

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# دوره آموزشی: بازاریاب فروشگاه مجازی

---

مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا

کارشناس ارشد کشاورزی

با بیش از دوازده سال سابقه فعالیت در محیط وب

موسس اولین آموزشگاه و سایت اینترنتی آموزش کشاورزی در ایران

با نام سبزایران

مؤلف و مترجم ۲۰ عنوان کتاب آموزشی و کاربردی و تدوین بیش از

۷۰ عنوان استاندارد آموزشی سازمان فنی و حرفه ای کشور

[sjafarnia@yahoo.com](mailto:sjafarnia@yahoo.com)

[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

---

# قسمت سوم آموزش بازاریابی فروشگاه مجازی

بازاریابی رسانه‌های اجتماعی



مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

# بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

**Social Media Marketing** با شبکه اجتماعی یکی از روش‌های بازاریابی اینترنتی می‌باشد. در این روش از بازاریابی، شرکتها و فروشندگها باید در شبکه‌های اجتماعی عضو شوند و با انتشار محتوای، تصاویر، ویدیو و کمک گرفتن از سایر امکاناتی که در این شبکه‌ها وجود دارد نظر دیگر اعضای حاضر در این شبکه‌ها رو به خود جلب کنند و آنها را برای بازدید از وب سایت و خرید کالا و خدمات ترغیب کنند.





شبکه‌های اجتماعی بدون توجه به اندازه شرکتها، می‌توانند ارزش برند هر شرکتی را تنها با لایک زدن بالا ببرند.

معمولاً شش ماه طول می‌کشد تا به نتایج حاصل از **SEO** دست یابید و میزان بازدید از سایت شما افزوده شود.

راهکار سریعتر، استفاده از تکنیکهای بازاریابی شبکه‌های اجتماعی است. مردم در شبکه‌های اجتماعی معاشرت می‌کنند، فعالیت‌های اجتماعی دارند و شبکه‌های خود را به صورت آنلاین افزایش می‌دهند. شبکه‌های اجتماعی ترافیک بسیار بالایی ایجاد می‌کنند.



قراردادن محصول یا برند در مقابل دیدگان میلیونها نفر کاربر فعال در شبکه‌های اجتماعی، استراتژی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است. شبکه‌های اجتماعی پلت فرمهایی برای شما فراهم می‌کنند تا در آنها بیافرینید و در مورد کسب و کار خود زمزمه‌هایی را به وجود می‌آورید و در نهایت به نتایج سریعتری در برنامه بازاریابی خود دست یابید. این راهکار همچنین بر کیفیت لینکهای ورودی وب سایت شما می‌افزاید، ترافیک وب سایت را بالا می‌برد و به شما امکان کنترل بیشتری بر فرایند ایجاد تصویر از برندتان می‌بخشد.

# مزایای بازاریابی با شبکه‌های اجتماعی

---

تقریباً می‌توان همه اقشار جامعه را در این شبکه‌ها پیدا کرد. محبوبیت شما در این شبکه‌ها بر رنکینگ وب سایت شما در موتورهای جستجو تاثیر گذار است.

می‌توانید به پرسشهای کاربران پاسخ دهید و با آنها ارتباط نزدیک برقرار کنید.

با انتشار یک تصویر، ویدیو یا مطلب جذاب می‌تواند هزاران هوادار برای خود دست و پا کنید.

فعالیت در این شبکه‌ها باعث میشود افراد زیادی لینک محصولات شما را در پروفایل خود ببینند.

---

# معایب بازاریابی با شبکه های اجتماعی

---

تعداد زیادی شبکه اجتماعی وجود دارد که هر کدام ویژگیهای مخصوص به خود را دارد.

برای بازاریابی موثر در این شبکهها باید حداقل یک ساعت در روز را به این کار اختصاص دهید.

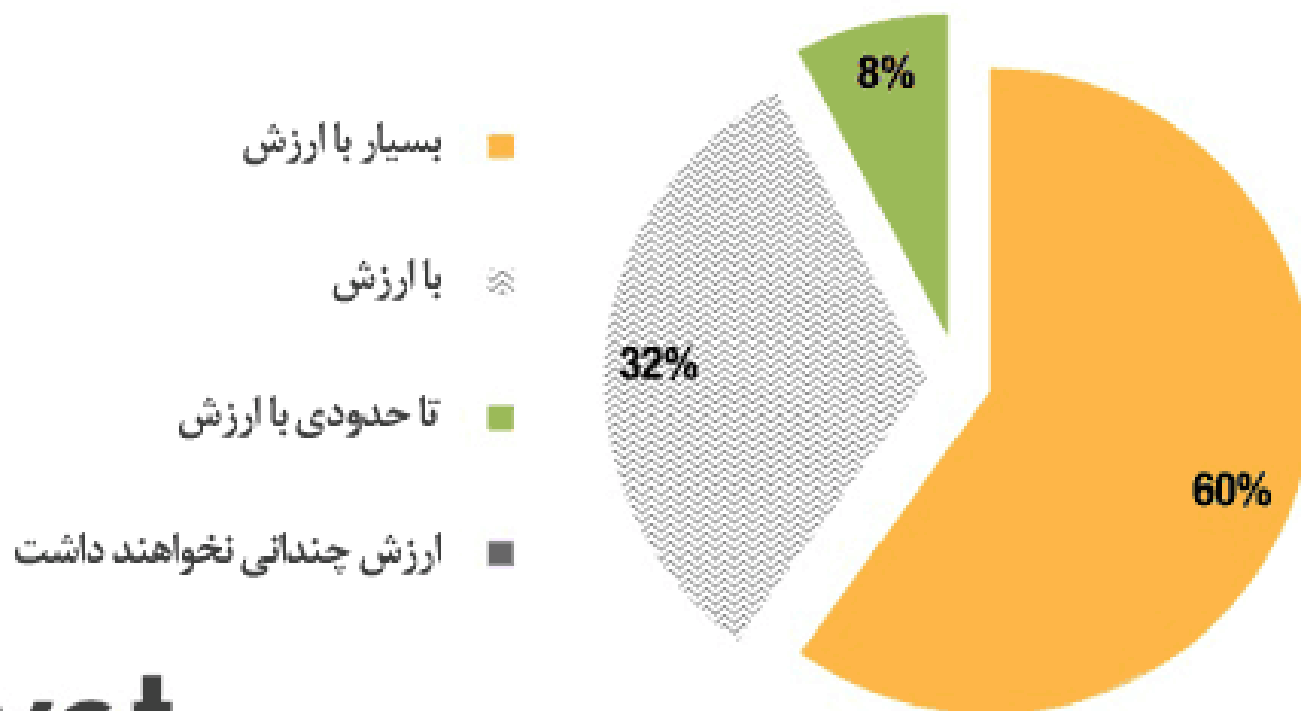
کاربران در این شبکهها عقاید متفاوتی دارند و هر مطلبی را به اشتراک نمی گذارند.

اکثر مطالبی که در این شبکه به اشتراک می گذارید مطالعه نمی شود. برای فعالیتهای تخصصی، مخاطبان شما بندرت به پروفایل خود در این شبکه ها سر بزنند.

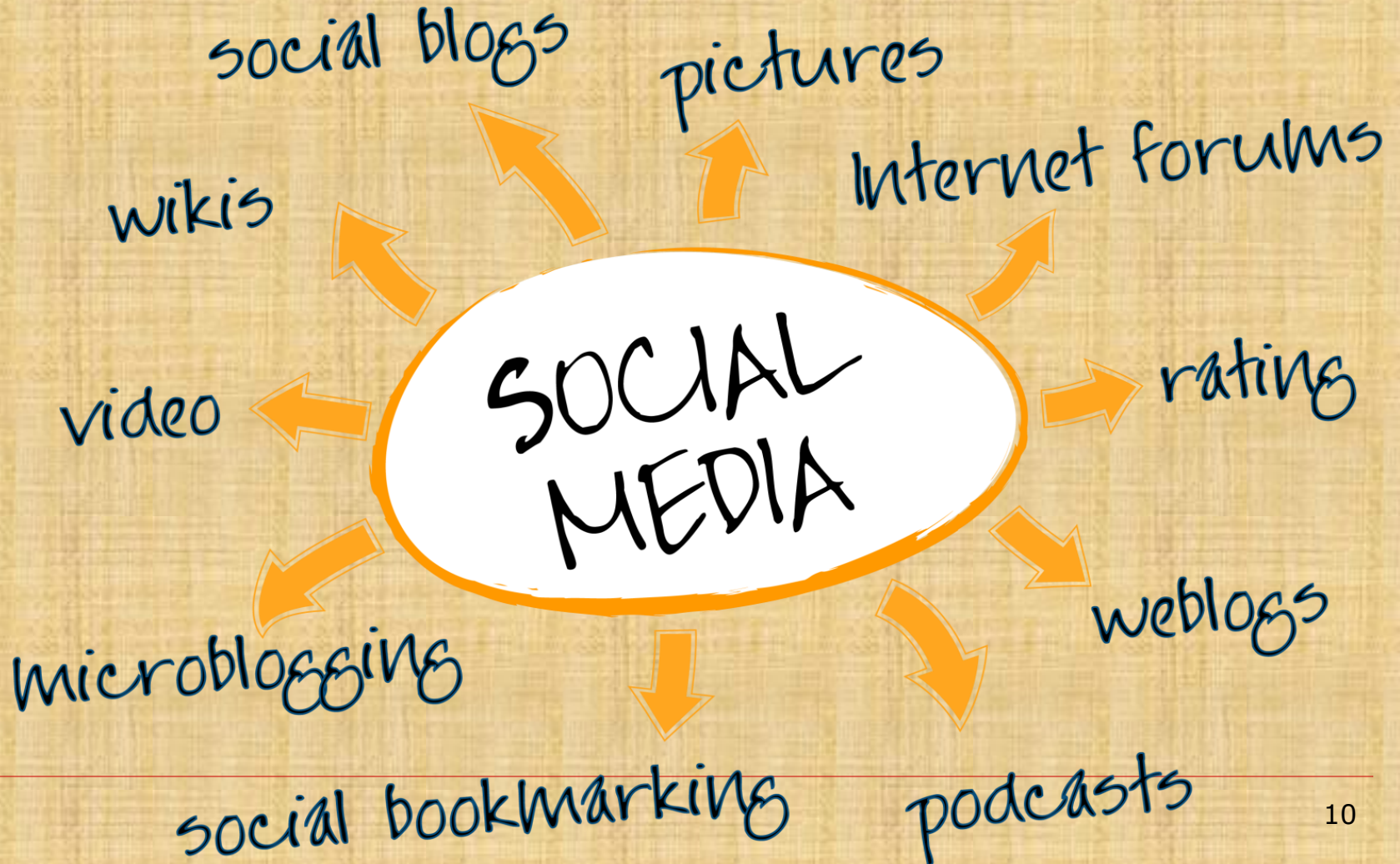


## بسیاری از صاحبان کسب و کارها، معتقدند که تبلیغات اجتماعی برای کسب و کارشان بسیار مفید و با ارزش است:

سوال: بدون در نظر گرفتن سطح رضایتمندی شما از روش های تبلیغاتی قبلی تان، به نظر شما مزایای تبلیغات اجتماعی آنالیز به چه میزان بر شرکت و کسب و کار شما در 2 سال آینده اثر خواهد گذاشت؟



مدرس: مهندس ساسان جعفرنيا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)



# ۲۳ نوع سایت رسانه اجتماعی

- Blogs : TypePad , Blogger
- Social Networking Sites : Facebook, MySpace, Friendster
- Social News : Digg, PopURLs
- Social Measuring : Technorati, BlogPulse
- Microblogging : Twitter
- Social Bookmarking : DeLicious, Diigo
- Social Q&A : Answers.com, Yahoo! Answers
- Video Sharing : YouTube, Vimeo
- Photo Sharing : Flickr, PhotoBucket
- Social Search : Google, Yahoo!
- Professional Networks : Rolodex, LinkedIn, Plaxo
- Comment Communities : Disqus
- Social Email : Google Buzz, Darren Rowse
- Niche Communities : list of social media niche sites
- Regional Social Media Sites
- Podcasting Communities:Blubrry.com
- Blog Networks : Gawker, buMedia
- Blogging Communities : BlogHer, LiveJournal
- Presentation-sharing Sites : SlideShare
- Content-driven Communities : Wikipedia
- Product-based Communities : Ebay, Amazon.com
- Review & Recommendation Sites : Shelfari, TripAdvisor
- Social Media Sites that Defy Definition: Squidoo, StumbleUpon





Email address

Password [Forgot your password?](#)

Sign In

# Connect, share ideas, and discover opportunities.



## Get started – it's free.

Registration takes less than 2 minutes.

First name

Last name

Email address

.....

By clicking Join Now, you agree to LinkedIn's User Agreement, Privacy Policy and Cookie Policy.

Join now

Find a colleague:

First name

Last name

Search

LinkedIn member directory: [a](#) [b](#) [c](#) [d](#) [e](#) [f](#) [g](#) [h](#) [i](#) [j](#) [k](#) [l](#) [m](#) [n](#) [o](#) [p](#) [q](#) [r](#) [s](#) [t](#) [u](#) [v](#) [w](#) [x](#) [y](#) [z](#) [more](#) | [Browse members by country](#)



Search for people, jobs, companies, and more...



Advanced



Home

Profile

Connections

Jobs

Interests

Business Services

Try Premium

Middle East CX Conference - The Only CX Expert-led Conference In the Region - Dec. 14-15, Dubai, UAE | [Read More](#)



## sasan jafarnia

timetochange at Time To Change

Iran | Design

Current eLearning Center of Iran TVTO, Time To Change, Eram Centre

Previous sabziran agriculture centre

Education Guilan University

View profile as

500+ connections

<https://ir.linkedin.com/in/sasanjafarnia>

Contact info

Add a section to your profile – be discovered for your next career step.



### Summary

Adding a summary is a quick and easy way to highlight your experience and interests.

Add summary



### Volunteering Experience

1 in 5 managers hired someone because of their volunteer experiences.

Add volunteering experience

View More

### Profile Strength



All-Star



## Find career opportunities

Add a position to get relevant job recommendations.

Update your profile

### Who's Viewed Your Profile

16 Your profile has been viewed by 16 people in the past 3 days.



# Instagram

🏠 Log in

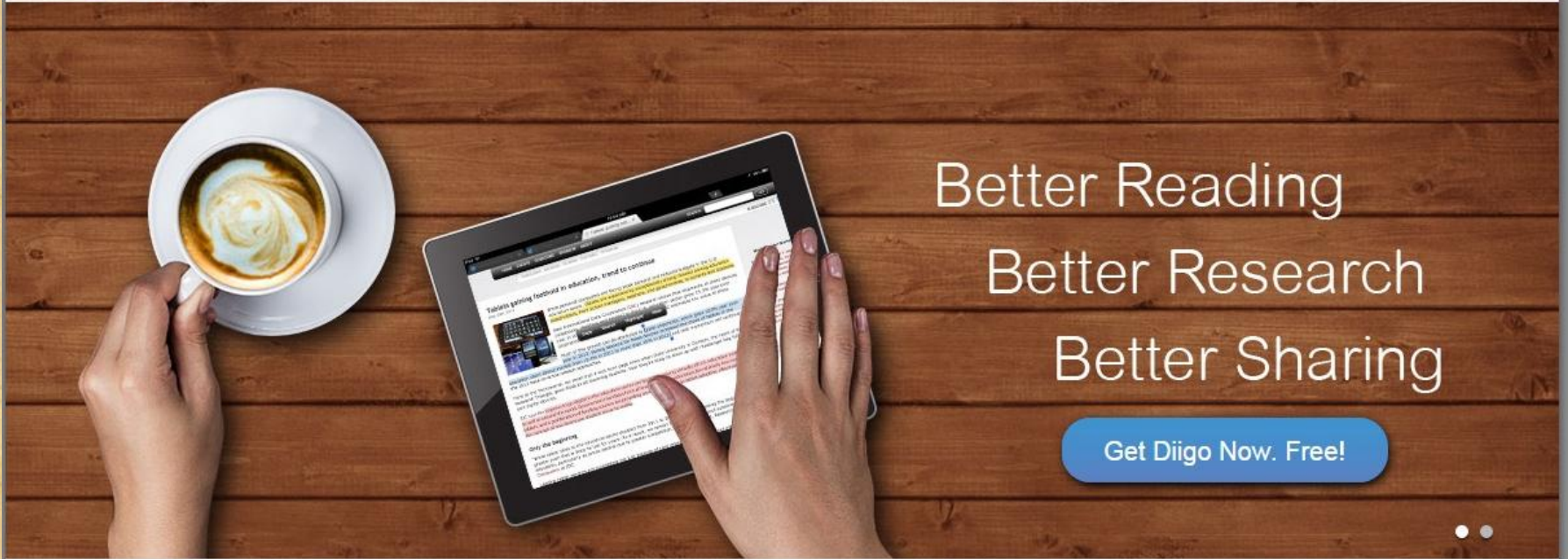
## Capture and Share the World's Moments

Instagram is a **fast**, **beautiful** and **fun** way to share your life with friends and family.

Take a picture or video, choose a filter to transform its look and feel, then post to Instagram — it's that easy. You can even share to Facebook, Twitter, Tumblr and more. It's a new way to see the world.

Oh yeah, did we mention it's free?

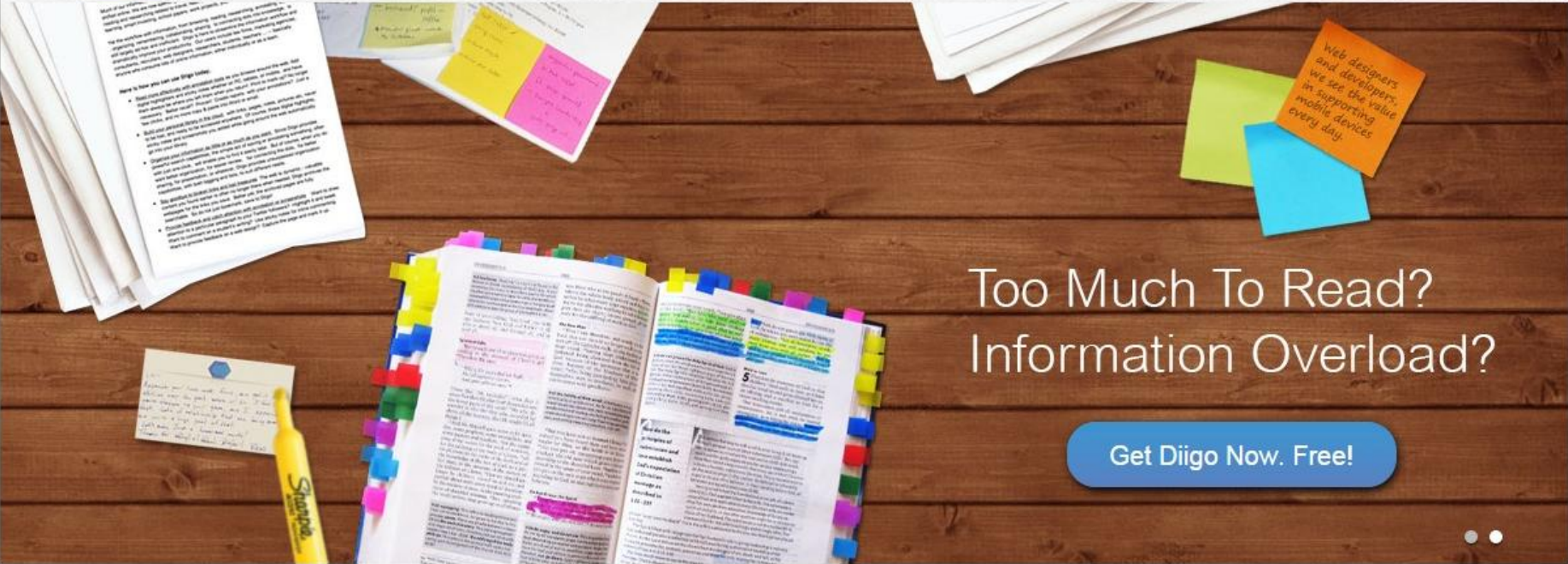




Diigo is a *multi-tool* for knowledge management



مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)



# Too Much To Read? Information Overload?

Get Diigo Now. Free!

Diigo is a *multi-tool* for knowledge management





**DISQUS**

For Websites

Using Disqus

Add Disqus to Your Site

Sign Up

Log In

**“Cats have soft fluffy hair you can pet and not be creepy.”**



from Elisa

15 comments

★ 12



sasan, create a fun look back of your professional journey

in | Get Started

Today's Top SlideShares

### The 7 Awesome Ways GoPro WINS in the Sharing Economy



Graham Brown (mobileYouth)

7 Ways GoPro Wins in the Sharin...

991 views



We asked **396** Americans about their holiday gift-buying behavior by using SurveyMonkey Audience



SurveyMonkey

What Holiday Shoppers Want Today

1,083 views



CREAX



10 Things that only existed in Sci-fi Movies

CREAX

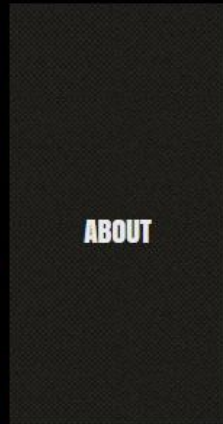
10 Things That Only Existed in Sci...

1,283 views





Masters of Modern Technology  
1 877 210 7664



**YOU  
CAN  
MAKE A  
DIFFERENCE**



**I WILL  
I WILL  
I WILL  
I WILL  
I WILL  
I WILL  
I WILL  
I WILL**

# شبکه های اجتماعی معروف

---

فیسبوک: پر طرفدار ترین شبکه اجتماعی جهان می باشد که حدود یک میلیارد نفر از کاربران اینترنت را به خود اختصاص داده است و برای اشتراک گذاری محتوا و ایجاد ارتباط با دوستان و اقوام دور و نزدیک بکار می رود.



توییت: پس از فیسبوک اکثر کاربران از این شبکه اجتماعی برای انتشار مطالب مورد نظر خود از توییت استفاده می کنند. محتوایی که در این شبکه منتشر می شود باید مختصر و مفید باشد.



مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا

[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

یوتیوب: کاربران برای انتشار ویدیوهای خود در اینترنت از این شبکه اجتماعی استفاده می کنند. در این شبکه اجتماعی انواع ویدیوهای آموزشی و سرگرم کننده یافت می شود.

گوگل پلاس: یک شبکه اجتماعی مانند فیسبوک می باشد. این شبکه بیشتر بین وب مسترها محبوبیت دارد.



لینکداین: این شبکه برای ایجاد ارتباط بین متخصصین، تجار، کارآفرینان و مدیران شرکتها ایجاد شده است و محل مناسبی برای معرفی و شناساندن برند شرکتها و ایجاد ارتباط بین همکاران می باشد.



پینترست: یک شبکه اجتماعی بر پایه انتشار تصاویر می باشد. در صورتیکه تصاویر جذابی داشته باشید می توانید با انتشار آنها در این شبکه اجتماعی بازدیدکنندگان فراوانی را برای خود به ارمغان بیاورید.



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



# B2B vs. B2C

## Which Social Platforms Are Most Important?

**B2B**

### Named Most Important...

1. LinkedIn



2. Facebook



3. Twitter



4. Blogging



### Other Findings...

- 89% of B2B marketers use Facebook
- B2B marketers are also focused on Google+





# B2C

## Named Most Important...

1. Facebook



2. Twitter



3. Blogging



4. LinkedIn



## Other Findings...

- 97% of B2C marketers use Facebook
- B2C marketers are also focused on YouTube, Pinterest, and Instagram





PINTEREST

SOCIAL SITE THAT IS ALL ABOUT **DISCOVERY**

LARGEST OPPORTUNITIES



USERS ARE:

♂ 17% MALE

83% ♀ FEMALE

**20** MILLION ACTIVE USERS



TWITTER

MICRO BLOGGING SOCIAL SITE THAT LIMITS EACH POST TO **140** CHARACTERS

LARGEST PENETRATION



BUT SPREADING SLOWLY AND STEADILY

**5,700** TWEETS

HAPPEN EVERY SECOND

**241** MILLION ACTIVE USERS



FACEBOOK

SOCIAL SHARING SITE THAT HAS **1+ BILLION** USERS WORLDWIDE

LARGEST OPPORTUNITIES



COMMUNICATING WITH **CONSUMERS** IN A NON-OBTRUSIVE WAY

USERS SHARE

**1 MILLION** LINKS EVERY 20 MINUTES

**f**  
**1+** BILLION ACTIVE USERS



INSTAGRAM

SOCIAL SHARING SITE ALL AROUND **PICTURES** AND NOW **15 SECOND VIDEOS**

MANY BRANDS ARE PARTICIPATING THROUGH THE USE OF **# HASHTAGS**

AND POSTING

**PICTURES** CONSUMERS CAN RELATE TO

MOST FOLLOWED BRAND IS

NATIONAL GEOGRAPHIC

**200** MILLION ACTIVE USERS



GOOGLE+

SOCIAL NETWORK BUILT BY GOOGLE THAT ALLOWS FOR **BRANDS** AND **USERS** TO BUILD CIRCLES

NOT AS MANY BRANDS ACTIVE, BUT THE ONES THAT ARE **TEND TO BE A GOOD FIT** WITH A GREAT FOLLOWING

**25-35** YEAR OLDS ARE THE MOST ACTIVE

**g+**  
**540** MILLION ACTIVE USERS



LINKEDIN

**BUSINESS ORIENTED** SOCIAL NETWORKING SITE







BRANDS THAT ARE PARTICIPATING ARE **CORPORATE BRANDS** GIVING POTENTIAL AND CURRENT ASSOCIATES A PLACE TO **NETWORK & CONNECT**







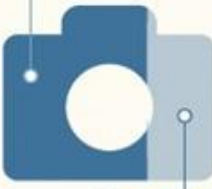
**POWERS** 50% OF THE WORLD'S HIRES

**in**  
**300** MILLION USERS

As a small business you have a limited amount of resources. Don't spread yourself thin trying to make an appearance on all the social networks out there. Find your audience, match your brand and pick the best fit(s).

					
<p><b>Facebook</b> A central hub for brand news, users can create a fan page to share pictures, status updates and events.  Offers an easy way for brands to engage with users and comment on activity or updates.</p>	<p><b>Twitter</b> A microblogging service, twitter lets users send 140-character updates.  Great for news and customer questions – the fastest way to share and engage with consumers in real time</p>	<p><b>Pinterest</b> A social bookmarking site where users collect and share photos of their favorite events, interests and hobbies.  The third largest social networking site, Pinterest helps spread visual content quickly.</p>	<p><b>LinkedIn</b> A professional network that lets users connect with top industry influencers.  A great place to find likeminded professionals, discuss trends, search job boards and network.</p>	<p><b>YouTube</b> The go-to site for video on the web.  Dominated by user generated content, video clips, musical artists and micro-bloggers, youtube emphasizes "channels" for branded content.</p>	<p><b>Instagram</b> A mobile photo sharing app which lets users share on Twitter, Facebook, Tumblr and Flickr.  Recently introduced brand promoted posts.</p>

### Where's your target audience?

<p>31% ages 25-34 23% ages 35-44 ages 45-54 Fastest growing demographic on both Facebook and Google+.</p> <p>57% male 43% female</p>  <p>61% male 39% female</p> <p>34% ages 25-34</p> <p>The fastest growing demographic is on @twitter is the 55-64 year age bracket.</p> <p>62 Tweet</p>	<p>84% female 16% male</p> 	<p>63% male 37% female</p> <p>79% are over 35</p> <p>Two new members join every second.</p> 	<p>Reaches more</p> <p>U.S. adults ages 18-34</p> <p>than any cable network</p> 	<p>68% female 32% male</p> <p>Over 90% of users are under the age of 35</p> 
---	---	--	---	--



## What's best for your business?

### Best for Brick and Mortar

Brands that advertise fast moving consumer goods tend to do well on facebook, running contests and promotions



35% of Facebook Fans like a page so they can participate in contests.

### Best for News & Instant Updates

A go to for news—83% of users report seeing stories on twitter first.



It's the quickest way to gather feedback. Brands use twitter to generate discussion.

### Best for Lifestyle Brands

On this sharing network 18% of content engagement on Pinterest is driven by brands, 82% by community.



47% of U.S. online consumers made a purchase from Pinterest recommendations.

### Best for B2B Communication

This rapidly expanding network is a b2b dream.



Discussion and groups give professionals a place to discuss industry trends.

Daily users are less active, so keep your contests and questions to the more popular social media sites.

### Best for Video Sharing

If you've been putting off adding video to your strategy, now's the time to give it a go.



Start with small with simple five-minute videos explaining what your company does or introducing your team.

### Best for Fashion & Entertainment

Show off exclusive items and new creations.



This is an attractive platform for apparel, entertainment, and media brands focused on the 18-34 demographic.

# General Tips for Getting Started



## Set Goals

Increase your chances of success by setting goals. Example: Increase in social media presence in 3 months.



## Measure what works

Pay attention to what works for you on each platform. Get the most shares on pictures? Great, create more similar content.



## Connect!

Social media is all about connecting with your customers. Comment, answer questions, and engage your users whenever possible.



## Keep it simple

Keep it short and sweet online. Don't overload your customers with information. Use compelling visuals.



## Cross promote







Build brand strength by uniting with others.



## Manage it all

Remember, social media is 24/7. Make sure you have someone ready whenever you may need to respond.

## Social Media Site Comparison - Business / Brand Marketing

						
<b>Main Industry Impact</b>	B2C	B2B / B2C	B2B	B2C	B2C	B2C
<b>Social Media Site Focus</b>	Sharing of news, content, stories	Sharing of news, content, stories	Sharing of company and industry news/discussions	Sharing of news, content, stories	Sharing of informative and entertaining videos	Sharing of interesting products / websites
<b>Company Brand Presence</b>	Facebook Business Pages	Profile Page / Enhanced Profile Page	Company Pages Products and Recommendations Industry or Networking Groups	Google+ Page	Brand Channel and Custom Brand Channel	Boards
<b>Viral Brand Exposure Opportunities</b>	"Likes" or Comments on Content	Re-tweets of Follows	"Likes" or Comments on News, Group Discussions or Company Follows	Shares, Comments, +1's and Add to Circle Activity	Subscribe and Share Activity	Likes, Comments, Repins
<b>Impact on Website Traffic</b>	Direct links from content posted; eCommerce Store Apps	Direct links from content posted	Direct links from content posted	Direct links from content posted - Google+ Activity Influences Google Search Results	Direct links from content posted	Direct links from content posted
<b>Advertising Opportunities</b>	Facebook Ads Premium Ads Sponsored Stories	Promoted tweets Promoted Trends Promoted Accounts Enhanced Profile	LinkedIn Ads	n/a	Video Ads Reach Ads Display Ads	n/a

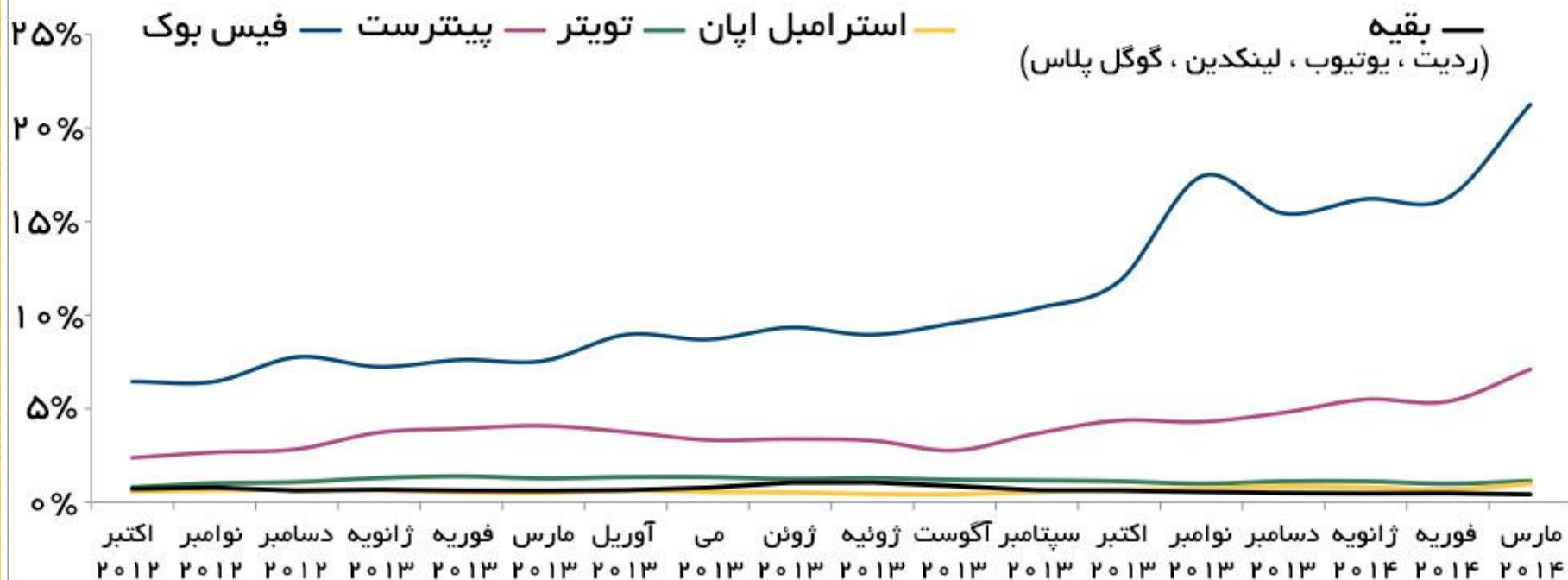
# مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا

## www.timetochange.ir

### روند ارجاع بازدید از وب سایت از شبکه های اجتماعی

% سهم بازدید های وب سایت ها

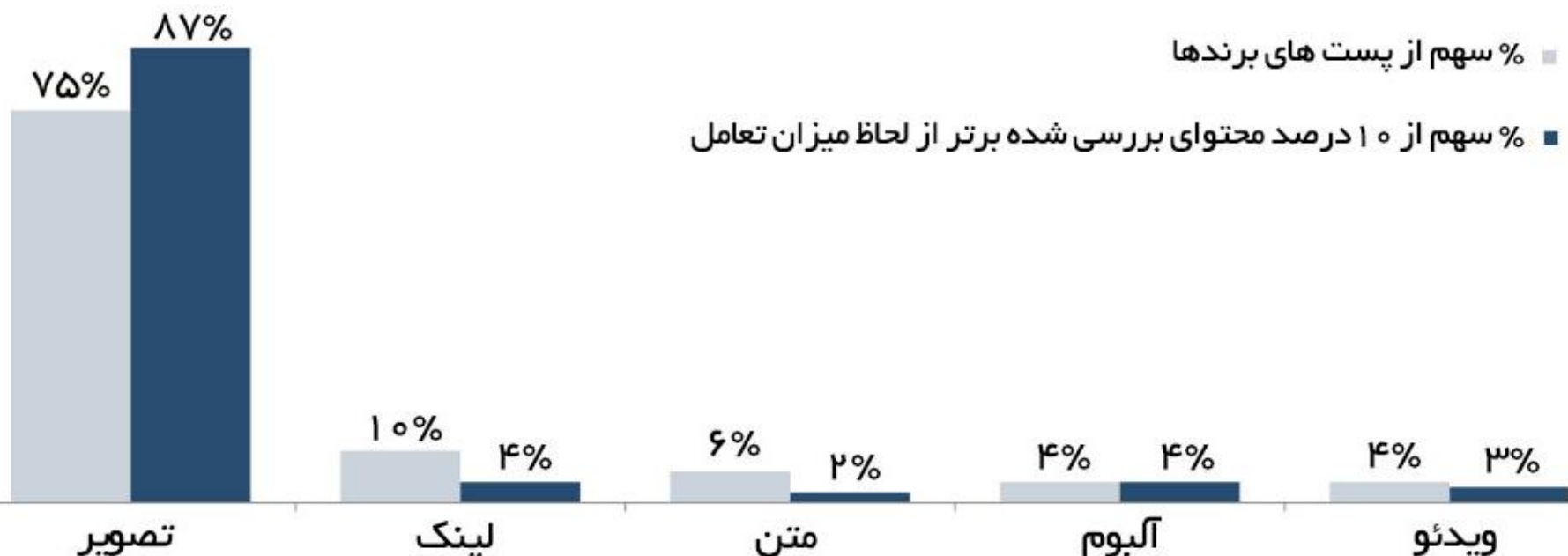
اکتبر ۲۰۱۲ تا مارس ۲۰۱۴



## محبوب ترین و پر مشارکت ترین انواع پست های برندها در فیس بوک

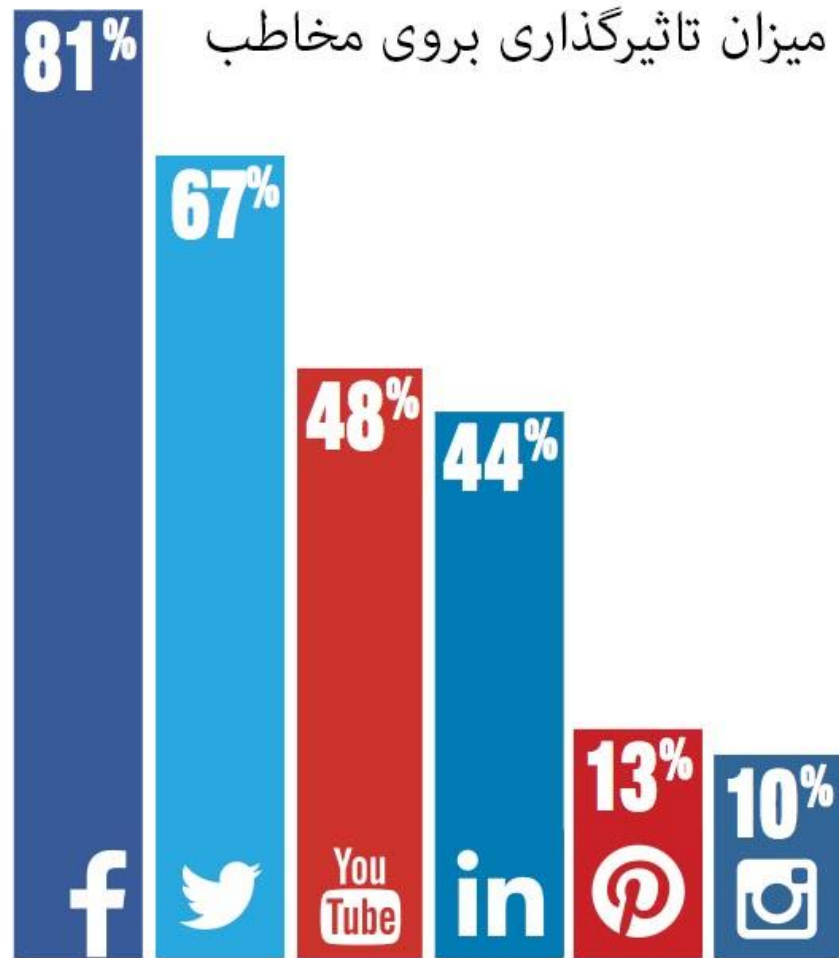
بر مبنای بررسی ۱,۲۵۳,۸۴۰ پست از بیش از ۳۰۰,۰۰۰ صفحه در بازه زمانی ۲۴ فوریه و ۲۴ مارس ۲۰۱۴

### آوریل ۲۰۱۴



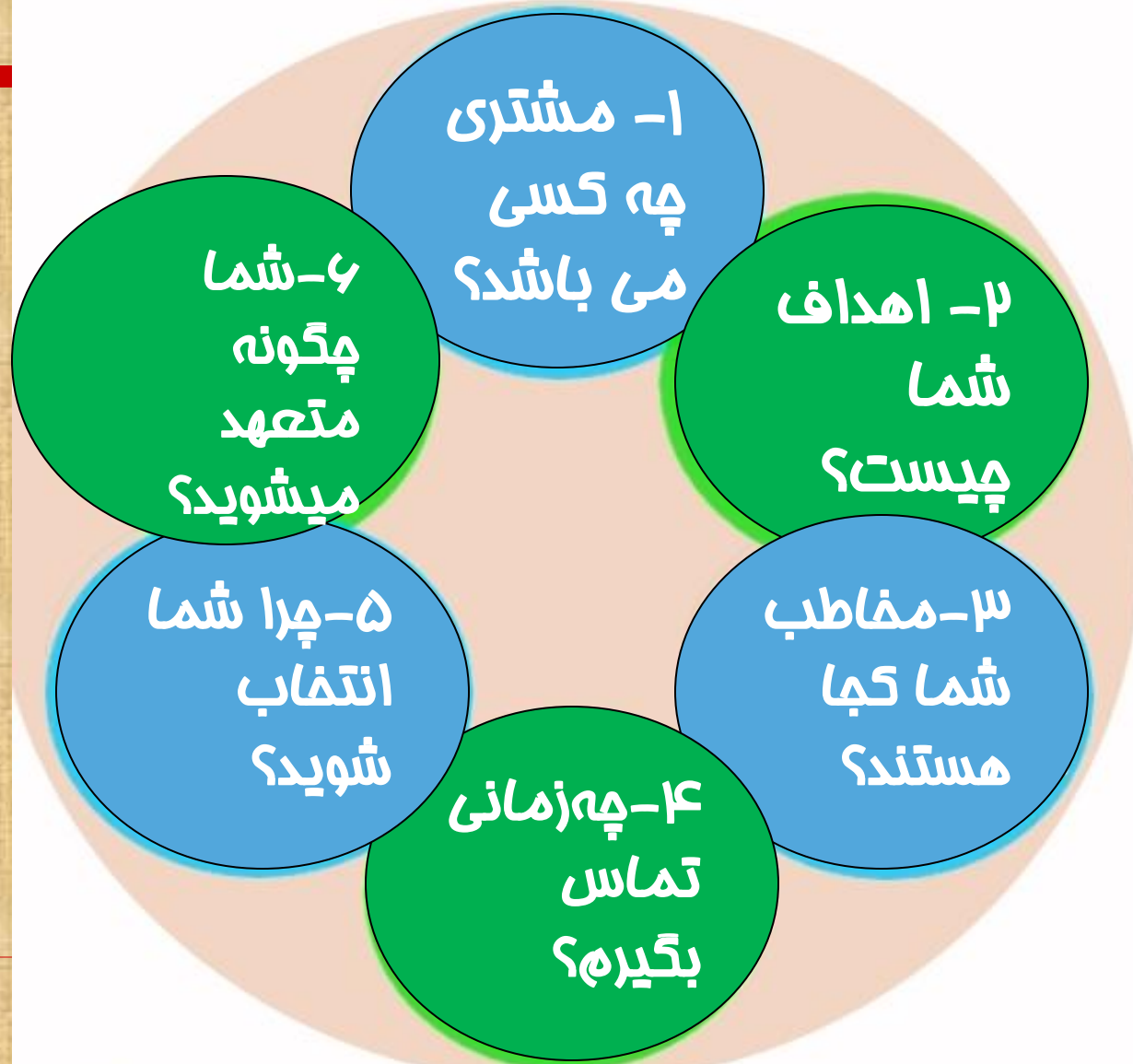


## ارزش بالای پلت فرم های اجتماعی در بازاریابی کسب و کارهای کوچک





# 6 Elements of Social Media Strategy



You can do whatever you want,

**IF YOU TRY!**

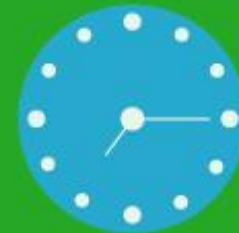


-Jackie



# Best Times to Post on Social Media

00:00



Best times to post on social media as indicated by the icons:

Facebook: 

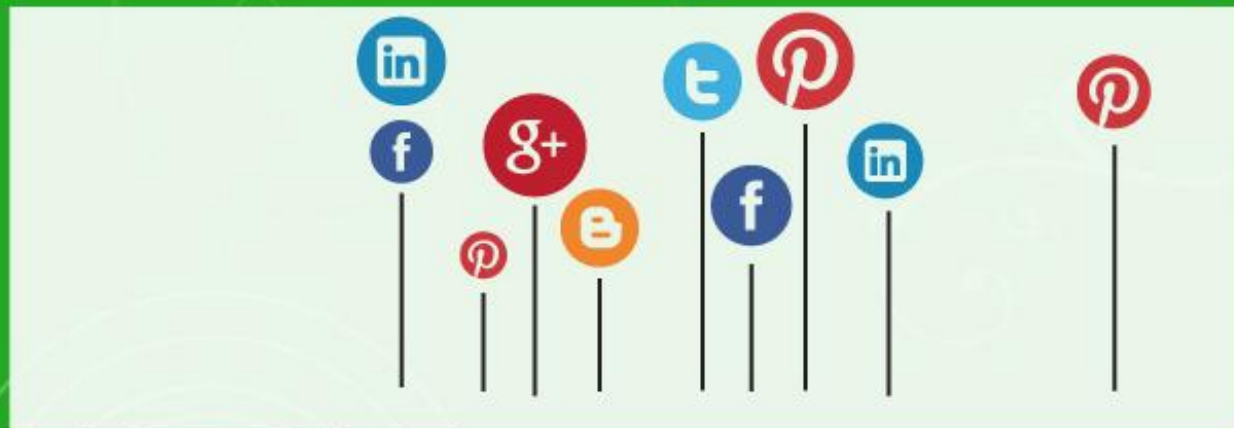
Twitter: 

Google+: 

Pinterest: 

LinkedIn: 

Blogs: 



12am 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12pm 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12am

## Facebook Fast Facts:

- 751 million people use Facebook mobile
- 80% of mobile users check their phones early each morning
- People are not likely to check Facebook during work hours
- Facebook insights reveal the best times to address your audience

best times: weekdays 6-8am, 2-5pm  
worst times: all weekends, 10pm-4am



مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

## Twitter Fast Facts:

- Unlike Facebook, Twitter engagement goes up 30% on weekends compared to weekdays

## Quick Tips:

- Short tweets are more likely to receive engagement than tweets over 100 characters
- Ask for retweets and you will be far more likely to be retweeted
- Use two hashtags on each tweet for best results

best times: weekends, 1-3pm  
worst times: 8pm-8am



12am 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12pm 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12am

## Google+ Fast Facts:

- As with all posting, nighttime posts will perform the worst by far
- Analyze your Google+ page and your audience to determine the best time for you for best results

best times: 9am-11am  
worst times: 6pm-7am

Time	Performance Level
12am	Low
2:00	Low
4:00	Low
6:00	Very Low
8:00	Low
10:00	Very High
12pm	High
2:00	Medium
4:00	Medium-Low
6:00	Very Low
8:00	Low
10:00	Low
12am	Low





## LinkedIn Fast Facts:

- LinkedIn is most often used right before and right after work hours
- Tuesday and Thursday typically receive the most social media traffic from businesspeople
- Posts during work hours receive less traffic

best times: 7-8:30am, 5-6pm

worst times: Mon and Fri, 9am-5pm



12am 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12am

## Pinterest Fast Facts:

- Pinterest appeals to the home decorator, party planner, hair stylist, and other DIY persons
- The average Pinterest visit is over 16 minutes - This makes the average visit duration longer than almost all other social media sites

best times: Sat morning, 2-4 & 8-11 pm  
worst times: 5-7 pm, 1-7 am



12am 200 400 600 800 1000 12pm 200 400 600 800 1000 12am


## Blog Fast Facts:

- Blogs do best when posts are made regularly and consistently - For best results, post once per week, on the same day every week
- Research your audience and time your posts to that specific demographic
- Post links to your blog posts on social media using the times already addressed

best times: Mon, Fri, and Sat at 11am  
worst times: 11pm-8am

12am 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12pm 2:00 4:00 6:00 8:00 10:00 12am

Blogs

A close-up photograph of a dark, weathered metal padlock attached to a wooden door. The door is made of vertical wooden planks with visible grain and knots. The padlock is positioned on the left side of the frame, with its shackle looped through a hole in the wood. The background is a light-colored wooden surface, possibly a wall or another part of the door.

**YOUR TEACHER CAN  
OPEN THE DOOR,  
BUT YOU MUST  
ENTER BY YOURSELF.**

*~ Chinese Proverb*

پیش بینی

روندهای

شبکه اجتماعی

2014

1 سرمایه گذاری در رسانه های اجتماعی بسیار مهم است

رسانه های اجتماعی ابزاری قدرتمند هستند تا سازمانها را به مخاطبان هدف برسانند. با این اوصاف در سال ۲۰۱۴ این امر را موفقیت حیاتی می دانند .



2

## تصاویر و ویدئو شبکه محوری موفق خواهد بود

در سال ۲۰۱۴ استفاده از محتوا و به اشتراک گذاری از طریق تصویر و فیلم به جای متن خیلی مورد استقبال قرار گرفته است. بدون شک ترکیب بصری در هر استراتژی ای موفق خواهد بود.



3

## گوگل پلاس تبدیل به بزرگترین سوپر استار خواهد شد

گوگل قدرتمند ترین است و پیشگام موتور های جستجو در جهان است پس قطعاً شبکه اجتماعی گوگل نقش بیشتری در ازاریابی اینترنتی دارد از این رو گوگل پلاس یک فضای باز و ایده آل است، به طوری که ازاریابی برای محصول و جذب ترافیک ساده تر و قوی می شود.

A close-up, black and white photograph of several camera lenses, showing the intricate details of the lens elements and the textured barrels. The lenses are arranged in a row, with some in the foreground and others receding into the background, creating a sense of depth and focus on the mechanical precision of the equipment.

4

#### افزایش اپلیکیشن های اشتراک گذاری آسان

افزایش اپلیکیشن های کوچک مانند اینستاگرام ، تاک و برنامه snapchat در سال ۲۰۱۴ برای سهولت کار کاربران برای به اشتراک گذاشتن فیلم ها از طریق گوشی های هوشمند .

A black and white photograph showing a close-up of two hands shaking in a firm handshake. The hands are positioned in the center of the frame, with the fingers interlocked. The background is blurred, suggesting an indoor setting, possibly a meeting or a business deal. The lighting is soft, highlighting the texture of the skin and the firmness of the grip.

5

#### لینکدین به یک بازیکن حرفه ای و جدی در دنیای وب تبدیل شده است

با وجود بیش از ۲۳۸ میلیون کاربر، لینکدین به قطب اصلی بازاریابی جوامع مجازی در نوع بازاریابی با تولید کنندگان مبدل شده است. این تنها گزینه انتخاب واقعی یک فرد حرفه ای است. بنابراین پیشرفت ها برای پیوستن به معاملات تجاری بین تاجران لینکدین ارزشمند است.

A silver laptop is shown from a front-facing perspective, open. The screen is black and displays white Persian text. The text is arranged in two lines, with the second line being larger and more prominent. Below the main title, there is a question in yellow Persian text.

# نقشه جمعیتی رسانه های اجتماعی

چه کسی از چه سایتی استفاده می کند؟

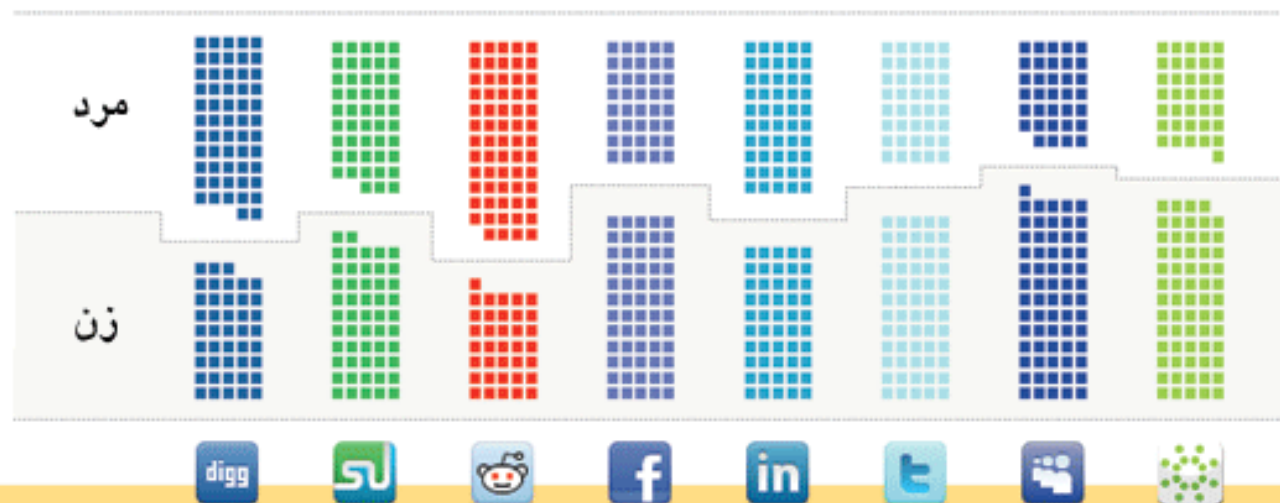


## راهنمای نشانه ها

-  **DIGG** سرخط آخرین اخبار، ویدئوها و تصاویر
-  **STUMBLEUPON** توصیه های شخصی برای کمک به شما در یافتن بهترین ها در وب
-  **REDDIT** دسترسی به اخبار آنلاین
-  **FACEBOOK** ارتباط و اشتراک گذاری با دوستان و افراد مرتبط در زندگی قان
-  **LINKEDIN** شبکه مبتنی بر روابط کاری
-  **TWITTER** اشتراک و یافتن آنچه که در حال حاضر در هر نقطه ایی از جهان در حال وقوع است
-  **MYSACE** مکانی برای دوستان
-  **NING** ساخت و ایجاد شبکه اجتماعی بر اساس علایق شخصی و احساسی

کلید راهنما

■ = 1%

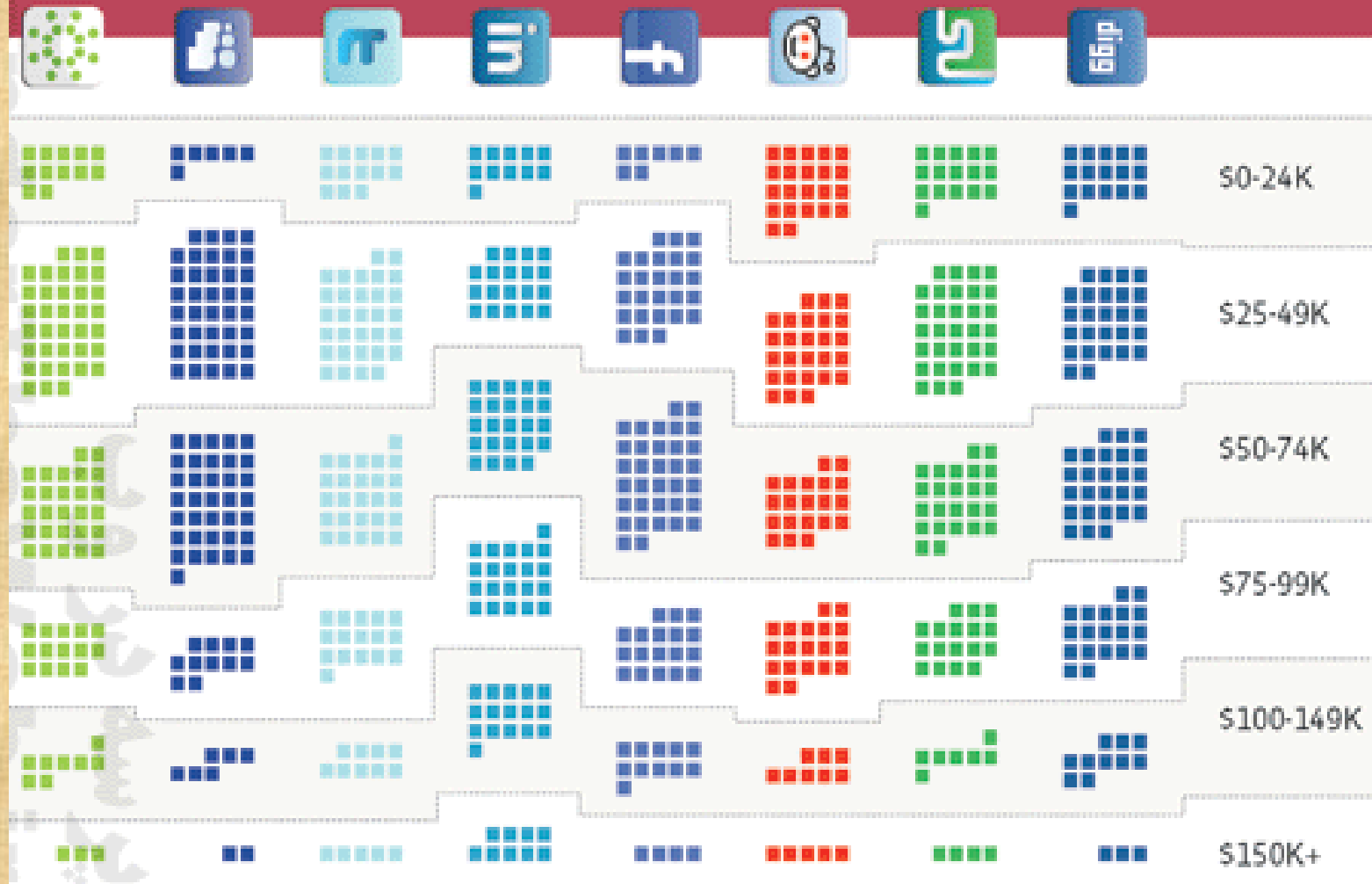


## دسته بندی بر اساس جنسیت

«مدنی باشید با همه؛  
اجتماعی باشید با بسیاری؛  
آشنا باشید با چندی؛  
دوست باشید با یکنفر؛  
دشمن باشید با هیچ کس»

بنجامین فرانکلین

# بر اساس میزان درآمد سالانه

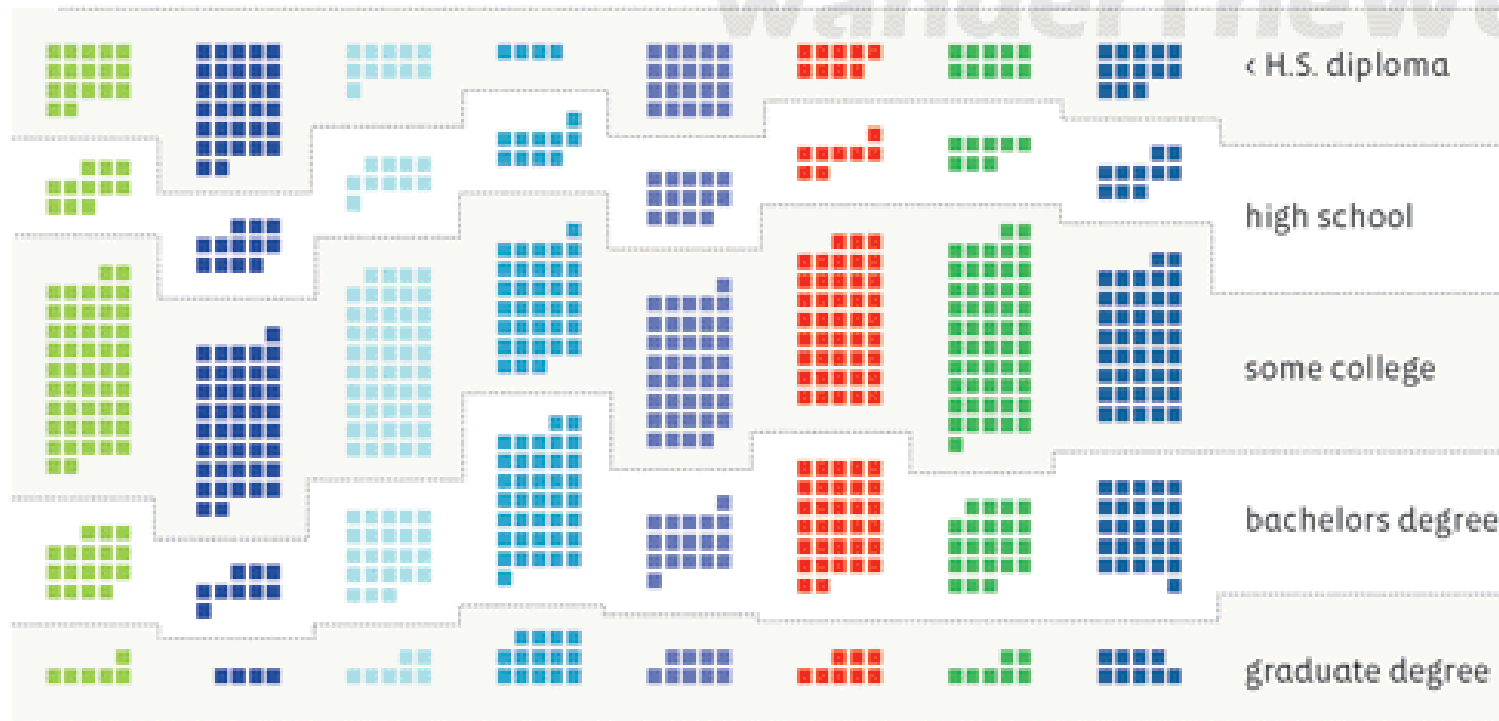


# بر اساس سطح تحصیلات



دور وب

wanderTheWeb



# بر اساس سن



**“IF IT’S IMPORTANT TO YOU,  
YOU WILL FIND A WAY...”**



**...IF NOT, YOU WILL FIND AN EXCUSE”**

Sensible  
**SOCIAL MEDIA CHECKLIST** ✓ v 2.0

**FOR BUSINESSES**

## BLOG POST



Write \_\_\_ new blog post(s) each week



Target keywords:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_



Share the link on FB, Twitter, LinkedIn and Google+

*Pro Tip: Use your target keywords in post titles and blog content*

## facebook



Find and "Like" 5 new pages  | 🔍

Post about 2 interesting topics related to our business



*Pro Tip: Don't forget to tag people and pages in your posts*

Update our company page status daily



Ask people to comment, like, or share posts

# twitter

Send at least 3 new tweets daily

- Business related
- Fun & interesting
- Promotional
- Circulate our blog posts

*Pro Tip: Add #hashtags so your posts appear in trending topics*

Re-tweet 2 interesting tweets a day



Follow 10 new people per week

# LinkedIn



Update our company profile and status



**3** Follow new companies

Ask for 1-2 recommendations per week

Connect with 3-5 new people per week



*Pro Tip: Post relevant blog posts in groups in which you belong, and ask for feedback*



# Google+



Share content at least twice a day to our personal Google+ profile & company page



Add 5 new people to our circles each week

*Pro Tip: make sure your posts are set to "Public" to reach maximum users/search*

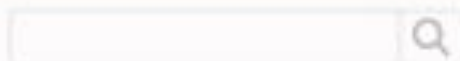


Offer a Google+ Hangout session for a related topic in our industry

Host a monthly Google+ Hangout session for a topic in our industry\*

Share

\* Use Google+ Events to publicize it



# Pinterest

Add+

About ▾



the whole brain group

Each month, post product images and examples of our work from our company website as pins leading back to the site

Add 1 new board that contains at least 6 new pins each week



Edit



*Pro Tip: Always use keywords in your pin descriptions & board titles*




Follow 5 new interesting and inspiring pin boards each week from other users related to our field

**You Tube**

Subscribe to 3 new channels in our industry each week



 Find 3 new videos each week to share on Facebook, Twitter, & Google+

*Pro Tip: Keep the videos relevant to your industry, but don't forget to sprinkle in some fun.*



Plan a video that showcases an area of our businesses expertise



Have video capability at special events our company hosts or attends each month. Ask for brief interviews to post to YouTube

**مدرس: مهندس ساسان جعفرنيا**  
**[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)**

مدرس: مهندس ساسان جعفر نیا

[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

# 5

## MINUTE



LinkedIn

MARKETING PLAN



# BEGINNER



## 1 Minute

### Accept connection requests

Do you have pending LinkedIn connections?

A common misconception of LinkedIn is that you should only connect with people you know, or people you want to do business with right now.

LinkedIn can be used in many ways [promote events, recruit new staff, support your sales process and much more] so **why limit your connections?**



## 3 Minutes

### Send a thank you message to new connections

Whether you know your new connection or not, **it is always good to thank them for connecting with you.** If you haven't met before this could be a good time to share a piece of content that you think they would find useful, or to tell them a little bit more about you.



- 1 Click **Accept**.
- 2 Click on the **Send a message** link.
- 3 Write your message (change the subject if you wish).
- 4 Click **Send Message**.

## 1 Minute

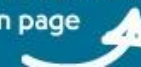
### Request with 1 person

LinkedIn will continually prompt you to connect with people you may know.

**Aim to connect with at least one person per day, and your network will be thriving in no time.**



People You May Know can be found on your LinkedIn page





# INTERMEDIATE



## 3 Minutes

### Check who has viewed your profile.

This includes all potential leads or current connections who have recently viewed your LinkedIn profile. **These people may not be sales leads, employees or your employer, but they may be in the future!**



- 1 Send a customised message to acknowledge that you've noticed they have viewed your profile.
- 2 Explain what value you could add to the connection.

## 2 Minutes

### Share Content

If you have written a recent blog post, add it to your profile. By doing this it won't decay in your newsfeed.

- 1 Edit your profile.
- 2 Go to **Background**.
- 3 Click .
- 4 Add a link or upload a file.
- 5 **Share** with relevant LinkedIn Groups that you are connected with.



# ★★★ ADVANCED ★★★

## 3 Minutes

**Share a piece of content and submit it to LinkedIn Today editors**  
If you think getting your content featured on LinkedIn Today is like seeing a unicorn, then think again!

Reach out to the Business Development team at LinkedIn and share your content with them. Email them on [publisher@linkedin.com](mailto:publisher@linkedin.com)

**IMPORTANT: There are a couple of things that LinkedIn will look for** when choosing to publish a piece of content:

- Have you included a LinkedIn Share button on your site?
- Have you been sharing your content with your LinkedIn connections?

## 1 Minute

**Comment on the status or content shared by a person in your network**

Imagine you are at a party and someone from your network of friends is telling you about their recent job change or a blog post they have just written. The normal reaction is to comment on what they are telling you about... the same applies on LinkedIn!

Choose someone in your network and comment on their status or some content they have shared... **at least one a day!**

## 1 Minute

**Organise a catch up with one of your contacts**

This is the perfect time to **connect with someone that you haven't seen in a while... invite them for a coffee!**

LinkedIn is a great tool but you can't always land that deal without meeting in person.

Heading away on a business trip? It could be the perfect opportunity to catch up with someone from your network who lives in another state.

A woman with long dark hair, wearing a black tank top and a colorful, multi-layered skirt, is captured mid-jump with her arms raised in a 'V' shape. She is wearing several bracelets on her wrists. The background is a vast, open landscape with rolling hills under a clear blue sky with a few wispy clouds. The ground is rocky and sparsely vegetated. The overall mood is one of freedom and joy.

Every morning you have two  
choices, continue your sleep  
with dreams or wake up and  
chase your dreams.  
Choice is Yours.



مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)



## ۷ برنامه پر کاربرد اینستاگرامی

---

اینستاگرام شبکه اجتماعی در حال رشدی است که سال گذشته از سوی فیس بوک خریداری شد و با داشتن ماهانه ۱۰۰ میلیون کاربر فعال روزی ۴۰ میلیون عکس از طریق آن به اشتراک گذاشته می شود.

جذابیت این برنامه تا آنجا پیش رفته است که در ایران هم کاربران از اقشار مختلف را وارد حلقه طرفداران خود کرده است.

لیست زیر شامل تعدادی از برنامه‌هایی است که در کنار اینستاگرام و برای بالابردن کارایی آن طراحی شده‌اند.



## 1. InstaTag :

اگر به دنبال بالابردن تعداد دنبال کنندگانتان هستید یا لایک‌های بیشتری می‌خواهید از هشتک‌های بیشتری روی عکس‌هایتان استفاده کنید، اینستاگ به شما کمک میکند تا برچسب‌های بیشتری را بتوانید برای هر کدام از عکس‌هایتان استفاده کنید.

این برنامه برای سیستم عامل **iOS** طراحی شده است و برنامه مشابهی با نام **TagsForLikes** نیز برای دو سیستم عامل اندروید و **iOS** وجود دارد.

---

## :InstaCommentor-2

این برنامه به شما اجازه می‌دهد نظرات دیگر کاربران و دنبال‌کنندگان را بهتر سازماندهی کنید. این برنامه تعداد کامنت‌های هر عکس و تعداد کامنت‌های پاسخ‌داده شده و بدون پاسخ را نشان می‌دهد و برای سیستم عامل **iOS** طراحی شده است.





## **:InstaFollow-3**

بعضی وقتها ممکن است کنجکاو شوید که چه کسی از لیست دنبال کنندگان شما خارج شده است، چه کسانی به تازگی به این لیست اضافه شده‌اند.

این برنامه همچنین لیست افرادی را که به صورت یک طرفه شما را دنبال می‌کنند و یا شما آنها را دنبال می‌کنید را نیز نشان می‌دهد. این برنامه برای هر دو سیستم عامل اندروید و iOS قابل نصب است.

---

## :InstaMessage-4

اگر نمی‌خواهید نظری را به صورت عمومی زیر یک عکس قرار دهید، این برنامه به شما کمک می‌کند که نظرتان را به صورت خصوصی به دیگر کاربران بفرستید.

همچنین به شما اجازه می‌دهد با کاربرانی که در منطقه ای نزدیک به شما هستند نیز ارتباط برقرار کنید. این اپلیکیشن نیز برای هر دو سیستم عامل اندروید و **iOS** طراحی شده است.





## :Textgram-5

گاهی گذاشتن یک عکس به تنهایی نمی تواند تمام مطلبی را که در ذهن شما می گذرد بیان کند. پس می توانید با استفاده از این برنامه مطالبی را در قالب عکس روی اینستاگرام منتشر کنید. کلمه ها را تایپ کنید و سپس شکلک و جلوه به آن اضافه کرده و اندازه و طراحی خط را نیز تغییر دهید و در نهایت نتیجه را با دوستانتان به اشتراک بگذارید.

این برنامه برای سیستم عامل اندروید طراحی شده است اما در iOS نیز برنامه مشابهی را می توان پیدا کرد.

---

## :InstaSize-6

اگر از اینکه مجبورید عکس‌های باارزشتان را برای قرار دادن در اینستاگرام ببرید ناراضی هستید، این برنامه را امتحان کنید. این برنامه به شما اجازه می‌دهد با تغییر سایز عکس دیگر مجبور به بریدن بخشی از آن نباشید.

**InstaSize** برای هر دو سیستم عامل اندروید و **iOS** قابل استفاده است.



---

## : InstaPicFrame -7

گاهی ترکیب چند عکس مختلف بهتر از یک عکس ساده می تواند یک داستان را بیان کند. با استفاده از این برنامه چند عکس را در قالب یک عکس با یکدیگر ادغام کنید و سپس آن را به اشتراک بگذارید.

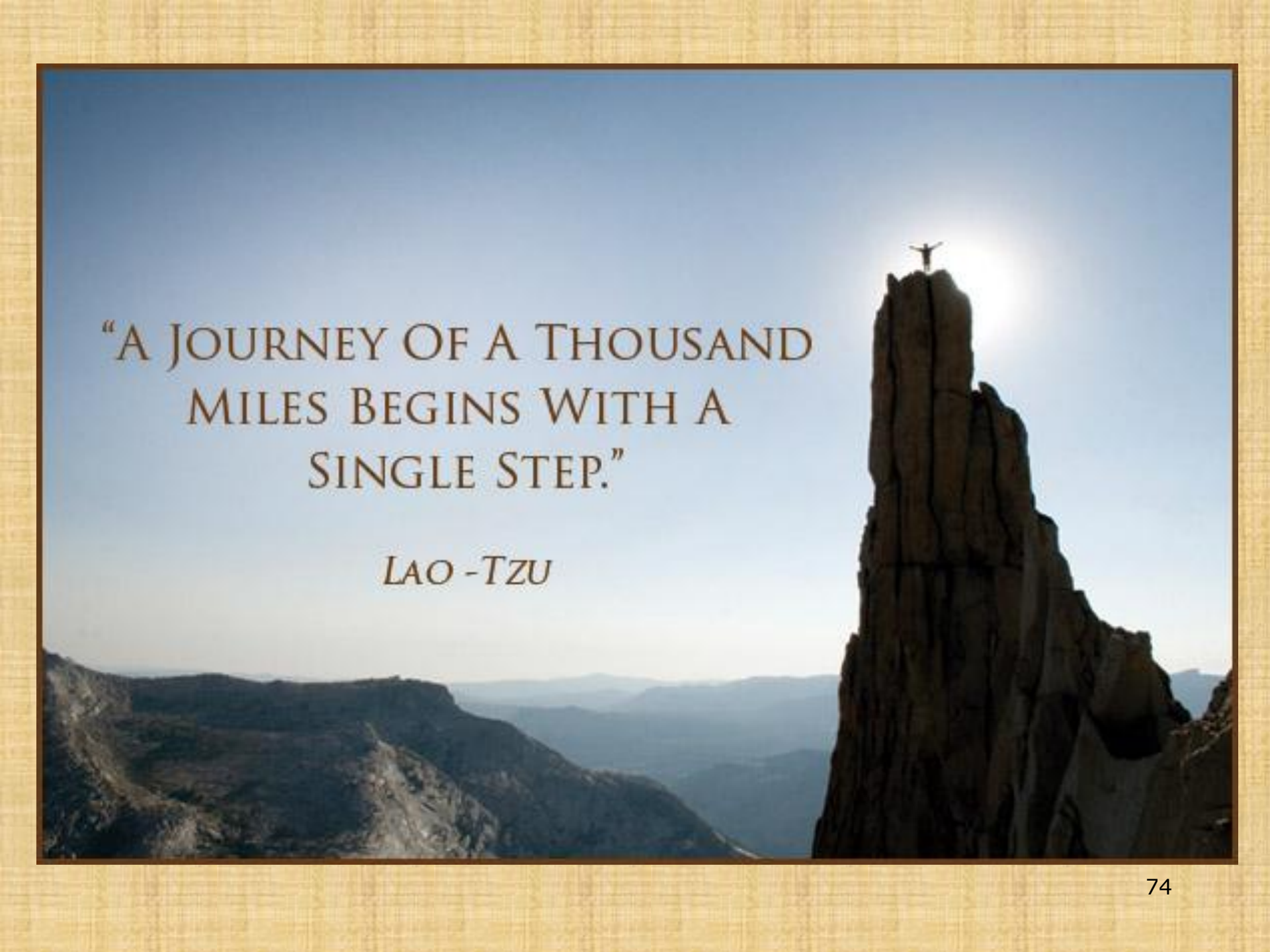
این برنامه تنها برای سیستم عامل اندروید طراحی شده است.







مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

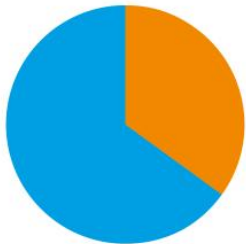


“A JOURNEY OF A THOUSAND  
MILES BEGINS WITH A  
SINGLE STEP.”

*LAO - TZU*

# How to Use Colours In Your Visual Social Media Strategy

## People Prefer Visuals



65%

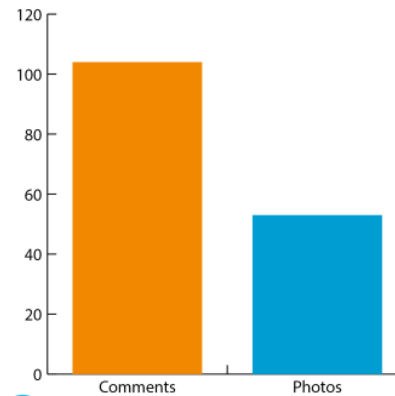
65% of people are visual learners.



92.6%

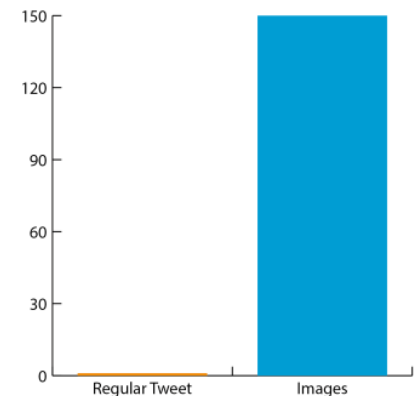
When making purchases 92.6% of people make decisions based on the visual factor.

## Visuals Dominate Social Media



53%

Photos on Facebook get 53% more 'Likes' and 104% more comments.



150%

Images on Twitter get 150% more retweets.

# The Influence of Colour



80%

Brand recognition increases by 80% with colour.



42%

Ads that are in colour get read up to 42% more frequently than the same ads in black and white.



Colour is the main reason for buying a product according to 85% of shoppers.

## How to Share the Right Colours on Social Media

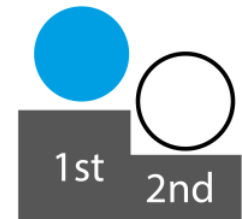
### By Region

The world's favourite colour is blue. 40% of people worldwide picked blue. The second favourite colour varies from country to country.

America's second favourite colour is Green.



In Portugal it is white.



Favourite colours will vary from one region to the other. Depending upon your target region whether it is a city or a country or a continent, pick its top favourite colours and use them.

## By Gender

Men and women prefer different colours, so depending upon your audience pick and share colours they like.

### Men's Favourite Colours

57% like blue

14% like green



9% like black



### Women's Favourite Colours

35% like blue

23% like purple



14% like green



## By Age

People at different ages prefer different colours. It also varies according to the gender. So choose the colours you share wisely.

### 0-18 Years



Boys prefer the colour green while girls prefer purple.

### 19-24 Years



Men prefer the colours green and blue whereas women prefer green.

### 25-69 Years



Both men and women prefer the colour blue.

### 70+ Years



Men prefer the colours red and blue while women prefer red.

## By Social Media

See what works on the specific social media you are using to reach your audience. Different colours drive more engagement on different networks. What works on Facebook might not work on Twitter and what works on Twitter might not work elsewhere.

### Pinterest

2x More Repins



Reddish orange images get 2 times more repins than blue ones.

3.25x More Repins

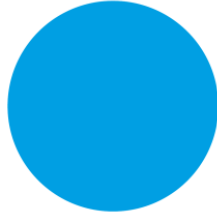


Images with multiple dominant colours get 3.25 times more repins than images with one dominant colour.

Vs

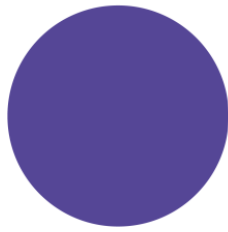
### Instagram

24% More Likes



Images with blue as the dominant colour generate 24% more likes than images that are primarily red.

17% More Likes



Images with one dominant colour receive 17% more likes than ones with multiple dominant colours.

## By Aim and Audience Preference

One of the most important factors to take into consideration while choosing colours is the aim. Audience preference plays an important role too. Focusing on these two factors will help you achieve the outcome you are looking for.

50% Off Today

Red is great for images that display sales, discounts and offers.



Pink would work great for images that target feminine audiences. It represents love and romance.

What's Your Favourite Ice Cream Flavour?



Blue is perfect for images targeting large audiences as it is liked by most people.

Look Into My Eyes



Orange represents excitement and warmth and therefore images with this colour can be used to gather attention.

The Perfect Gift



Black is great for representing images that stand for luxury.

Help Us Plant More Trees



Green represents nature and wealth. Green coloured images are perfect for audience that value ethics.



# The Most Popular Words on Social Media And How to Make the Most of them



## Facebook



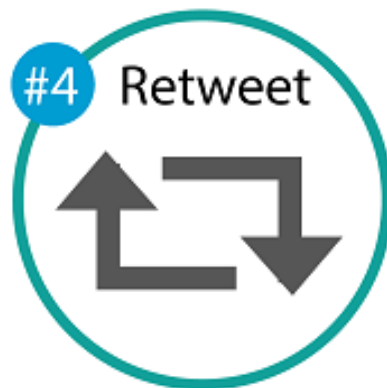
Most Shareable Words



# Twitter



Most Retweetable Words





# Pinterest



Most Pinned Words



# Tumblr

#1

Shinee

The name of a Korean Boy Band.

#2

OTP

Acronym for 'one true pairing'.

#3

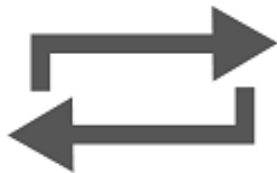
Video



## Most Noted Tags

#4

Reblog



#5

Gifs

It's pronounced as 'jif' not 'gif'.

# How to Make the Most of Popular Words

## Use as Hashtags



Use popular words as hashtags on Twitter and Pinterest and as tags on Tumblr to drive more engagement.

## Be Relevant



Relevance Score: 80%

Being relevant to the social media you are posting on works. The word Facebook is popular on Facebook and the words Twitter and Retweet are popular on Twitter.

## Optimise for search



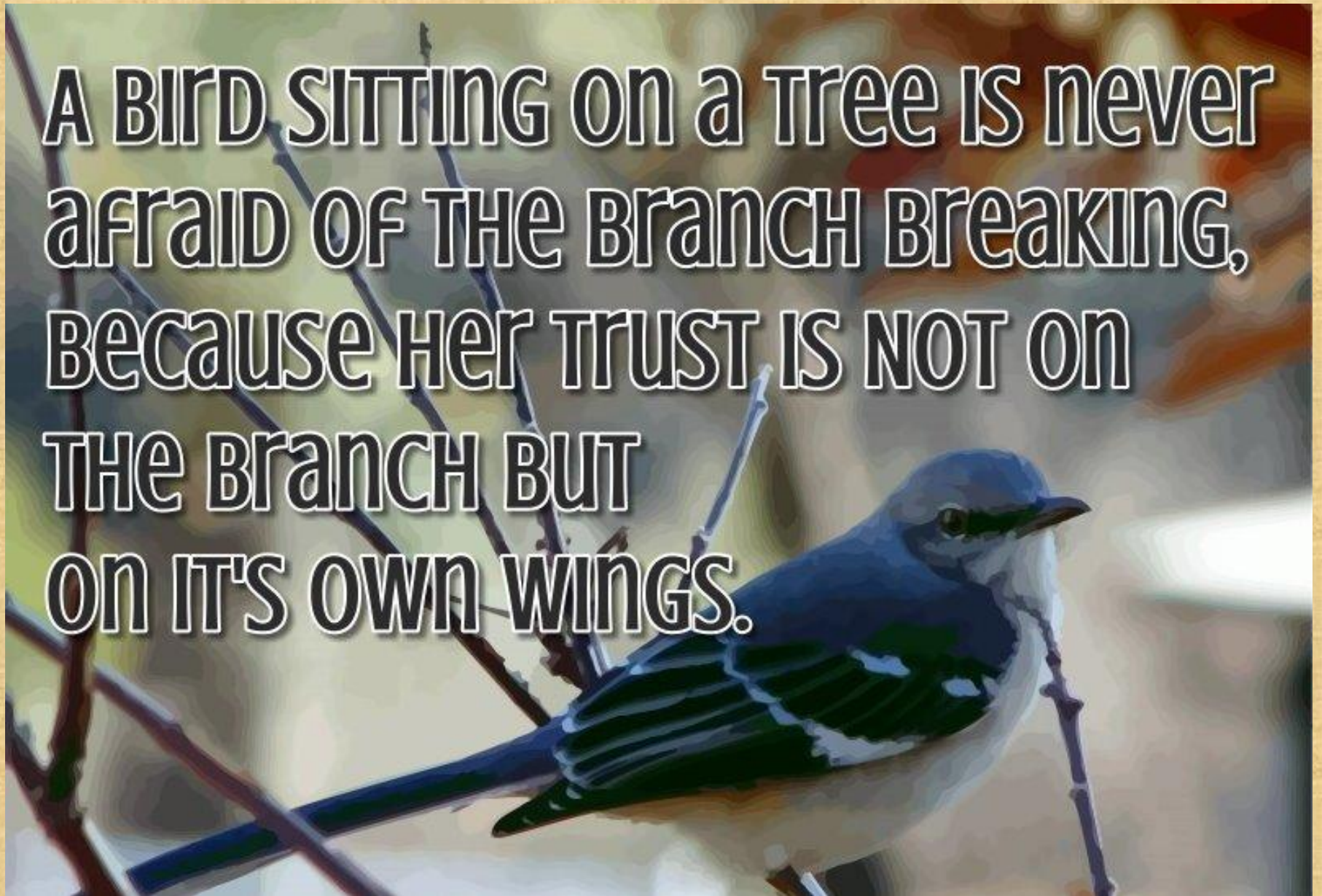
Optimise your posts for search by adding keywords. This will get them to appear higher in search results, thereby increasing exposure.

## Don't forget to be social



Don't overstuff your posts with popular words. Use them to create social messages as this the key to being successful on social media.

A BIRD SITTING ON A TREE IS NEVER  
AFRAID OF THE BRANCH BREAKING,  
BECAUSE HER TRUST IS NOT ON  
THE BRANCH BUT  
ON IT'S OWN WINGS.



## ۵ نکته بسیار مهم وبلاگ نویسی

### جهت رشد در رسانه های اجتماعی

#1

ایجاد محتوای با ارزش و به اشتراک گذاشتن آن در شبکه های اجتماعی



#2

وبلاگ و RSS روشی آسان برای به اشتراک گذاشتن در رسانه های اجتماعی برای خوانندگان



#3

استفاده از نظرات وبلاگ برای پیدا کردن افراد مربوطه برای پیگیری در شبکه های اجتماعی



#4

ترافیک وب و قرار گرفتن در معرض پروفایل های اجتماعی را افزایش میدهد



#5

به اشتراک گذاشتن تصاویر دوست داشتنی در وبلاگ و شبکه های اجتماعی جدید



...بطوری به محتوا ندارد بلکه

اساساً؛ این ربطی به محتوا ندارد بلکه درباره هویت؛ روابط و محتوا است - آرنیت سینگال؛ Google Fellow

## رهبری فکری

- بلاگ ها
- اینفوگراف ها
- پادکست ها
- گزارش های رسمی
- ای بوک ها
- مطالعات موردی
- راهنماها

## دهان به دهان

عامل اصلی در بیش از ۵۰ درصد تصمیمات برای خرید محتوای جالب جزو یکی از سه دلیل اصلی است که مردم برندها را در شبکه های اجتماعی دنبال می کنند.

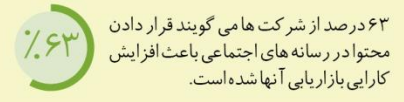


شش نفر از هر ۱۰ کاربر توئیتر و فیس بوک احتمالاً برندی را که دنبال می کنند، به دیگران توصیه می کنند.



## افزایش مشاهده پذیری

- ۵۵٪ بلاگ ها در سایت های هر شرکت باعث افزایش ۵۵ درصد بازدید کنندگان می شوند
- ۹۷٪ شرکت هایی که دارای بلاگ هستند ۹۷ درصد بیش از دیگران لینک درونی دریافت می کنند
- ۳۷٪ در صد بازاریاب ها می گویند بلاگ ها ارزشمندترین نوع محتوا برای بازاریابی هستند



تصمیمات خرید نابیر می گذارند

## چاپای محکم

- ۷۰٪ ۷۰ درصد از مصرف کنندگان آشنایی با شرکت را از طریق مقالات به آشنایی از طریق تبلیغات ترجیح می دهند
- ۶۰٪ ۶۰ درصد مصرف کنندگان بعد از خواندن محتوای در سایت یک شرکت احساس مثبت تری نسبت به آن پیدا می کنند

محتوای باکیفیت کانون  
یک رویکرد هدفمند و  
یکپارچه به بازاریابی  
است

\$

## دایره گسترده تر

بلاگ ها به سایت ها  
صفحات ایندکس شده و  
۴۳۴%

لینک های ایندکس شده بیشتری می دهند  
۹۷%

صفحات بیشتر + لینک های بیشتر = تکه بزرگ تری از  
پای آنلاین



## آیا بازاریابی محتوایی فروش را افزایش می دهد؟



محتوای رسانه های اجتماعی  
باعث افزایش فروش می شوند: ۶۱  
درصد از شرکت ها مشتری های  
خود را از طریق لینکدین، ۶۷ درصد  
از طریق فیس بوک و ۵۳ درصد از  
طریق توییتر پیدامی کنند.

۶۳%

۶۳ درصد از شرکت ها می گویند قرار دادن  
محتوا در رسانه های اجتماعی باعث افزایش  
کارایی بازاریابی آنها شده است.

## افزایش درآمد



از هر چهار بازاریاب سه نفر از آنها معتقدند که محتوای  
مجاب کننده موتور حرکت تبلیغات رسانه های اجتماعی  
موفق است.

۶۷ درصد کاربران توییتر از برندی که دنبال می  
کنند، خرید می کنند

۶۳ بلاگ ها ۶۳ درصد بیشتر از نشریات بر  
تصمیمات خرید تاثیر می گذارند

## جا پای محکم

۷۰ درصد از مصرف کنندگان آشنایی با  
شرکت را از طریق مقالات به آشنایی از طریق  
تبلیغات ترجیح می دهند

۶۰ درصد مصرف کنندگان بعد از خواندن  
محتویات در سایت یک شرکت احساس  
مثبت تری نسبت به آن پیدامی کنند

---

ویزگی ها تخصصی

یک کارتننار موفق بازاریابی دیجیتال

مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا

[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)



# حلال مشکلات



وقتی چیزی به درستی کار نمی کند بازاریاب باید بداند که چگونه آن را تعمیر کند و یا حداقل کسانی را برای این کار بشناسد. یک بازاریاب دیجیتالی باید توانایی ارتقاء تدریجی مناطق مختلف یک کمپین را داشته باشد، پیشنهادات ارائه دهد و قابلیت تغییر اطلاعات اصلی را داشته باشد.

## متفکر خلاق



یک بازاریاب بزرگ توانایی اندیشیدن دارد. اینترنت پرشده از محتواهای مختلف، پس باید توانایی خاص بودن در میان رقبا را داشته باشد، در واقع یک بازاریاب کار بلد میتواند روش بازاریابی شما را بصورت خلاقانه ای یک قدم جلوتر ببرد.

# شنونده بزرگ

اکثر بازاریابان مدعی هستند که این توانایی را دارند. اما هر دارنده ی کسب و کاری چیزی منحصر بفرد برای ارائه دارد. یک بازاریاب حرفه ای به اندازه ی کافی در شنودگی فروتن است و به هنگام نیاز به بقیه هم تیمی ها کمک می رساند.



# شور و علاقه در یادگیری



یادگیری با شور و علاقه می تواند به بازاریابان در درک قسمت های مختلف یک سایت کمک شایانی کند حتی در چگونگی کارکرد بازاریابی اینترنتی که به آن ها در برقراری رابطه ای موفق با کمپین های مختلف با سطح های مختلف کمک می کند. نیز می تواند کمک شایانی کند.



## باتجربه بودن

بازاریابان باتجربه زمان حال و آینده  
را درک می کنند. در واقع آن ها  
در گذشته هم کمپین های موفق  
و ناموفق را داشته اند، پس  
می توانند موفقیت واقعی را  
تشخیص دهند.



# رقیب متخصص



رقابت خود را فراموش نکنید!

بازاریابان موفق همیشه رقبایشان را برای

پی بردن به سطح کمپین شما زیر نظر می گیرند.

## چند کاره



یک بازاریاب متخصص باید توانایی چندکاره بودن را داشته باشد. اینترنت همیشه در حال تغییر است، پس شما به کسی احتیاج دارید که بتواند سایت و بازاریابی شما را با داشتن مهارت کافی در استفاده از ابزارها و سیستم های مختلف اداره کند.

مدرس: مهندس ساسان جعفرنیا  
[www.timetochange.ir](http://www.timetochange.ir)

