

فرادرس

فراتر از یک کلاس درس
www.faradars.org

آموزش دیجیتال مارکتینگ در اینستاگرام بر اساس مدل SOSTAC

فصل سوم: تاکتیک‌های موفقیت در اینستاگرام

مدرس:

داود موذن

دکتری مدیریت بازاریابی از دانشگاه تهران

faradars.org/fvmrt0103

تاکتیک‌های موفقیت در اینستاگرام

"تاکتیک بدون استراتژی، سر و صدای بیهوده قبل از شکست است!"

«سان تزو، هنر جنگیدن»



آمیخته بازاریابی دیجیتال

تجربه محصول

قیمت‌گذاری متقاعدکننده

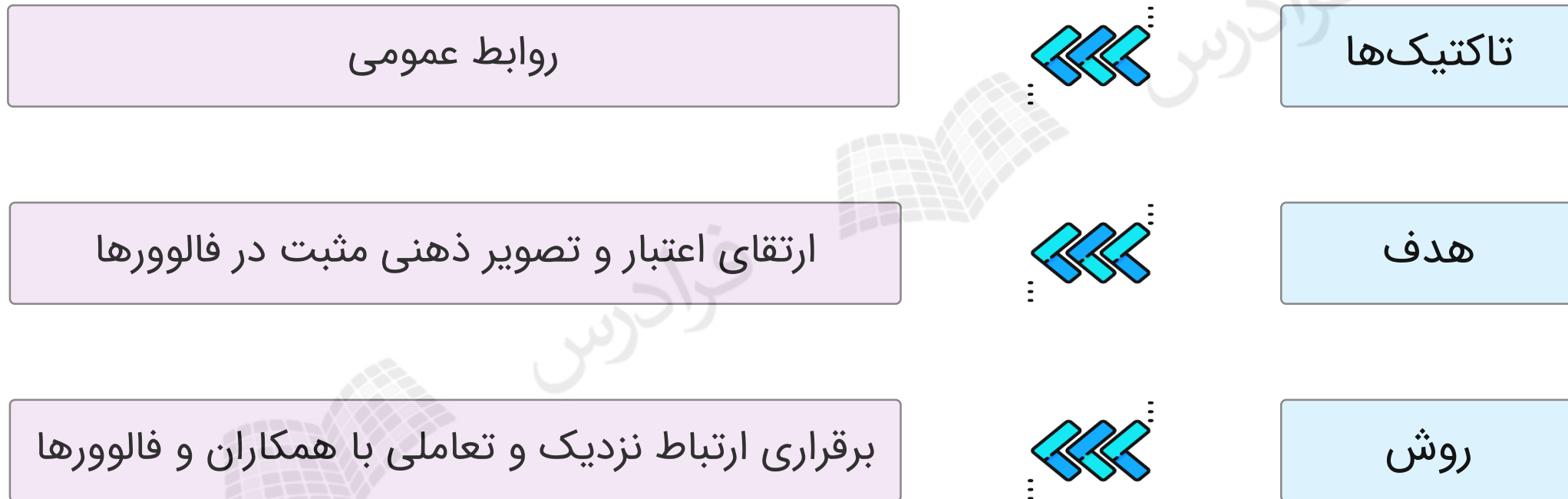
بستر عرضه جذاب

گسترده‌گی تبلیغاتی

آمیخته ترویج در اینستاگرام مارکتینگ (گسترده تبلیغاتی)



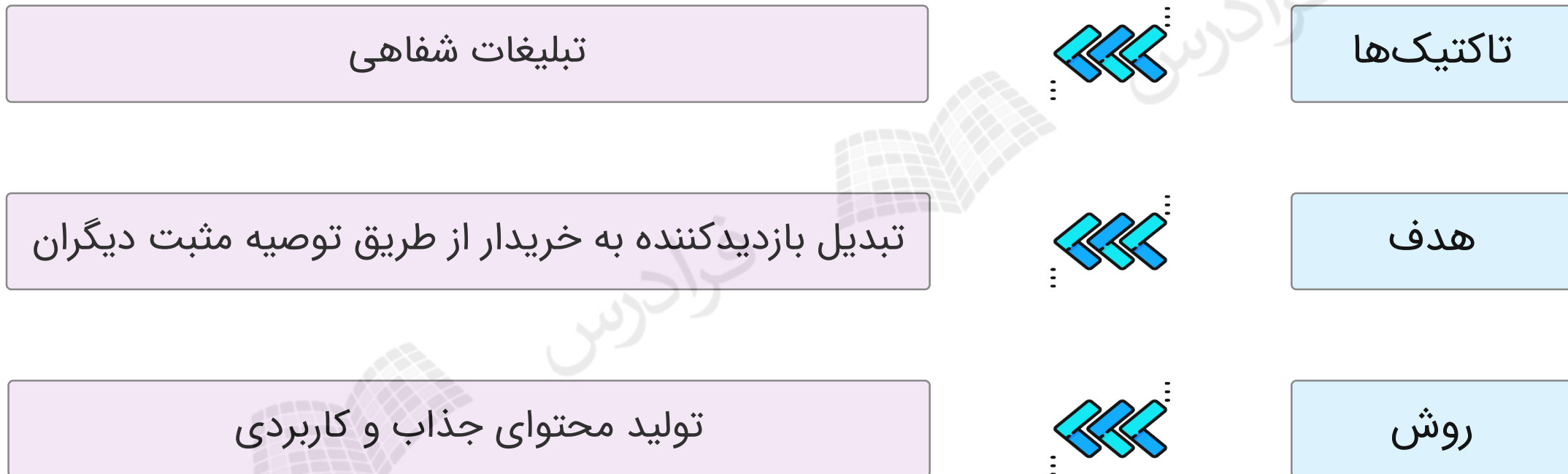
آمیخته ترویج در اینستاگرام مارکتینگ (گسترده تبلیغاتی)



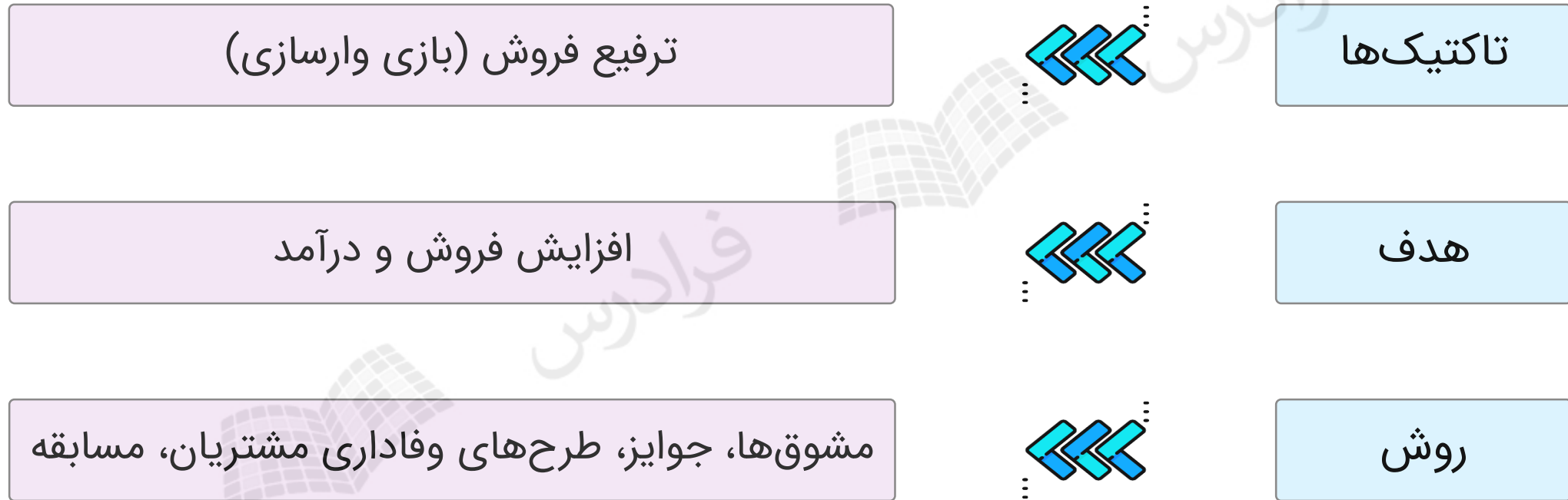
آمیخته ترویج در اینستاگرام مارکتینگ (گسترده تبلیغاتی)



آمیخته ترویج در اینستاگرام مارکتینگ (گسترده تبلیغاتی)



آمیخته ترویج در اینستاگرام مارکتینگ (گسترده تبلیغاتی)



تاکتیک‌های دیجیتال و اهداف

تبلیغات و روابط عمومی



اگر به ایجاد آگاهی نیاز دارید

تبدیل بازدیدکننده به خریدار راغب و خریدار نهایی



اگر آگاهی برند فعلی خوب است

باید به طور همزمان برای حفظ فالوور فعلی و جذب فالوور جدید برنامه داشته باشید.



بهترین مشتریان شما در اینستاگرام

کسانی که حداقل یکبار از طریق اینستاگرام شما خرید کرده‌اند

شما را به خوبی می‌شناسند.

به شما اعتماد دارند.

شما را دوست دارند.

پیشنهاد‌های جدید شما را راحت‌تر قبول می‌کنند.

تاکتیک حفظ مشتری بر اساس WOW

مثال: باشگاه ورزشی رسیف برزیل

راه اندازی کمپین اهدا عضو با درگیر کردن احساسات اجتماعی

مثال: بانک TD

تبدیل کردن دستگاه های خودپرداز و دستگاه های پوز به ماشین های قدرشناسی

جریان سازی در اینستاگرام

"شما باید یک جریان اجتماعی بزرگ را به وجود بیاورید و در بسیاری از مواقع رقم‌هایی را برای هر پست بپردازید تا دامنه فالوورهای فعلی خود را افزایش دهید."

مارکو مولنر (۲۰۱۳)



جریان سازی در اینستاگرام

اینستاگرام



رسانه شخصی شما

همکاری در فروش، پرומوت کردن پست / صفحه در اینستاگرام



رسانه های پولی

بلاگرها، اینفلوئنسرها، واینرها و همکاران



رسانه های اکتسابی

ماتریس تاکتیکی در اینستاگرام مارکتینگ

پنج مرحله خرید مشتری در اینستاگرام در ماتریس تاکتیکی



آگاهی

توجه

خرید

حفظ رابطه پس از خرید

تکرار خرید

ماتریس تاکتیکی در اینستاگرام مارکتینگ

۹ معیار خرید ارزیابی در اینستاگرام در ماتریس تاکتیکی

هزینه

کنترل

اعتبار

اندازه پیام

هدف‌گذاری

شخصی‌سازی

دسترسی مخاطب

سرعت

زمان

ماتریس تاکتیکی در اینستاگرام مارکتینگ

اعتبار پیام	کنترل	هزینه	شخصی سازی	هدف گذاری	اندازه پیام	زمان	سرعت تبلیغات	دسترسی مخاطب	
زیاد	کم	خیلی کم	کم	متوسط	بزرگ	آهسته	کم	زیاد	آگاهی
زیاد	کم	خیلی کم	متوسط	متوسط	بزرگ	آهسته	کم	زیاد	توجه
زیاد	متوسط	خیلی کم	متوسط	متوسط	بزرگ	آهسته	کم	زیاد	تصمیم گیری
زیاد	متوسط	خیلی کم	متوسط	زیاد	بزرگ	آهسته	کم	بلا	ایجاد ارتباط پس از خرید
زیاد	متوسط	خیلی کم	متوسط	زیاد	بزرگ	آهسته	متوسط	زیاد	تکرار خرید

تحلیل هشتگ‌ها

افراد موضوعات را با یکدیگر در ذهن خودشان گروه‌بندی می‌کنند.



tagify

Metahashtags.com

Followerwonk.com

Hashtagify.me



فرمول جادویی وایرال شدن در اینستاگرام (IRD)



شناسایی

نیازهای فالوورهایتان را شناسایی کنید.



انعکاس

این نیازها را در قالب مزایا منعکس کنید. (تولید محتوا و تبلیغات)



ارائه

یک تجربه عالی ارائه دهید.

ماتریس تاکتیکی در اینستاگرام مارکتینگ

مثل یک ناشر فکر کنید روی ایده‌هایی سرمایه‌گذاری کنید که هنوز به ذهن دیگران نرسیده است.

انتخاب بهترین ایده‌ها

خلق مفاهیم ابتدایی

طوفان فکری

سنجش اثرگذاری

انتشار

این اسلایدها بر مبنای نکات مطرح شده در فرادرس
«آموزش دیجیتال مارکتینگ در اینستاگرام بر اساس مدل SOSTAC»
تهیه شده است.

برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این آموزش به لینک زیر مراجعه نمایید.

faradars.org/fvmrt0103