

بازاریابی رسانه‌های اجتماعی



# Social Media Marketing

# بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

بازاریابی شبکه اجتماعی **Social Media Marketing** 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 بر رنکینگ وب سایت شما در موتورهای جستجو تاثیر گذار شبکه‌ها 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.

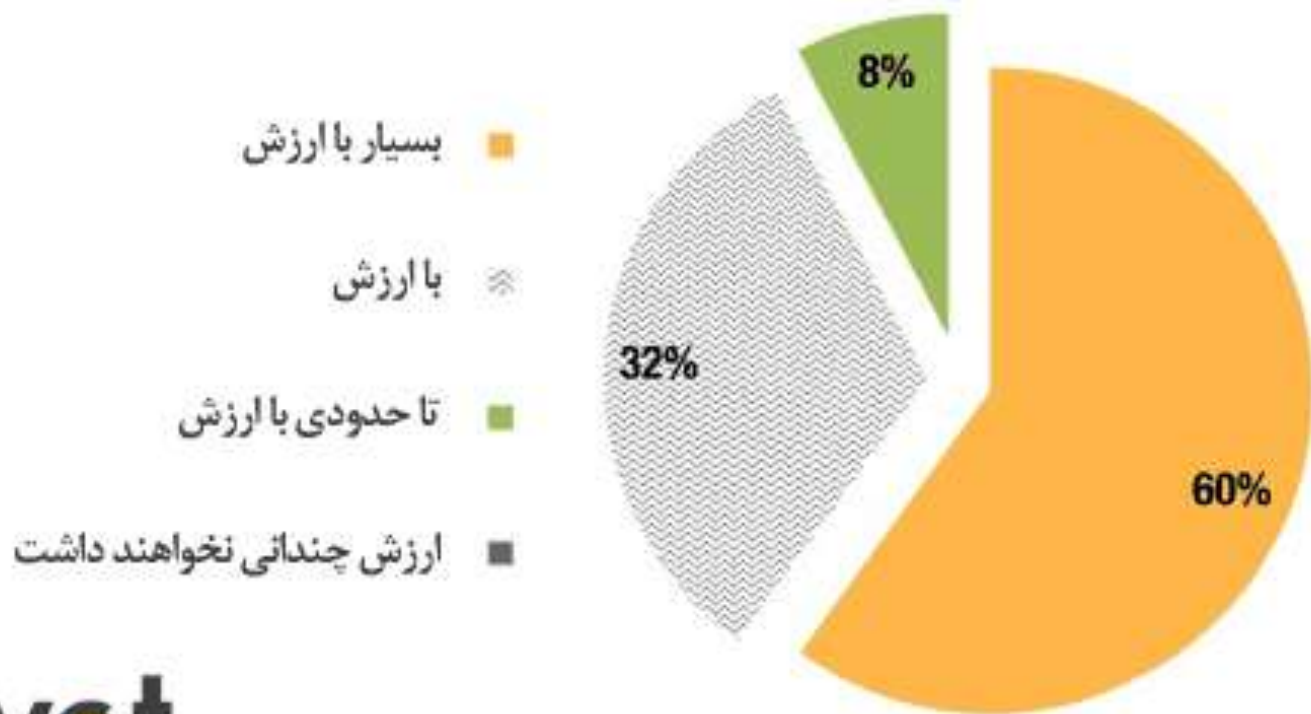
کاربران در این شبکهها عقاید متفاوتی دارند و هر مطلبی را به اشتراک نمی گذارند.

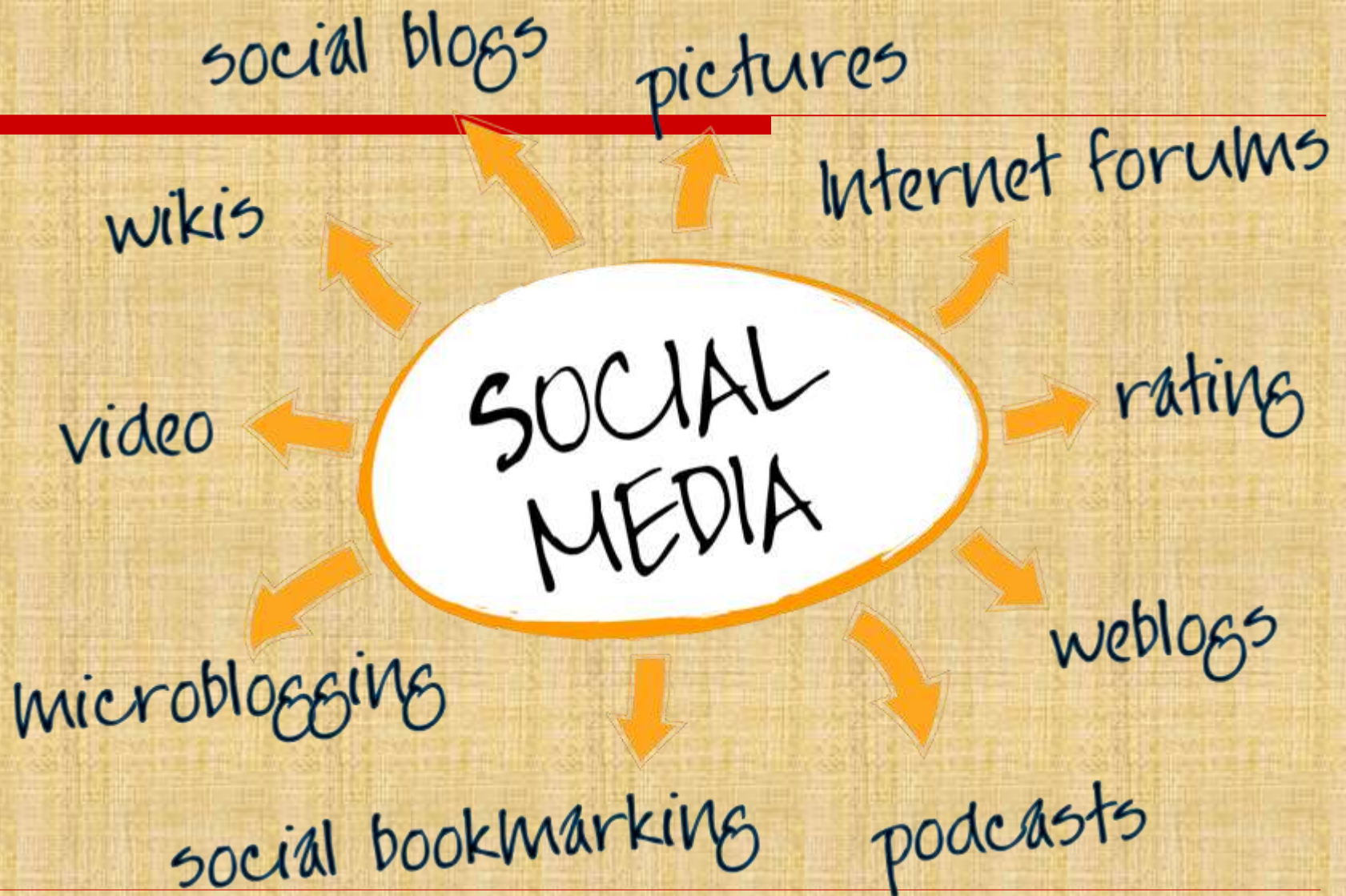
اکثر مطالبی که در این شبکه به اشتراک می گذارید مطالعه نمی شود. برای فعالیتهای تخصصی، مخاطبان شما بندرت به پروفایل خود در این شبکه ها سر بزنند.



## 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؟







# 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](#)



### Make your profile stand out with a custom background

Try an image that represents your school, profession, or cause you care about.  
Recommended size: at least 1400 x 425 pixels ⓘ



## sasan jafarnia

e marketing at eLearning Center of Iran TVTO  
Iran | Design

Current eLearning Center of Iran TVTO  
Previous sabziran agriculture institute  
Education emamreza

Complete your profile

Edit ▾

81  
connections

[ir.linkedin.com/pub/sasan-jafarnia/75/754/762/](https://www.linkedin.com/pub/sasan-jafarnia/75/754/762/)

Contact Info

### Background



Experience

#### e marketing

eLearning Center of Iran TVTO



### People You May Know



Ali M <sup>2nd</sup>  
mechanical designer  
Connect • 2



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.

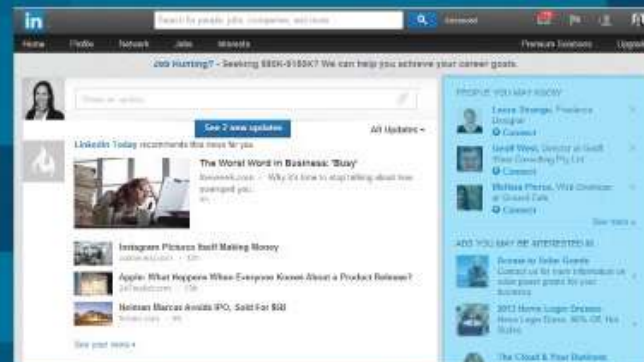


- 1 Click **Accept**.
- 2 Click on the **Send a message** link.
- 3 Write your message (change the subject if you wish).
- 4 Click **Send Message**.

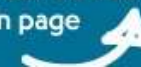
## 1 Minute

### 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.



# 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?





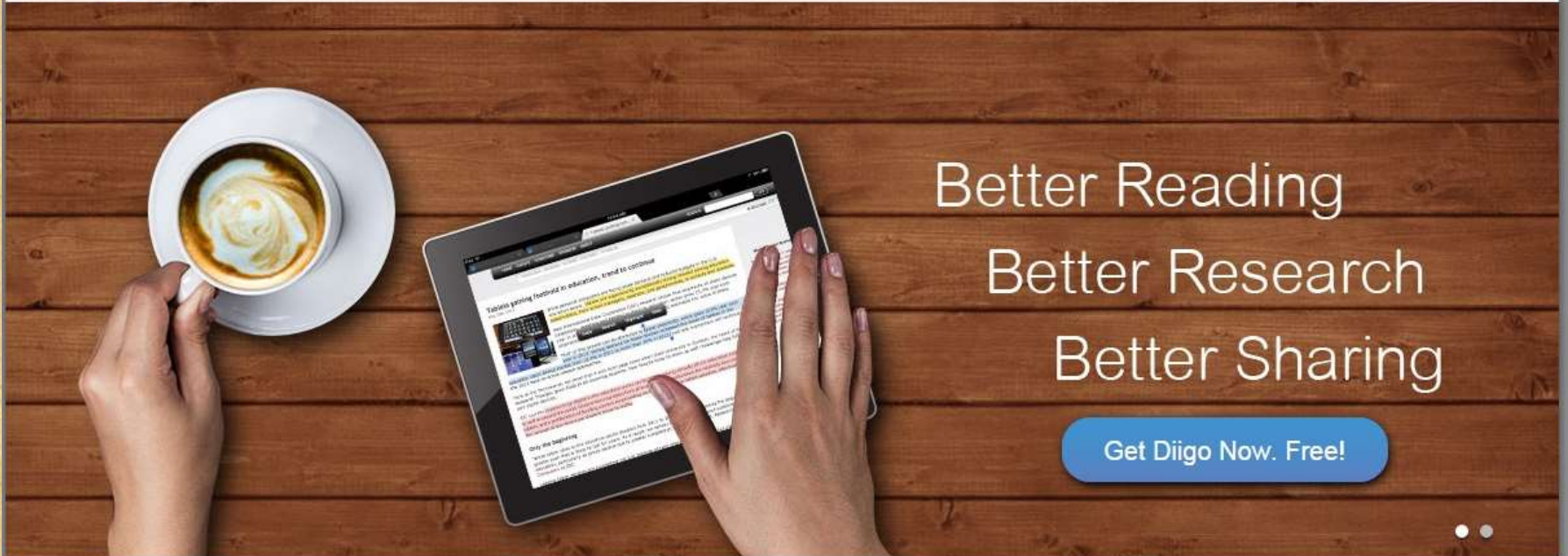
- اینستاگرام در دسته شبکه‌های تصویری قرار دارد.
  - کارکردن با آن بسیار ساده است و به سرعت در حال رشد است.
  - بیش از یک میلیارد کاربر در دنیا وجود دارد
-



## اگر تصمیم دارید برای کسب و کار خود از اینستاگرام استفاده کنید:

- هر روز حداقل یک پست بارگذاری کنید.
- از هشتگ‌های مناسب در توضیحات (کپشن) پست‌های خود استفاده کنید. (5 تا 7 هشتگ)
- #سایت #طراحی\_سایت #طراحی\_سایت\_آموزشی shadow ban
- روزانه ۱۰ فرد جدید را فالو کنید. کاربران پیج مشابه پیج هستند.
- روزانه حداقل برای ۵ پست از افراد دارای فعالیت مشابه خود در اینستاگرام کامنت بگذارید.
- روزانه بین ۲۰ تا ۳۰ پست از افراد دارای فعالیت مشابه را لایک کنید. FLC
- حتما لوکیشن عکس‌های خود را تگ کنید.
- عکس‌های اینستاگرام خود را حتما در پلت‌فرم‌های دیگر نیز استفاده کنید
- و به اینستاگرام لینک دهید. (در بیواز لینک)
- استوری استفاده شود (روزی 5 الی 10 استوری)- 10K+بیزینس = لینک در استوری

**CALL TO ACTION ?**



Better Reading  
Better Research  
Better Sharing

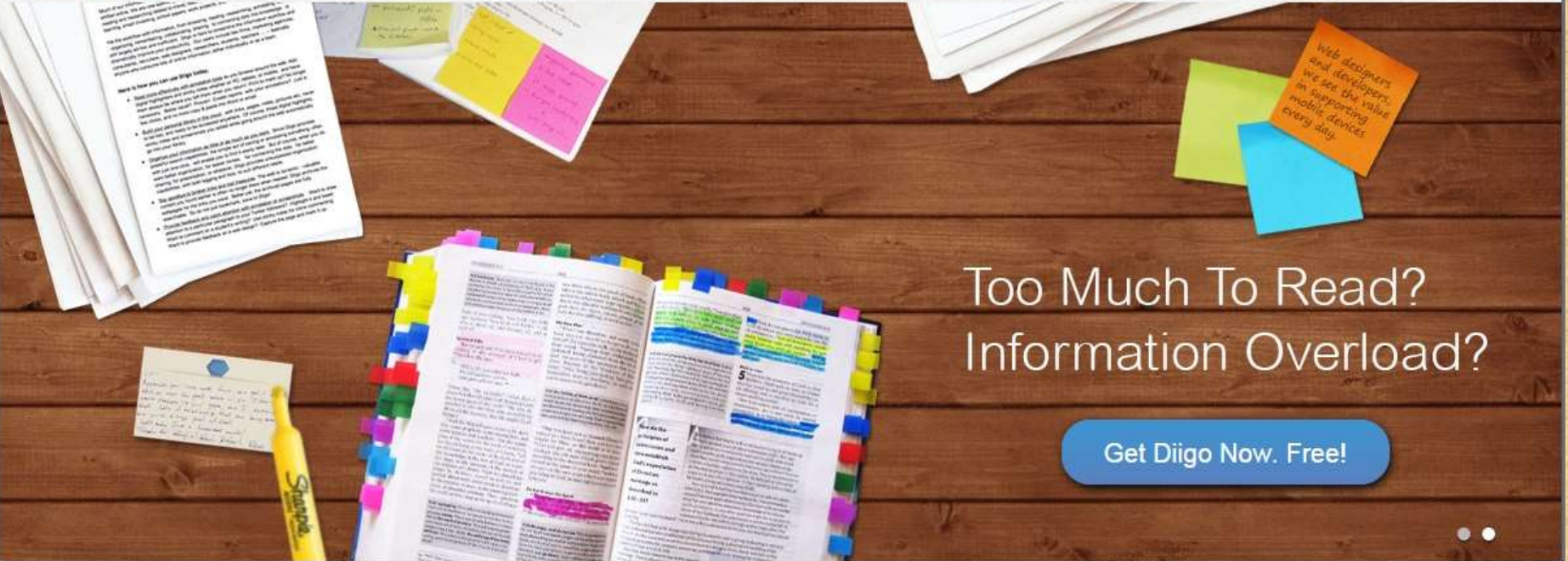
[Get Diigo Now. Free!](#)

Diigo is a *multi-tool* for knowledge management



# WWW.DIIGO.COM





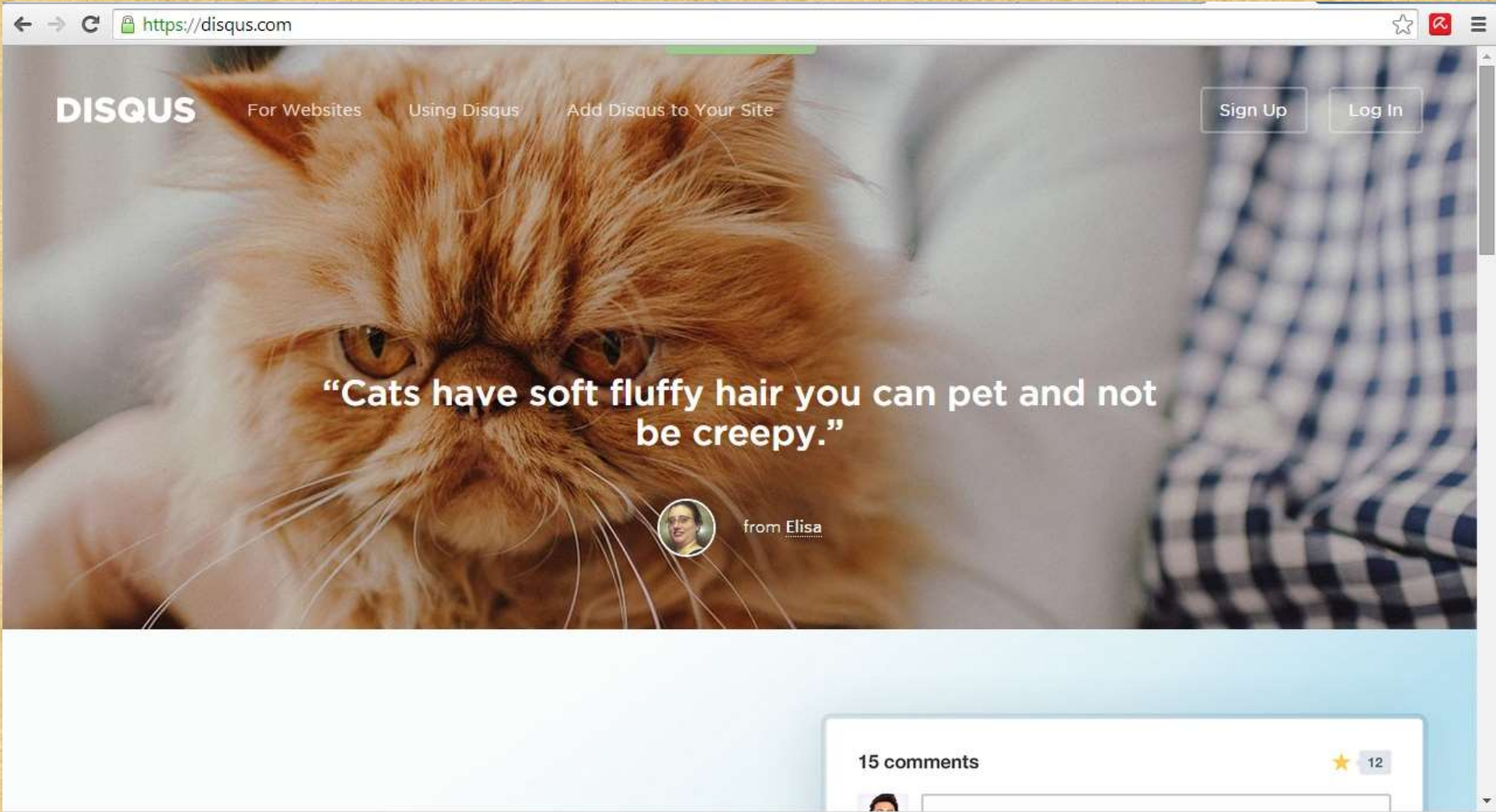
# Too Much To Read? Information Overload?

Get Diigo Now. Free!

Diigo is a *multi-tool* for knowledge management







**WWW.DISQUS.COM**

www.slideshare.net

slideshare Explore Search Upload


How to create 21 Coolest Social Media that rock Gadgets 7 TIPS TO Beautiful for Business

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


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



SurveyMonkey  
What Holiday Shoppers Want Today

1 083 views

**10 Things that only existed in Sci-fi Movies**



CREAX  
10 Things That Only Existed in Sci...

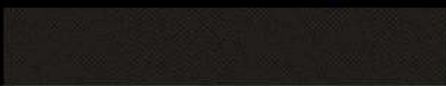
1 283 views

**WWW.SLIDESHARE.NET**





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  
I WILL

# شبکه های اجتماعی معروف

فیسبوک: پر طرفدارترین شبکه اجتماعی جهان می باشد که حدود دو 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.



میکرو بلاگ؟

---

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



لینکدین: 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 و B2C

---

## 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



سعی کنید در تمام رسانه‌ها نامی یکسان انتخاب کنید. مثلا اگر نام برند شما کاله است، بهتر است در رسانه‌هایی مانند اینستاگرام، فیس‌بوک، گوگل پلاس، لینکدین و تلگرام از نامی یکسان استفاده کنید. برای چک کردن خالی بودن نام در رسانه‌های اجتماعی از سایت **namechk.com** استفاده کنید.

The screenshot shows the Namechk website interface. At the top, there is a search bar with the text "Find an available username. Search here." and a search icon. Below the search bar, there are two buttons: "Donate PayPal" and "Donate Bitcoins". The main content is divided into two sections: "Domains" and "Usernames".

































































































**Domains:** A grid of domain extensions is displayed, including .com, .net, .org, .co, .biz, .io, .at, .us, .me, .co.uk, .eu, .info, .xyz, .ca, .be, .it, .am, .so, .tv, .la, .fr, .li, .ch, .ms, .jp, .name, .pro, .work, .social, .guru, .ninja, .bar, .auto, .place, .club, and a green button with a plus sign. Below the grid, there is a note: "Click an **available** domain to purchase it. Click an **unavailable** domain to make an offer for it."

**Usernames:** A grid of social media and platform icons is displayed, including Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, Blogger, GooglePlus, Twitch, eBay, Wordpress, Pinterest, Yelp, Slack, GitHub, Basecamp, Tumblr, Flickr, Pandora, ProductHunt, Steam, MySpace, Foursquare, OkCupid, Vimeo, Ustream, Etsy, SoundCloud, BitBucket, Meetup, CashMe, Dailymotion, About me, Disqus, Medium, Behance, Photobucket, Bitly, Cafe Mom, Coderwall, Fanpop, deviantART, Good Reads, Instagram, Keybase, Kongregate, LiveJournal, StumbleUpon, and AngelList. The bottom row shows various other icons including OS, a skull, a star, a square, a heart, a circle with a dot, a person, a smiley face, a letter F, a letter W, and a letter K.

# Need a logo? Namechk recommends Logojoy

## Username

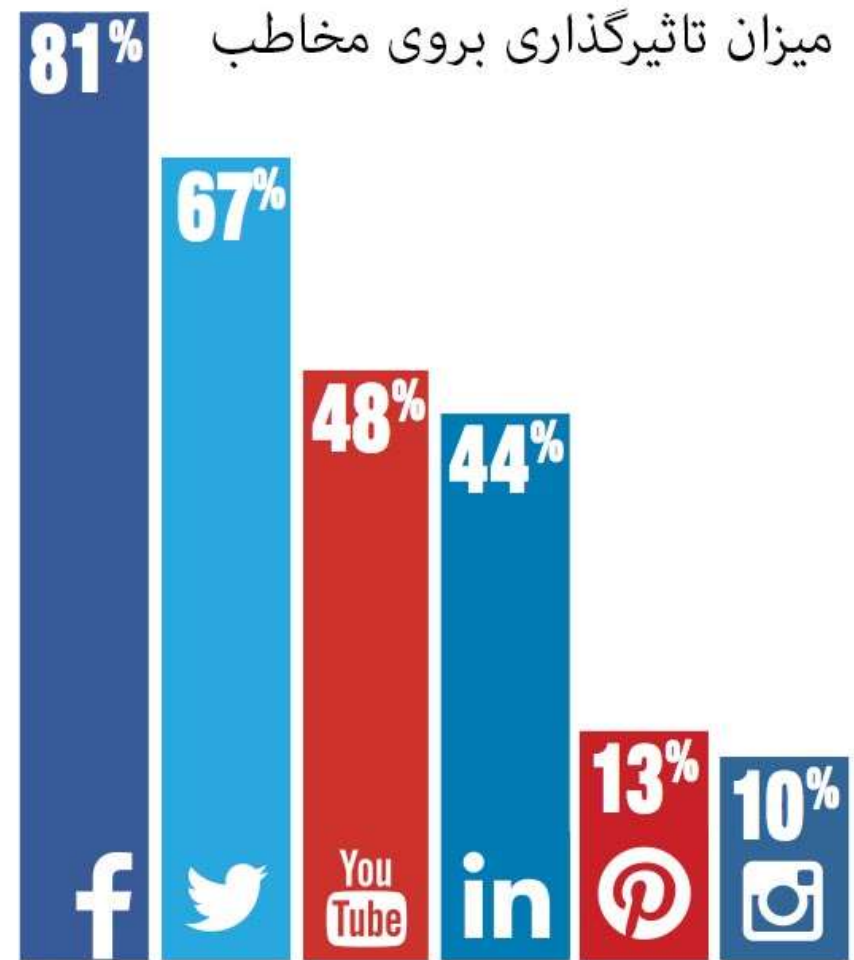
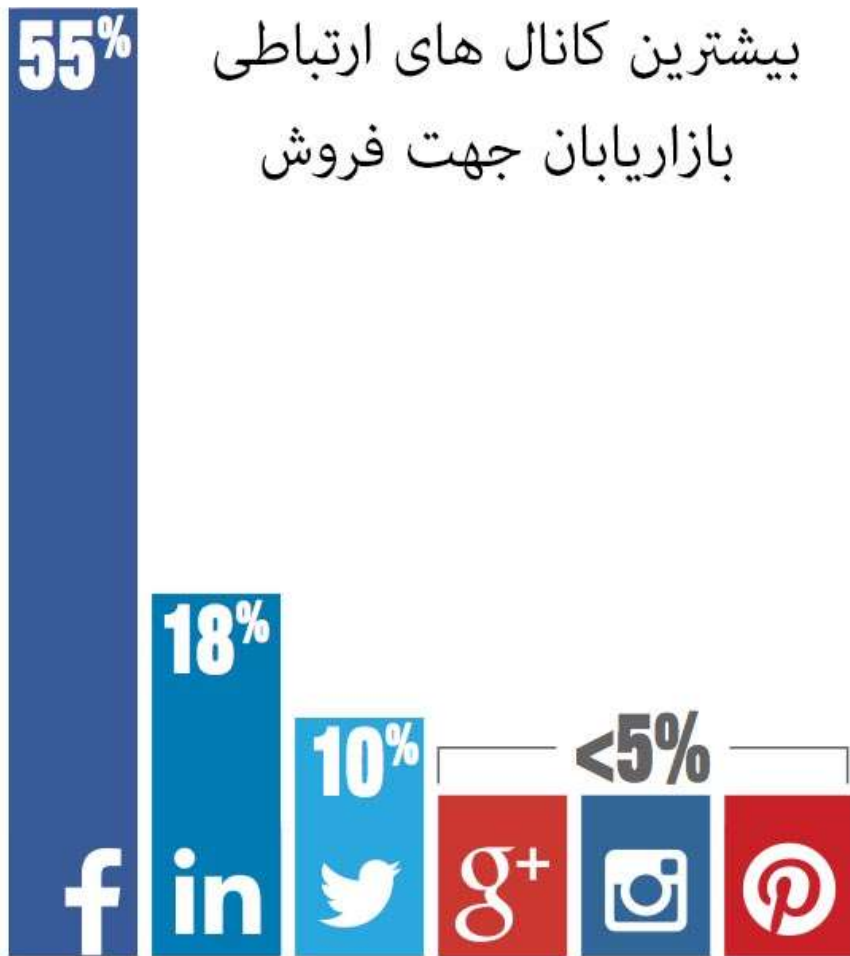
[Download Results](#)

 Facebook	 YouTube	 Twitter	 Instagram	 Blogger	 GooglePlus	 Twitch	 Reddit	 Ebay	 Wordpress	 Pinterest	 Yelp
 Slack	 Github	 Basecamp	 Tumblr	 Flickr	 Pandora	 Product Hunt	 Steam	 MySpace	 Foursquare	 OkCupid	 Vimeo
 UStream	 Etsy	 SoundCloud	 BitBucket	 Meetup	 CashMe	 DailyMotion	 About.me	 Disqus	 Medium	 Behance	 Photobucket
 Bit.ly	 Cafe Mom	 Coderwall	 Fanpop	 deviantART	 Good Reads	 Instagram	 Keybase	 Kongregate	 LiveJournal	 StumbleUpon	 Angellist
 last.fm	 Slideshare	 Tripit	 Fotolog	 Vine	 Foodspotting	 Dribbble	 Imgur	 Tracky	 Flipboard	 Vk	 Kik
 Codecademy	 Roblox	 Gravatar	 Trip	 Pastebin	 Coinbase	 blip.fm	 Wikipedia	 Ello	 StreamMe	 IFTTT	 Webcred.it
 CodeMentor	 Soup.io	 Fiverr	 Trakt	 Hackernews	 500px	 Spotify	 Plenty Of Fish	 Houzz	 Contently	 BuzzFeed	 TripAdvisor
 HubPages	 S.	 V	 Canva	 Creative Market	 Bandcamp	 Wikia	 ReverbNation	 PayPal	 Waitpad	 Designspiration	 ColourLovers

<https://basecamp.com>

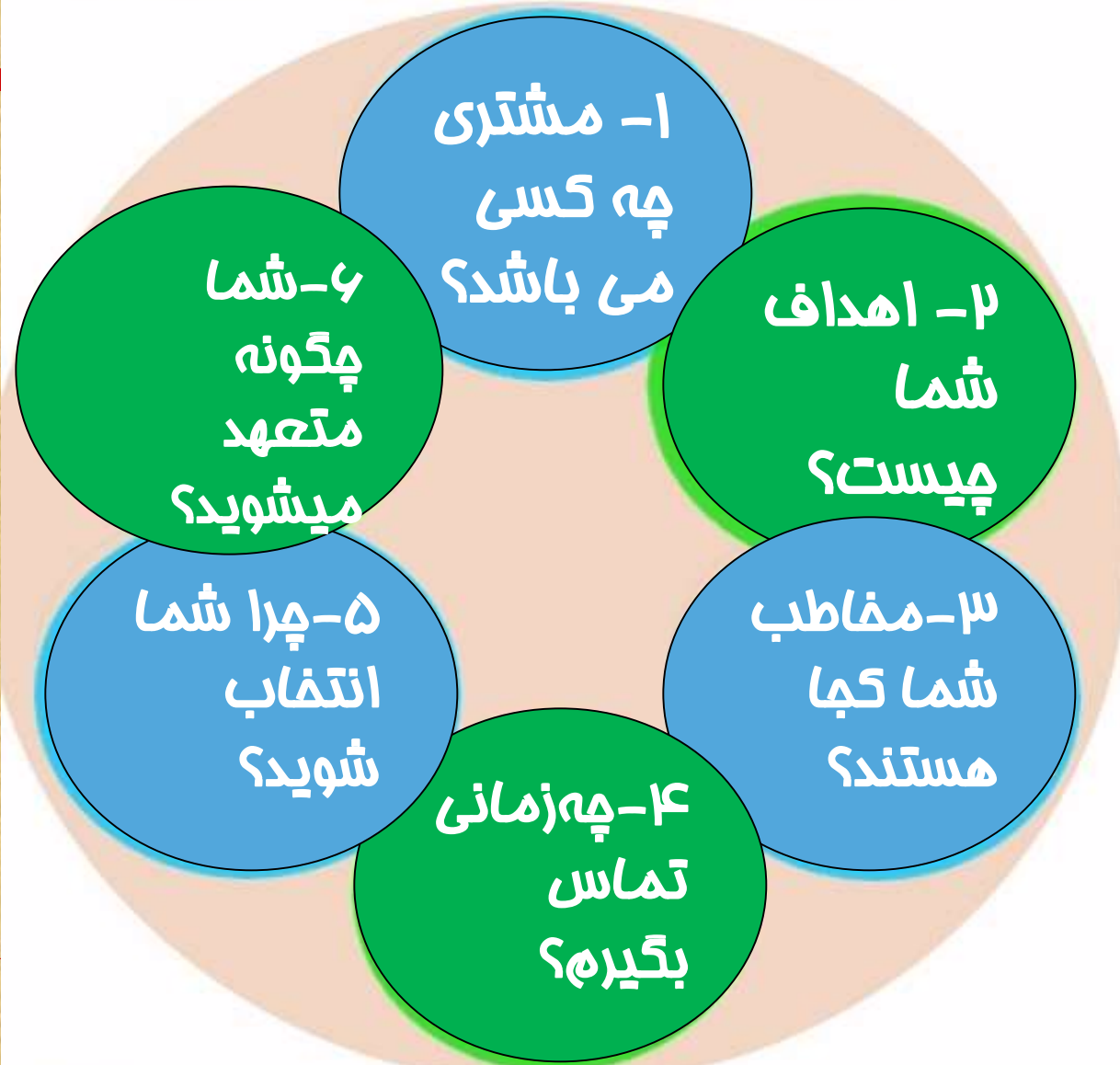


# ارزش بالای پلت فرم های اجتماعی در بازاریابی کسب و کارهای کوچک





# 6 Elements of Social Media Strategy





You can do whatever you want,

**IF YOU TRY!**

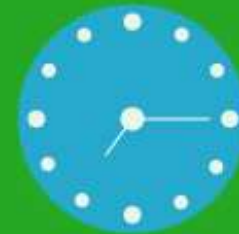


-Jackie



# Best Times to Post on Social Media

00:00



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

Facebook: 

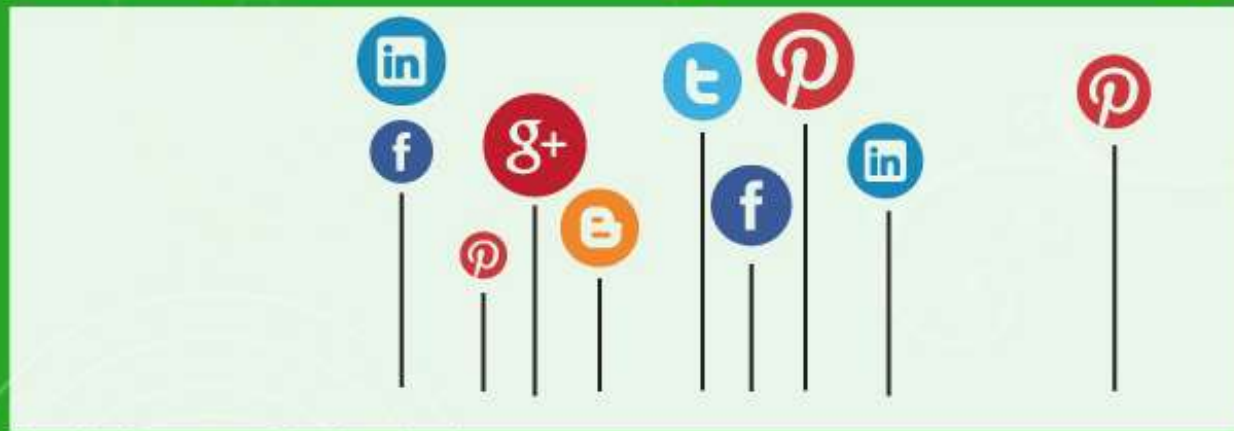
Twitter: 

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



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



## 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 200 400 600 800 1000 12pm 200 400 600 800 1000 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	Activity Level
12am	Low
2:00	Low
4:00	Low
6:00	Low
8:00	Medium
10:00	High
12pm	Medium
2:00	Medium-Low
4:00	Low
6:00	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 200 400 600 800 1000 12pm 200 400 600 800 1000 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 & 8-11pm  
worst times: 5-7pm, 1-7am



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 weathered, dark metal padlock attached to a wooden door. The door is made of vertical wooden planks, and the padlock is secured to a metal latch. The background shows the texture of the wood and the grain of the door.

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

*~ Chinese Proverb*



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
- Promotional
- Fun & interesting
- 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 leader 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



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 clear blue sky with a few wispy clouds. Below the sky, there is a rocky beach with some sparse vegetation, and in the distance, there are rolling hills or dunes under a bright sky. The overall mood is one of joy and freedom.

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





## 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 اندورید 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

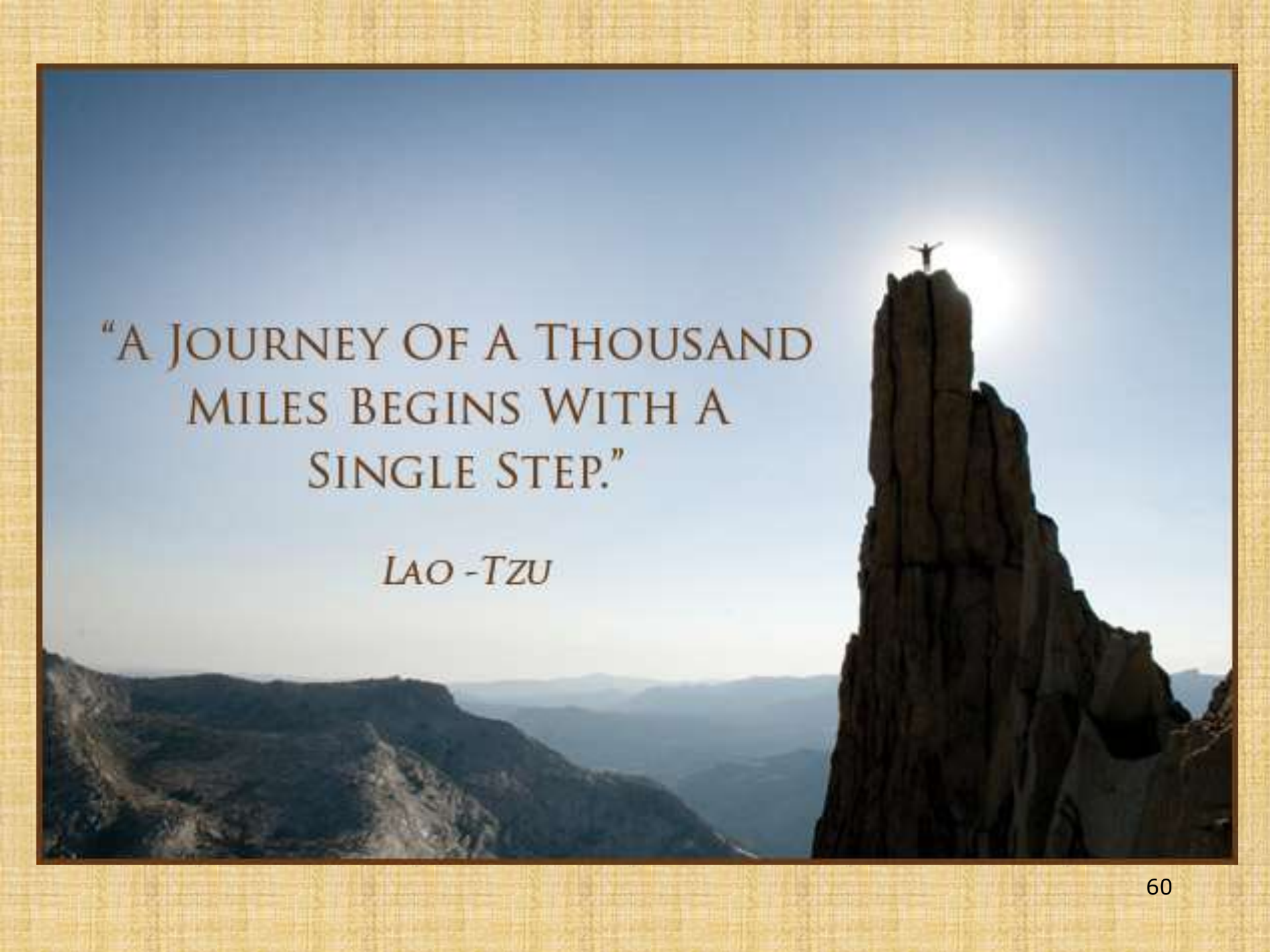
گاهی ترکیب چند عکس مختلف بهتر از یک عکس ساده می تواند یک داستان را بیان کند. با استفاده از این برنامه چند عکس را در قالب یک عکس با یکدیگر ادغام کنید و سپس آن را به اشتراک بگذارید.

این برنامه تنها برای سیستم عامل اندروید طراحی شده است.









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

*LAO - TZU*

**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.**



---

ویزگی ہا نتخصینے

یک کارتننار موفق بازاریاہے دیجینار



# 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.