفی مختصر کمپین (در صورت تمایل).

• آماده‌سازی برای لایو روز شروع.

روز دوم: ایجاد علاقه و برقراری ارتباط نزدیکتر با مخاطب

هدف: جلب توجه و ایجاد علاقه در مخاطبان نسبت به راه حل و خدمات شما

استوری‌ها

1. استوری اول: مرور کوتاه و یادآوری روز قبل.
2. استوری دوم: معرفی ویژگی‌های راه حل.
3. استوری سوم: اشتراک تجربه‌های واقعی (در صورت وجود).
4. استوری چهارم: لایو کوتاه معرفی راه حل.
5. استوری پنجم: سوالات متداول مخاطبان.

فعالیت تکمیلی روز دوم

- برگزاری لایو معرفی و پرسش و پاسخ.
- ایجاد هایلایت 'کمپین'.

روز سوم: ایجاد اعتماد و اثبات ارزش محصول یا خدمات

هدف: اعتمادسازی در مخاطبان از طریق ارائه شواهد و نشان دادن نتایج ملموس

استوری‌ها

1. استوری اول: نمایش نتایج واقعی یا داستان موفقیت مشتریان قبلی.
2. استوری دوم: ارائه داده‌ها و آمارهای مرتبط.
3. استوری سوم: نمایش فرآیند تولید یا پشت صحنه محصول.
4. استوری چهارم: معرفی تیم یا افراد مرتبط با محصول.
5. استوری پنجم: دعوت به گفتگو.

فعالیت تکمیلی روز سوم

- پست مخصوص به اشتراک‌گذاری داستان‌های مشتریان.
- استفاده از نظرات و کامنت‌ها به عنوان شواهد اجتماعی.

روز چهارم: ایجاد تمایل و انگیزه برای خرید

هدف: ایجاد حس تمایل و انگیزه در مخاطبان برای خرید محصول یا استفاده از خدمات

استوری‌ها

1. استوری اول: معرفی پیشنهادات ویژه کمپین (تخفیف یا هدیه).
2. استوری دوم: معرفی نسخه‌های مختلف یا پکیج‌های محصول.
3. استوری سوم: نمایش محدودیت زمانی یا تعداد موجودی محصول.
4. استوری چهارم: معرفی مزایای خرید در حال حاضر.
5. (CTA) استوری پنجم: دعوت به اقدام.

فعالیت تکمیلی روز چهارم

- ارسال پیام یادآوری به مخاطبان.
- پست مخصوص پیشنهادات ویژه.

روز پنجم: تقویت تمایل به خرید و رفع نگرانی‌های احتمالی

هدف: پاسخ به نگرانی‌ها و سؤالات مخاطبان و تقویت انگیزه برای خرید

استوری‌ها

1. استوری اول: پاسخ به سؤالات متداول.
2. استوری دوم: ارائه تضمین کیفیت یا گارانتی.
3. استوری سوم: ارائه نمونه‌هایی از بازخورد مثبت مشتریان.
4. استوری چهارم: توضیح درباره فرآیند ساده خرید و ارسال.
5. استوری پنجم: یادآوری پیشنهادات ویژه و دعوت به اقدام نهایی.

فعالیت تکمیلی روز پنجم

- بررسی کامنت‌ها و دایرکت‌ها.
- پست یا استوری لایو.

روز ششم: افزایش حس فوریت و ایجاد انگیزه برای اقدام سریع

هدف: ایجاد حس فوریت در مخاطبان برای اقدام فوری و نهایی کردن خرید

استوری‌ها

1. استوری اول: یادآوری محدودیت زمانی یا تعداد.
2. استوری دوم: پیشنهاد نهایی و اضافه کردن یک مزیت ویژه.
3. استوری سوم: نمایش تعدادی از خریدهای موفق اخیر.
4. استوری چهارم: یادآوری رضایت مشتریان و تأثیر مثبت محصول.
5. قوی CTA استوری پنجم: دعوت به اقدام با یک

فعالیت تکمیلی روز ششم

- پیام یادآوری به مشتریان بالقوه
- پست مخصوص حس فوریت

(FOMO) روز هفتم: جمع‌بندی نهایی و ایجاد حس پشیمانی از دست دادن فرصت

هدف: تشویق مخاطبان به آخرین فرصت خرید و بستن کمپین با یادآوری ارزش محصول و فرصت ویژه

استوری‌ها:

1. استوری اول: یادآوری آخرین فرصت خرید.
2. استوری دوم: نمایش مجدد نتایج مشتریان قبلی و بازخوردهای مثبت.
3. استوری سوم: نمایش شمارش معکوس زمان پایان کمپین.
4. (FOMO) استوری چهارم: ایجاد حس پشیمانی از دست دادن فرصت.
5. قوی و دعوت نهایی به خرید CTA: استوری پنجم.

فعالیت تکمیلی روز هفتم:

- پیام یادآوری نهایی.
- پست خداحافظی و تشکر.

توصیه‌ها و نکات نهایی برای اجرای موفق کمپین

دوستان عزیز و همراهان برند بهارمن، در پایان این چک‌لیست ۷ روزه، چند نکته مهم برای شما داریم که می‌تواند به موفقیت بیشتر کمپین و افزایش فروش شما کمک کند. امیدواریم که این توصیه‌ها شما را به درک عمیق‌تری از مخاطبانانتان برساند و تجربه‌ای ارزشمند برایتان رقم بزند.

1. همیشه به ارزش آفرینی فکر کنید :

مخاطبانانتان را به‌عنوان مشتریان ارزشمند برند خود ببینید و برای آن‌ها محتوای با کیفیت و ارزشمند ارائه دهید. کمپین شما باید همواره در جهت رفع نیازها و افزایش رضایت آن‌ها باشد.

2. از برند های خوب یا رقبا ایده و الهام بگیرید:

مجموعه بهارمن بر اساس اصولی مانند صداقت، کیفیت و عشق به رشد شما بنا شده است. این ارزش ها را در کمپین های خود نیز لحاظ کنید. به یاد داشته باشید که برندینگ قوی با ایجاد حس اعتماد و همدلی در مخاطبان شکل می گیرد.

3. با دل و جرأت به اجرای کمپین بپردازید :

در طول کمپین، با اعتماد به نفس به مخاطبان خود نشان دهید که شما بهترین راه حل را برای نیازهای آنها دارید. هیچ گاه از ارائه اطلاعات مفید و کاربردی دریغ نکنید و به مخاطبانان با صداقت و احترام پاسخ دهید.

4. از بازخوردها استفاده کنید:

حین اجرای کمپین به بازخوردهای مخاطبان توجه کنید و از آنها برای بهبود کمپین بهره بگیرید. با این کار به مخاطبان نشان می دهید که برای نظراتشان ارزش قائل هستید و برندگان گوش شنوایی دارد.

5. دعاگوی موفقیتتان هستیم:

با اعتماد به این چک لیست و تلاشی که در راستای رشد و شکوفایی خود به کار می گیرید، به سوی موفقیت گام بردارید. ما در بهارمن از صمیم قلب برای موفقیت شما دعا می کنیم و امیدواریم که این مسیر به ثمر نشستن تلاش های شما را به ارمغان آورد.

به یاد داشته باشید، بهارمن همیشه در کنار شماست. موفقیت شما، افتخار ماست!

با آرزوی موفقیت و درخشش شما

تیم بهارمن: [دوره مکس ویژن](#)