



رازهای پولسازی از

اینستاگرام

جرمی مک گیلوری

## فهرست

پیشگفتار مترجم

۹

پیشگفتار: تلفن هوشمند + اینستاگرام = معدن طلا ۱۳

مقدمه: دوازده دلیل برای چرایی برتری اینستاگرام

نسبت به همه‌ی پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی ۲۱

فصل یک: محیط اینستاگرام؛ اگر قواعد بازی را

ندانید، نمی‌توانید بازی کنید ۳۹

فصل دو: نه‌گام برای انتخاب نام اینستاگرامی بی‌نقص ۴۵

فصل سه: لوگوی اینستاگرام شما؛ تصویر کوچک،

تاثیر بزرگ ۵۷

فصل چهار: شیوه‌ی ساختن بیو یا پروفایلی که

خریداران را جذب کند ۶۳

فصل پنج: دستبرد به صفحه‌های اینستاگرام ۷۱

فصل شش: شیوه‌ی انتخاب یک جایگاه بی‌نقص ۷۵



**فصل هفت:** چگونه در کم‌تر از پنج دقیقه در روز، جریان مداومی از تصاویر تعاملی باکیفیت خلق کنیم؟ ۸۹

**فصل هشت:** چگونه تبلیغ‌ها و پست‌های اینستاگرام‌تان را برای به‌دست آوردن حداکثر تعامل، و کسب فالوئر و خریدار، زمان‌بندی کنید؟ ۹۹

**فصل نُه:** سرقت هویت اینستاگرام؛ سرقت‌شدن یعنی در مسیر درست هستید ۱۰۵

**فصل ده:** تبلیغ‌ها و افراد تاثیرگذار اینستاگرام؛ چه کنید که کاربران مشهور اینستاگرام، صفحه و محصولات‌تان را تبلیغ کنند؟ ۱۰۷

**فصل یازده:** تندکردن آتش؛ چگونه جامعه‌ی فالوئرهای‌تان را پرورش دهید و گروه‌های تعامل را اهرم‌سازی کنید؟ ۱۳۳

**فصل دوازده:** تصاویری که اسکرول را متوقف می‌کنند؛ استراتژی‌های پیشرفته‌ی تولید پست برای افزایش تعامل، وفاداری فالوئر و فروش ۱۴۷

**فصل سیزده:** ویدیوهای اینستاگرامی؛ اسلحه‌ی مخفی شما برای تعامل، ایجاد فروش و پربازدیدشدن ۱۶۵

**فصل چهارده:** چگونه کپشن‌هایی بنویسیم که فالوئرهای‌مان را وادار به اقدام کنند؟ ۱۷۱

**فصل پانزده:** دروغ هشتگ؛ چرا هشتگ بیش‌تر، بهتر نیست، چطور هشتگ‌های درست را پیدا کنیم و چند تا از آن‌ها را به کار ببریم؟ ۱۷۹

**فصل شانزده:** فالوئر را به خریدار تبدیل کنید؛ شیوه‌ی خلق لینک‌هایی که باعث کلیک می‌شوند ۱۸۷

**فصل هفده:** خودکارسازی اینستاگرام؛ چگونه از نرم‌افزاری استفاده کنیم که «زحمت زیاد» را از سر راه رشد صفحه‌ی شما بردارد، بدون این که خطر بسته‌شدن حساب‌تان وجود داشته باشد؟ ۱۹۳

**فصل هیجده:** تبدیل فالوئر به پول، بخش اول؛ چگونه کالای دیجیتالی را برای فروش در اینستاگرام تولید کنیم؟ ۲۰۱

**فصل نوزده:** تبدیل فالوئر به پول، بخش دو؛ فروش کالاهای فیزیکی و دیجیتالی در اینستاگرام ۲۱۵

**فصل بیست:** تبدیل فالوئر به پول، بخش سه؛ بازاریابی رابطه‌مند، بی‌کالا، بی‌وبسایت، بی‌مشکل ۲۲۱



فصل بیست و یک: هشتمین شگفتی جهان؛  
خودکارسازی بازاریابی آن لاین، پول درآوردن هنگام  
خواب (قیف‌های فروش) ۲۲۷

فصل بیست و دو: نتیجه‌گیری؛ تبلیغ‌ها را به ثروت  
تبدیل کنید ۲۶۱

## پیشگفتار مترجم

به دلیل تحصیلاتم در حوزه‌ی نرم‌افزار و مدیریت، در طول  
دو دهه‌ی گذشته در همه‌ی کسب‌وکارهایی که راه‌اندازی  
کرده‌ام، یک‌پای آن عنصر آی‌تی وجود داشته است. تلاشم  
بر این موضوع متمرکز بوده است که بتوانم تلفیقی از  
دیدگاه‌های مهندسی و مدیریتی را در این کسب‌وکارها  
به اجرا درآورم. افزون بر این در سال‌های اخیر توانسته‌ام  
بسیاری از برندهای معتبر جهان را در ایران، معرفی و راهبری  
کنم که اغلب آن‌ها در حوزه‌ی خرده‌فروشی، اعم از آفلاین  
یا آن لاین قرار می‌گرفته‌اند.

آن‌چه می‌توانم به عنوان یک نکته‌ی مهم از این تجربیات  
با شما در میان بگذارم؛ رشد خیره‌کننده‌ی استفاده از  
اینترنت و فضای مجازی و به تبع آن گوشی‌های هوشمند  
تلفن همراه بوده است. توجه شما را به بخشی از آمارها در  
مورد فضای مجازی جلب می‌کنم: تعداد مشترکان اینترنت