

Empty alt

همکاری در فروش با پورسانت بالا

attribute

خدمات کلاب هاوس

خدمات اینستاگرام

خدمات تلگرام

دیجی ممبر

همکاری در فروش

وبلاگ

> قبلی

۵/۵ - (۱ امتیاز)

نحوه برنامه ریزی یک کمپین استوری اینستاگرام



خدمات سایت دیجی ممبر

ممبر تلگرام حراج شد



وبوی تلگرام که هم ارزونه و هم واقعی!



ممبر تلگرام داریم مٹ شفتالو



ممبر پروکسی دار بخیر، حالشو ببر



ممبر اد اجباری ارزان به شرط چاقو



لاگ ارام

فالوور واقعی همیچاست



فالوور ارزون، جادار، مطمئن



لایک هامون لایک دارن



وبوی پست رو از ما باید گرفت



وبو که وبو نباشد، وبو نیست!



کامنت باید وطنی باشه



پیج اینستا داریم در حد المپیک



حتی فالوور کلاب هاوستم با ما



بسیاری از افراد به دنبال پیاده کردن یک کمپین استوری اینستاگرام

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

آشنایی کامل با کمپین استوری اینستاگرام

کمپین استوری اینستاگرام به فعالیت بازاریابی در استوری اینستاگرام می پردازد.

کمپین استوری اینستاگرام شامل کسب و کارهایی است که هدف آنها رسیدن به یک هدف بازاریابی، محتوا را در استوری های اینستاگرام خود به اشتراک بگذارند.

اینه قصد می تواند مثل ایجاد آگاهی از برند گسترده باشد یا می تواند مثل ایجاد نیاز به توزیع و فروش کالا جدید باشد.

مقصود شما هر چیزی میتواند باشد ولی در کل تمرکز شما باید روی به وجود آمدن محتوای با کیفیت و تعاملی باشد. چون اگر محتوای شما با کیفیت باشد کاربران محتوای شما را لایک می کنند و برای شما کامنت میگذارند که همین امر باعث می شود که کمپین شما با موفقیت اجرا شود.

و همچنین بازدید های استوری شما بالا برود و اعتبار پیج شما افزایش یابد و همچنین اگر نیاز به بالا بردن بازدید یا ویو استوری در کمترین زمان هستید به صفحه [خرید ویو استوری](#) مراجعه نمایید.

معرفی و نمونه هایی از اجرای کمپین استوری موفق

به عنوان مثال شرکت کاله برای اینکه کالای خود را تبلیغ کند به دنبال اشپزی با این محصول می باشد و در یک پست جداگانه یک دستور غذا با مواد غذایی شرکت کاله را به شما معرفی می کند. و یک تصاویر از

پست در استوری باعث اطلاع رسانی به مخاطبان می شود و در یک

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

به سمت این سیوه دیر تیری برای صرف بردن سربیه برای تبلیغات نیست بلکه این کمپین استوری باعث آگاهی از برند معرفی کالا و نتیجه آن فروش بالای محصول میشود.

یک نمونه دیگر برای راه اندازی کمپین استوری گرسنگی ضربدر صفر شرکت اسنپ فود میباشد.

شرکت اسنپ فود با همکاری سازمان جهانی در سازمان ملل همکاری می کند و این کمپین با پشتیبانی از جلوگیری از اسراف هدف گذاری شد.

اسنپ فود در این کمپین استوری از کاربران خود درخواست کرد روش هایی را برای جلوگیری از اسراف غذا ها را پیشنهاد کنند. و بعد اسنپ فود راهکارهایی را که مخاطبان بیان کردن را جمع آوری کرد و در استوری به اشتراک گذاشت.

در میان تمام این راهکارها چند مورد از بهترین راهکار را برای کار خود انتخاب کرد و در آخر به برندگان خود کد تخفیف برای سفارش غذا اهدا کرد.

کمپین اسنپ فود به عنوان یک کمپین مسئولیت اجتماعی شناخته شده است که این کمپین علاوه بر شناساندن برند باعث تعامل با کاربران می شود. این کمپین مسئولیت پذیری را به مخاطبان خود نشان می دهد و وفاداری مخاطبان را افزایش و در نتیجه فروش محصولات و خدمات آن ها نیز افزایش می یابد.

شما می توانید یک کمپین کسب و کار را در استوری های اینستاگرام داشته باشید اما می توانید استوری ها را به صورت جداگانه و در



کمپین کلی خود طراحی کنید.

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

اینستاگرام

وقتی شما با کمپین استوری اینستاگرام آشنا شدید باید مراحل را پشت سر بگذارید تا آن را اجرا کنید.

مرحله اول انتخاب اهداف کمپین خود

دره ابتدای کار شما برای راه اندازی کمپین اینستاگرام باید هدف خود را مشخص کنید. بهتر است برنامه ریزی کمپین را از اهداف کمپین خود شروع کنید چون هدفی را که مشخص می کنید روی اجرای کمپین شما نفوذ دارد. این هدف رو معیار هایی که انتخاب میکنید تا به هدف برسید نیز تاثیر گذار است.

پس شما باید زمانی را برای چیزی که می خواهید به دست بیاورید هدف گذاری کنید تون هدف شما میتواند آگاه از برند و توزیع کالاها را افزایش دهید.

وقتی هدف کمپین خود را مشخص میکنید میتوانید درباره شاخص های اصلی عملکرد lpk خود نیز فکر کنید.

مطمئن باشید که کمپین استوری های اینستاگرام شما قابل اندازه گیری باشند. مانند اینکه اگر دوست دارید کالای جدیدی را تبدیل کنید تعداد واحد های خود را برای فروش هدف قرار دهید.

اگر شما کمپین استوری اینستاگرام خود را به نتیجه اندازه گیری نزدیک تر کنید بهتر می باشد.

شما نباید هدف تعامل اینستاگرام خود را فراموش کنید.



ممکن است کمپین شما با تعامل و کار هایی در زمینه فروش ارتباطی

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

وقتی هدف کمپین خود را مشخص کرده اید زمان این رسیده است
مخاطبان هدف خود را مشخص کنید.

وقتی هدف کمپین شما متفاوت باشد قطع مخاطبان هدف شما نیز
گسترده و متفاوت می باشد. ممکن است مخاطبان شما جز کاربرانی
باشند که اکنون شما را دنبال نمی کنند و یا کاربران هدف شما می
توانند زیر مجموعه کوچکی از کاربران شما باشند.

سوالاتی برای کمک به شما در یافتن راه درست:

۱- کاربران شما با چه نوع محتوایی رابطه برقرار میکنند.

۲- آیا کاربران استوری های عکس را بر فیلم ترجیح می دهند.

۳- از چه نوع هشتگ هایی استفاده می کنند و چه نوع هشتگی را
دنبال می کنند.

۴- کدام شکلک ها را برای تعامل استفاده می کنند.

۵- کاربران شما در کدام قسمت از جامعه قرار دارند.

وقتی شما هدف و مخاطبان کمپین خود را مشخص کنید می توانید
مبانی قوی را برای کمک به برنامه ریزی و اجرای بقیه فعالیت های خود
داشته باشید.

مرحله دوم: تنظیم یک برنامه زمانی برای کمپین خود





آیا کمپین استوری کسب و کار اینستاگرام شما با یک اتفاق واقعی مثل همایش و یا فروش داخل فروشگاه یا تعطیلات مطابقت دارد و یا آیا همزمان با توضیح یک کالای جدید می باشد؟

شما میتوانید برای کمپین خود یک جدول زمانی مختصری که حداکثر یک هفته باشد را برنامه ریزی کنید. اما اگر هنگامی که کمپین شما با یک اتفاق بزرگترین مواجه شود و یا یک کمپین آگاهی طولانی مدت داشته باشید باید جدول زمانی خود را طولانی تر کنید.

مدت زمان کمپین به تمرکز و هدف شما بستگی دارد. برگزاری کمپین های تبلیغاتی مانند مسابقات نیاز به زمان زیادی دارند ولی بعضی از کمپین ها در مدت زمان کمی قابل اجرا میباشد. داشته باشید تا کمپین شما طولانی نشود چون شما با خطر از دست دادن حجم زیادی از مخاطبان و جذابیت کمپین مواجه می شوید.

اگر کمپین تبلیغاتی شما با یک رویداد به خصوصی مرتبط شد می توانید آن را برای شروع کار در نظر بگیرید و بعد از آن جدول زمانی خود را بر اساس آن تاریخ خاص تنظیم کنید.

برنامه های زمانبندی استوری های اینستاگرام می تواند در ایجاد

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

موارد مهم و اصلی در هنگام طراحی جدول زمانی کمپین استوری اینستاگرام

۱-تبلیغات زیر پوستی قبل از شروع کمپین: کنایه و اشاره و یا رایج کردن کمپین قبل از شروع به کار

۲-روز راه اندازی کمپین: نوشته روز تبلیغات شما

۳-پیگیری های بعد از کمپین: ادامه مکالمه بعد از، از بین رفتن هیجان های اولیه

وقتی شما موارد را به روزهای قبل و بعد از راه اندازی کمپین تقسیم می کنید روش شما اصولی تر خواهد شد. همچنین این روش به شما کمک می کند تا از کمپین های خلاقانه برای ترویج کمپین خود سر سبز و سبز باشید.

مرحله سوم تصمیم گیری درباره استراتژی و جهت گیری خلاق خود: وقتی شما هدف کمپین و جدول زمانبندی خود را مشخص کردید زمان این رسیده تا تعیین کنید که کمپین شما باید به چه شکل و شیوه ای باشد؟

داشتن یک مسیر خلاقانه می باشد که باعث می شود کمپین شما از بقیه محتواها متفاوت باشد چون جهت خلاقانه شما را متمایز میکند.

استراتژی و جهت خلاقانه در چهار مورد برای فکر کردن وجود دارد که در زیر به آنها می پردازیم.



1) باید مفهوم پشت کمپین خود را در نظر بگیریم.

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

بازار برای سیستم باید به خدمات اسپین سیستم باشد.

2) شما باید سبک بصری کلی کمپین خود را توضیح دهید.

این مورد دربردارنده یک پالت رنگ، برخی تصاویر الهام بخش، راهنمای سبک طراحی و الگوهای طراحی است که در فضاهای اجتماعی شما به کار گرفته می شود.

اگر شما یک برند تجاری با پالت رنگی و فونت شده دارید برای شما بسیار سودمند است اما اگر از این امر برخوردار نیستید این موارد ایده خوبی است تا روی کمپین های استوری اینستاگرام خود پیاده کنید.

3) شما باید پیامک کمپین و سبک سر مقاله را مشخص کنید.

این موضوع در تنظیم کردن محتوای خود به شکل مرتبط به شما یاری می رساند و همچنین شما از این اما مطمئن می شوید که نحوه معرفی و توزیع و یا فروش محصولات در کمپین یکنواخت می ماند.

4) ویژگی های استوری اینستاگرام را که می خواهید برای تبلیغ کمپین خود استفاده کنید مشخص کنید.

اگر فعالیت شما در استوری اینستا گرامی باشد و شما روی زمان بسیار حساس هستید می توانید از شکلک های شمارش معکوس برای به وجود آوردن علاقه استفاده کنید.

اگر کمپین شما در زمینه جمع آوری محتوای تولید شده توسط مخاطبان است می توانید از استیکر هشتگ بهره ببرید.



تأثیرات A را از یاد نبرید و امروزه با راه اندازی پلتفرم AR krap s می

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

مردمان آنها به صورت واقعی تلاش می کنند آنها را امتحان کنند. برده های جدید نیز می تواند برای ایجاد یک اتاق های پرو مجازی از آن استفاده کنند و این ویژگی ها برای این افراد این زمینه را ایجاد می کند تا پیراهن، عینک و یا محصولات دیگر را امتحان کنند.

اگر شما زمینه و منابع مناسبی دارید می توانید با مخلوط کردن افکت R مسیر مناسبی را برای تعامل بیشتر مخاطبان در کمپین استفاده کنید.

مرحله شماره ۴ ایجاد یک استوری برد برای کمپین خود :



قبل از اینکه شما شروع به گرفتن تصویرها و فیلم ها کنید با یک استوری برد برای کمپین خود به وجود بیاورید. برای ایجاد استوری برد باید جزئیات را تصور کنید و اطمینان داشته باشید که همه اینها در کنار هم معنا پیدا می کنند.



تا به حال چیزی درباره استوری بورد شنیده ای؟ دره واقعی یک نمایش

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

می‌بشد را مورد بررسی قرار دهیم این برند در درون کمپنی برای تبلیغ صابون های حمام خود مجموعه ای از استوری های اینستاگرام را به اشتراک می گذارد.

این افراد در چند استوری شروع به معرفی این محصول می کند و بعد به نحوه سود آن را برای خریداران توضیح می دهند.

بعد آن را در یک آموزش سریع و کلی برای شما به اشتراک میگذارند.

بعد آنها یک دعوت را برای مخاطبان خود به اشتراک می گذارند تا آنها برای خرید کردن این محصول صفحه را به بالا بکشند.

به این موضوع توجه کنید که آنها چگونه به موضوع کمپین خود را به سرعت از معرفی تا آموزش و تا خرید پیش می برند. این مورد همان کاری است که شما باید در هنگام ترسیم جزئیات کمپین خود انجام دهید.

مرحله شماره ۵ ایجاد ابزارهای استوری کمپین اینستاگرام خود و آماده سازی تقویم محتوای خود است: پس از مشخص کردن استراتژی اصطلاح خلاق و استوری بورد امروزه باید وسیله های واقعی را برای کمپین استوری های خود به وجود بیاورید.

هدف از وسایل کمپین ما مثل عکس و فیلم و حتی نمودار است که برای کمپین خود باید برنامه ریزی کنید. وسیله های مورد نظر شما بر اساس مفهوم و دامنه کمپین شما متفاوت می باشد.

این قسمت از فرایند برنامه ریزی بسیار متفاوت و مهمی باشد اما مهمترین چیزی که در این راه وجود دارد این است که شما در مسیر



خلاقیت خود قرار می گیرد. و نتیجه آن ایجاد محتوای با کیفیت برای

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

تمام مطالب و وسیله ها را در دست داشته باشید می توانید تمام آنها را در کنار هم قرار دهید و برای تقویت محتوای خود برنامه ریزی کنید.

شما می توانید یک روزی را برای راه اندازی رسمی مشخص کنید. همچنین شما می توانید یک جدول زمانی متفاوت برای فضاهای اجتماعی یا مراحل راه اندازی متفاوتی داشته باشید.

به عنوان مثال ۱ سریال قبل از پخش شدن به عنوان تیزر به اشتراک گذاشته می شود و بعد از توزیع فیلم استوری نهایی را بر اساس انتشار و پخش سریال به اشتراک گذاشته می شود و بعد آنها را در محتوای خود هایلایت میکنند.

وقتی به برنامه ریزی تقویم فضاهای اجتماعی خود می پردازید به مدت عمر هر قطعه محتوا فکر کنید مخصوصا استوری های اینستاگرام فقط ۲۴ ساعت طول عمر دارند که باید به این موضوع فکر کنید. شما باید کمپین خود را در ذهن افراد قرار دهید.

مرحله شماره ۷ تبلیغ کمپین استوری های اینستاگرام خود: وقتی شما محتوای کمپین استوری های اینستاگرام خود را ایجاد کردید و آنها را به انتشار گذاشتید هدفشان این است که کاربران زیادی را به خود جلب کنید که برای انجام این کار باید وارد تبلیغ شوید.

علاوه بر این که شما باید محتوای های خود را در فید ارسال کنید باید محتوای کمپین خود را با هشت و یا استیکر و موارد دیگر تبلیغ کنید.

۱- با استیکر شمارش معکوس استوری اینستاگرام خود را

در کمپین وارد هیجان کنید.



عجایب یک اتفاقی را در آینده تبلیغ می کنید می توانید از استیکر

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

بربران شما می توانید در اتاق شمارش معکوس شما حساب کنید و وقتی زمان و شمارش معکوس به پایان برسد یک یادآوری برای آنها فرستاده میشود که این یک راه عالی برای ایجاد چالش برای کمپین شما است.

اگر کمپین شما در زمینه توزیع کالا ها متمرکز شده است می توانید از شکلک های راه اندازی کالاهای جدید اینستاگرام استفاده کنید که این شکلک ها شبیه به استیکر شمارش معکوس هستند.

۲- برای بالا بردن هیجان و جذابیت با اینفلوئنسران همکاری کنید:

روش دیگر برای تبلیغ کمپین استوری های اینستاگرام شما همکاری با اینفلوئنسران می باشد.

از اینفلوئنسرانو یا بلاگر آن و عکاسانی استفاده کنید که دنبال کنندگان زیادی داشته باشد و همچنین جذابیت پست های این افراد نیز بسیار زیاد باشد.

شما می توانید با بلاگرهای زیادی همکاری کنید و از آنها بخواهید که درباره کمپین شما در کانال هایشان استوری و پست بگذارند و این باعث می شود تا مخاطبان بسیار زیادی با کمپین شما آشنا شوند و این راه، برای بالا بردن افراد کمپین، می باشد.

Alt text: روش قرار

Alt text: ساخت qr

آموزش

دادن لینک تلگرام

code برای

ن عکس در

در اینستاگرام

اینستاگرام

م

پین ، در اینستاگرام

د



خدمات کلاب هاوس

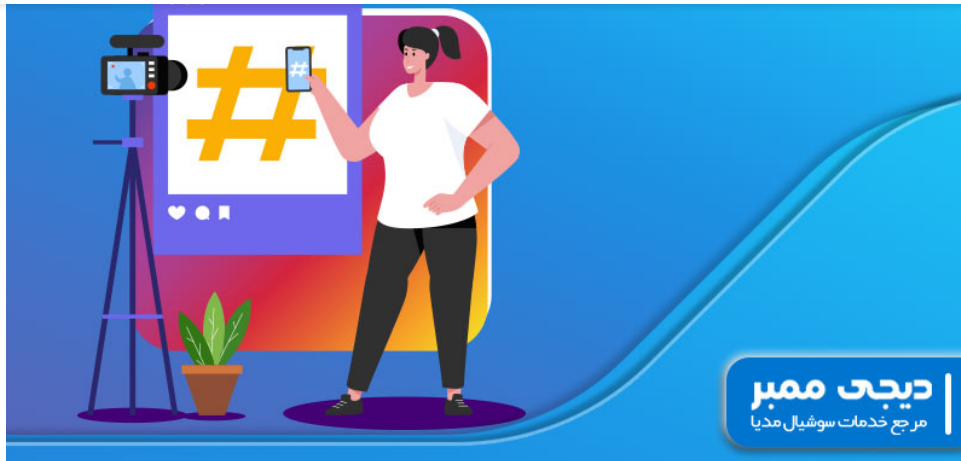
خدمات اینستاگرام

خدمات تلگرام

دیجی ممبر

همکاری در فروش

وبلاگ



اگر شما یک کمپین جایزه داره ندارید می توانید برای تبلیغ کمپین کسب و کار اینستاگرام خود هشتگ مخصوص برند ایجاد کنید.

Alt text: خرید مطمئن از دیجی ممبر
برای برند خود و اینکه چه پیامی را میخواهید به اشتراک بگذارید فکر کنید. بعد از آن یک هشتگ جذابی ایجاد کنید که شامل تمام این موارد باشد.

مرحله شماره ۸ برگزاری لایو در روز راه اندازی کمپین استوری اینستاگرام: با برنامه ریزی محتوا می توانید برای اجرای کمپ آماده باشید. چند نکته وجود دارد که شما باید در روز راه اندازی کمپین انجام دهید که در زیر به تمامی این موارد می پردازیم.

۱- بیهو اینستاگرام خود را به روز رسانی کنید

شاید بخواهید لینک موجود در بیهو خود را به یک صفحه دیگری تغییر دهید و یا از یک لینک ردیابی استفاده کنید. و یا می توانید بیهو اینستاگرام خود را برای اضافه کردن یک فراخوانی به روز رسانی کنید. و از آنجایی که مخاطبان برای تهیه محصول شما از لینکی که در بیهو شما



وجود دارد استفاده می کنند پس باید بگو خود را به روز رسانی کنید و

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

امروزه زمان آن نیست که کاربران خود را منتظر بگذارید پخش ما باید زمانی را برای جواب دادن و ارتباط برقرار کردن با سوالات کاربران خود اختصاص دهید.

برای این که سرعت عمل خود را برای پاسخ به دایرکت بالا ببرید باید از یک تیمی کمک بگیرید. این موضوع هم باعث افزایش فروش شما می شود و هم باعث توجه به مخاطبان است.

۳- محتوای کاربران خود را دوباره به اشتراک بگذارید

کاربران شما درباره کمپین شما مطالبی می نویسند و شما باید از نظرات مثبت کاربران در مورد محصول و کمپین خود تشکر کنید. یکی از روش کشت شما از آنها قدردانی می کنید این است که پست آن ها را مجدد به اشتراک بگذارید.

هر چقدر میزان هیجان کاربران بیشتر باشد کمپین شما به بهترین نحو به اشتراک گذاشته می شود.

۴- میزبان یک لایو پرسش و پاسخ باشید

هنگامی که کمپین خود را راه اندازی می کنید برای پاسخ به سوالات کاربران خود را در دسترس آنها قرار دهید و این نشان می دهد که شما برای کمپین خود سرمایه گذاری کرده اید.

اگر در روز راه اندازی کمپین زمانی را برای یک لایو در نظر بگیرید راه صحیح برای بالا بردن هیجان و گفتگو در مورد کمپین می باشد.



مرحله شماره ۹ پیگیری و اندازه گیری موفقیت کمپین استوری های

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش

برای همه برندها و مساعی موفقیت فرق دارد شما باید وحی را برای بررسی این موضوع بگذارید که کمپین شما چقدر موفق بوده و آیا با اهداف شما مرتبط میباشد.

شما میتوانید از Ip k آگاهی از برند خود را پیگیری کنید. Ip k شامل تعامل و ایمپرشن و هدایت به مقصد و ثبت نام و خرید الکترونیکی می شود.

سخن پایانی

کمپین های استوری اینستاگرام شیرینی فوق العاده برای مارک ها و شغل ها در مسیر بالا بردن کاربران و آگاهی از برند و فروش است. اجرای این کمپین ها بسیار راحت می باشد و تنها کاری که نیاز است برنامه ریزی خوب و کمی خلاقیت است و به کمک این دو عامل به راحتی می توانید کمپین شخصی خود را داشته باشید.

سوالات متداول نحوه برنامه ریزی یک کمپین استوری

اینستاگرام

+ کمپین استوری چیست؟

+ نکات مهم در هنگام طراحی جدول زمانی کمپین استوری اینستاگرام چیست؟



به اشتراك بگذارید!



مطالب مرتبط

🏠 دیجی ممبر خدمات تلگرام خدمات اینستاگرام خدمات کلاب هاوس

وبلاگ همکاری در فروش



ثبت دیدگاه

Logged in as [پشتیبانی دیجی ممبر](#). [Log out](#) «

دیدگاه...

ارسال دیدگاه

پرداخت ایمن

جدیدترین نوشته ها

لینک های مهم



گواهی امنیت SSL



◀ روش قرار دادن لینک
تلگرام در اینستاگرام

◀ ساخت qr code برای
اینستاگرام

◀ آموزش پازلی کردن عکس
در اینستاگرام

خرید فالوور فیک اینستاگرام

خرید فالوور واقعی اینستاگرام

خرید لایک اینستاگرام

خرید فالوور کلاب هاوس

خرید بازدید استوری

اینستاگرام



[< دانلود عکس ، پروفایل ،](#)[🏠 دیجی ممبر](#) [خدمات تلگرام](#) [خدمات اینستاگرام](#) [خدمات کلاب هاوس](#)[وبلاگ](#) [همکاری در فروش](#)

دیجی ممبر به عنوان یکی از معتبرترین و قدیمی ترین مراجع ارائه دهنده خدمات اینستاگرام و تلگرام در ایران می باشد. خدمات اصلی سایت دیجی ممبر شامل خرید فالوور اینستاگرام، خرید لایک اینستاگرام، خرید ویو اینستاگرام، خرید پیج اینستاگرام، خرید کامنت اینستاگرام و خرید ممبر تلگرام، خرید ویو تلگرام می باشد. هدف دیجی ممبر ارائه بهترین خدمات با کمترین قیمت در سریع ترین زمان ممکن می باشد.

