

# دوره جامع نوابغ اینستاگرام

فرمول اثبات شده فروش هرچیزی در اینستاگرام

# instagram



دکتر امیرحسین فرجی

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

# دوره جامع نوابغ اینستاگرام



## فاز اول

# ساخت فونداسیون کسب و کار در اینستاگرام

---

---

---

---

---

---

---

---




## دوره نوابغ اینستاگرام

---

### «روز اول»

## ساخت فونداسیون قدرتمند

---

---

---

---

---

---

---

---

## سیستم کسب و کار



☒

**مهم‌ترین وظیفه شما:**

**طراحی و اجرای**

**سیستم سودآور**

---

---

---

---

---

---

---

---

## فرمول نوابغ اینستاگرام

(چهار فاز خلق سیستم سودآور در اینستاگرام)

۱ ساخت فونداسیون قدرتمند	کام ۱: الگوریتم اینستاگرام
۲ سیستم جذب فالوور هدفمند	کام ۱: تولید و انتشار محتوا کام ۲: افانث، فالو، انکله،
۳ سیستم فروش حرفه‌ای	کام ۱: تعیین استراتژی فروش
۴ سیستم قبیله‌سازی	کام ۱: روش‌های قبیله‌سازی کام ۲: ساخت قویم محتوایی

## فاز اول

### ساخت فونداسیون قدرتمند

**گام اول:** شناخت الگوریتم اینستاگرام  
**گام دوم:** شفافیت ایده‌ی پیج و کسب و کار  
**گام سوم:** ساخت پیج حرفه‌ای

## گام اول

### شناخت الگوریتم اینستاگرام



## نگرش حرفه‌ای به اینستاگرام



---

---

---

---

---

---

---

---

## فакторهای مهم الگوریتم اینستاگرام



- ✓ نرخ تعامل (engagement rate)
- ✓ استفاده از ابزارهای تعاملی
- ✓ میزان تعامل مخاطب با شما
- ✓ مرتبط بودن محتوا و هشتگ‌ها
- ✓ فعالیت منظم و پایدار

آموزش بیشتر: [farajiacademy.com/instagram-algorithm-in-2019](https://farajiacademy.com/instagram-algorithm-in-2019)

---

---

---

---

---

---

---

---

## روش کار صفحه اکسپلور

If you post an awesome photo or video that gets a lot of **engagement**, this can result in a huge **network effect** that essentially makes your post go **viral** on Instagram. It can now show up on the Explore page of the followers of your followers.

---

---

---

---

---

---

---

---

## گام دوم

شفافیت ایده‌ی پیج و کسب و کار



---

---

---

---

---

---

---

---

## شفافیت ایده (تکنیک الماس)



- ۱- انتخاب صنعت هدف و نیچ مناسب
- ۲- انتخاب مخاطب هدف
- ۳- انتخاب مدل در آمدی
- ۴- انتخاب ارزش پیچ
- ۵- انتخاب مدل تمایز
- ۶- شناخت و تحلیل رقبا

---

---

---

---

---

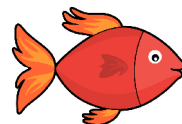
---

---

---

## ۱- انتخاب نیچ مناسب در صنعت هدف

بسیار سودآورتر است که یک ماهی بزرگ در رودخانه  
باشید، تا یک ماهی کوچک در یک اقیانوس بزرگ




---

---

---

---

---

---

---

---

## نیچ به زبان ساده ...

انتخاب مخاطب خاص { نیچ  
نیازها / دغدغه / رویاها / زبان خاص

↓  
دنیای مشترک

---

---

---

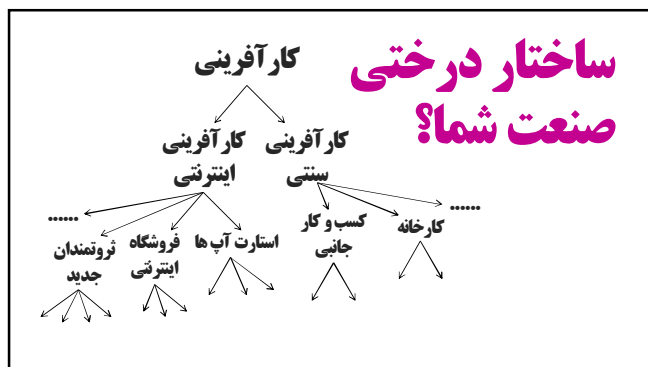
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**۲- انتخاب مخاطب هدف**

☒ تمایل برای خرید داشته باشد؟  
☒ توانایی پرداخت داشته باشد؟  
☒ خودش بداند که نیاز دارد؟




---

---

---

---

---

---

---

---

**فرمول PVP**

☒ P = میزان علاقه شخصی شما  
☒ V = ارزش از نظر مخاطب  
☒ P = میزان سودآوری  
☒ مثال: حوزه کیک پزی / زبان انگلیسی



## شناخت مخاطب هدف

اصل و فلسفه اینستاگرام، ارتباط است و اولین گام ایجاد ارتباط، شناخت است.




---

---

---

---

---

---

---

## مخاطب هدف شما کیست؟

- ✓ برای چه کسی می خواهید ارزش خلق کنید؟
- ✓ چه ویژگی های فکری / رفتاری / احساسی دارد؟
- ✓ رویا / ترس / مشکلات او چیست؟
- ✓ در اینستاگرام دنبال چیست؟
- ✓ چه پیج هایی؟ چه محتوایی؟

---

---

---

---

---

---

---

## ۳- انتخاب مدل درآمدی



- ✓ تعیین نقطه تمرکز اصلی (کالا / خدمات / آموزش)
- ✓ تعیین حاشیه سود
- ✓ تخمین میزان درآمد ماهانه آینده

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

#### ۴- انواع مدل‌های خلق ارزش

مخاطب از دنبال کردن پیچ شما چه نفعی می‌برد؟

- ✓ آموزش دادن
- ✓ سرگرم کردن
- ✓ الهام بخش و انگیزشی
- ✓ آسان کردن انتخاب
- ✓ ساخت جامعه (قبیله)
- ✓ برنده شدن (مسابقه)
- ✓ فعالیت‌های خیریه




---

---

---

---

---

---

---

#### ۵- روش‌های خلق تمایز

- ✓ انتخاب نیچ و مخاطب خاص
- ✓ محتوای خاص و جالب توجه
- ✓ تعامل بیشتر با مخاطب
- ✓ محصول جالب توجه




---

---

---

---

---

---

---

نه آنقدر خودتان را محدود کنید که تعداد کمی شما را دنبال کنند و نه آن قدر کلی باشید که هدف پیچ‌تان مبهم و کلی باشد.



---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

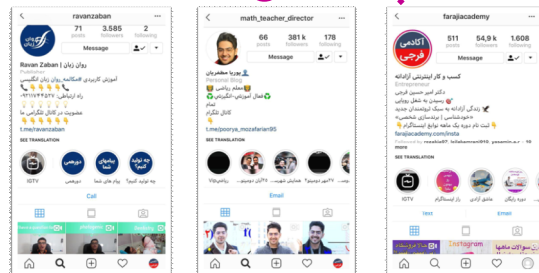
---

---

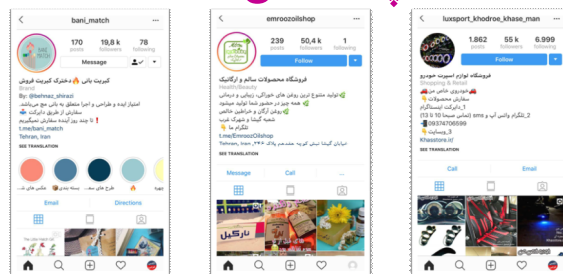
---

---

## چند مثال ...



## چند مثال ...



## ۶- شناخت رقبا (تکنیک شخم زدن)



✓ رقبای مستقیم و غیر مستقیم

✓ سرچ کلمات کلیدی در اینستاگرام  
(هم top و هم tags)

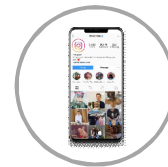
✓ سرچ کلمه کلیدی در گوگل  
(مثال: fitness instagram)

## جدول تحلیل رقبا

نام اکانٹ	توضیحات بایو	سبک محتوایی	برنامه زمانی	نوع تمایز

## گام سوم

### ساخت پیج حرفه‌ای



## ۵ بخش مهم یک پیج بیزینس



۱- نام کاربری

۲- لوگو

۳- نام

۴- بایو و CTA

۵- اطلاعات تماس

برای آموزش بیشتر کار با اینستاگرام به محصول جعبه ابزار مراجعه شود.

---

---

---

---

---

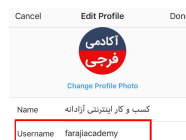
---

---

---

## ۱- نام کاربری (@username)

- ✓ مانند نام وب سایت
- ✓ مردم پیج را با این نام صدا می زنند




---

---

---

---

---

---

---

---

## ۳ مدل انتخاب نام کاربری

- ✓ نام شخصی: tonyrobbins، farajiacademy
- ✓ نام برند: starbucks، nike
- ✓ نوع فعالیت شما: vitrin20، koodaketavana

---

---

---

---

---

---

---

---

## چند نکته مهم در انتخاب نام کاربری



- ✓ تلفظ راحت
- ✓ خیلی طولانی نباشد
- ✓ حداکثر یکبار از نقطه یا زیر خط
- ✓ پسوند و پیشوند (اگره پر بود)
- ✓ هر چه ساده تر بهتر

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

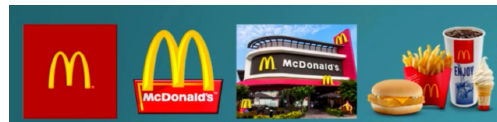
---

---

## ۲- لوگو (گرد)

✓ تصویر معرف کسب و کار شما

✓ کدوم بهتره بنظر تون؟  
500\*500 pixel



## انواع لوگو در اینستاگرام



✓ تصویر شخصی

✓ لوگوی برند

✓ یک المان معرف پیج

✓ یکی از محصولات

✓ تایوگرافی

## ساخت لوگو در ۲ ساعت

✓ سرچ گوگل: png logo icons for.....

✓ سایت دانلود آیکون: freepik یا flaticon

✓ سایت ساخت لوگو: logomakr یا canva

freelogodesign یا freelogoservices

✓ ساخت لوگو تایپ در فوتوشاپ

### ۳- نام (زیر لوگو)

مهمترین عامل سرچ ها

۳ روش نام گذاری

نام و نام خانوادگی  
برند کسب و کار  
حوزه کاری



### می تواند تلفیق هم باشد!



### ۴- بایو و CTA

تعیین می کند که آیا فرد جدید فالو می کند؟

باید شفاف بگویید چه ارزشی خلق می کنید!

برای چه کسانی این پیج خوبه!

اشاره به حوزه کاری و نقطه تمایز!

## مدل های رایج CTA

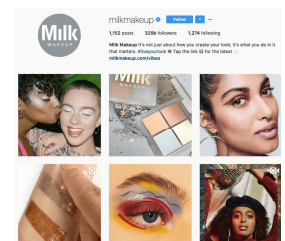


- ✓ آدرس وب سایت
- ✓ لینک یک ویدئو
- ✓ شبکه های اجتماعی
- ✓ صفحه محصول
- ✓ تماس تلفنی

## مدل های مختلف بایو



## مدل های مختلف بایو



---

---

---

---

---

---

---

---

## چند نکته مهم بایونویسی



کسب و کار اینترنتی آزادانه  
Entrepreneur  
دکتر امیر حسین فرجی  
📍 رسیدن به شغل روایی  
📍 زندگی آزادانه به سبک نرومندان جدید  
«مؤلفه‌شناسی | برندسازی شخصی»  
📍 ثبت نام دوره یک ماهه نوبل اینستاگرام  
farajiacademy.com/insta

- ✓ ۱۵۰ کاراکتر
- ✓ روش نکات تیک‌دار
- ✓ کلمات کلیدی مخاطب
- ✓ استفاده از ایموجی
- ✓ شفاف و واضح

آموزش بیشتر: [farajiacademy.com/instagram-bio](https://farajiacademy.com/instagram-bio)

---

---

---

---

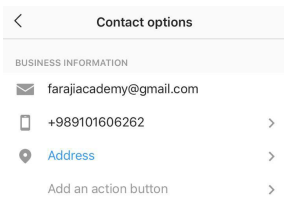
---

---

---

---

## ۵- اطلاعات تماس



Business Information  
✉ farajiacademy@gmail.com  
☎ +989101606262  
📍 Address  
Add an action button

✓ اگر ضروری نیست،  
آدرس را ننویسید!

---

---

---

---

---

---

---

---

## کار عملی هفته



- ۱- شفافیت ایده
- ۲- جدول تحلیل رقبا
- ۳- ساخت پیج حرفه‌ای