



# پلنر

## کمپین فروش

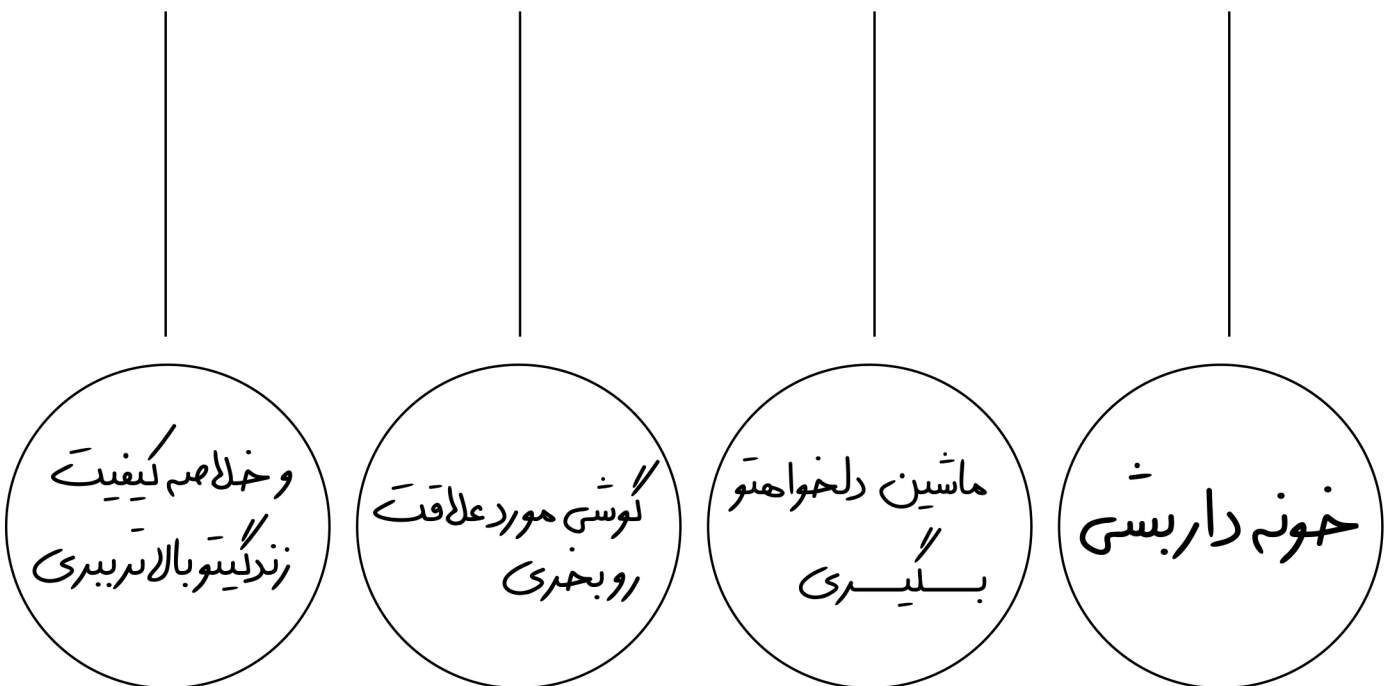
SALES CAMPAIGN  
P L A N N E R

*Parisa*  
AFSHARI

## کمپین فروش چیست به زبان آدمیزاد!

اینکه در مدت زمان ، فروش خوبی رو تجربه کنی و درآمد خوبی داشته باشی  
حال میره نه؟ :

## کمپین فروش همونیه که میتونی باهاش



# اطلاعات محرمانه خودم!



پیجی که میخوام براش کمپین بزارم

تعداد فالوور:

---

ویو استوری:

قیمت محصول / آموزش / خدمات من:

خیر ☐

بله ☐

قبلا کمپین گذاشتم یا نه؟

تعداد / مبلغی که کمپین قبلی فروش داشتم؟

---

چقدر قراره تبلیغات کنم؟

---

تارگتی که میخوام این کمپین بزنم؟

# هدف گذاری های من



خونه

ماشین

گوشی

....

....

....

مالی

سفر

رستوران و کافه

....

....

تفریح

کمک به دیگران:

خوشحال کردن خانواده و دوستان:

تبلیغات

خرید تجهیزات

خرید محصول جدید / ضبط دوره با کیفیت بالا

کار



## قراره با هم بترکونیم، تو فقط انجام بده

قراره ۲۱ روز محتوای خفن استوری بهتون بدم که تضمینی قبلا اجرا شده و برای پیج هایی که محصولات دارن و خدمات ارائه میدن یا فروش دوره های آموزشی دارن مناسبه!  
اما یک شرط داره! این کتابچه حاصل زحمات و تجربه های چندین ساله منه و محتوایش فوق محرمانه است!

پس باید ۲ تا قول بهم بدی:

این کتابچه رو در اختیار دیگران که برای شرکت در دوره و آموزش دیدن اقدام نکنن کردن نزار!

۱

موبه مو استوری های ۲۱ روز رو اجرا کن تا پیجت آماده بشه برای یک هفته عجیب و غریب پولساز نیاز سازی و کمپین فروش

۲

# مقدمه

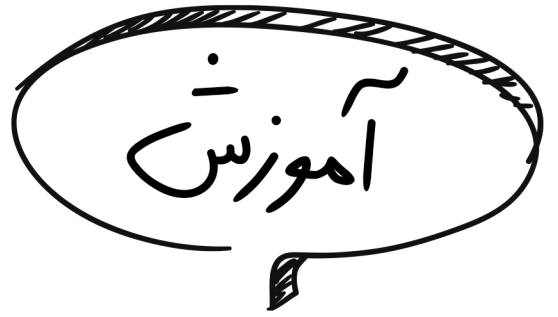
## بیا همین اول کار سنگ هامون رو وا بکنیم!

### بایدهای استوری

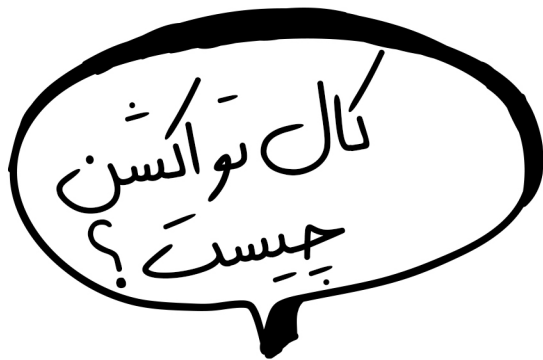
- ابعاد استوری ۹ در ۱۶ باشد
- عکس و ویدیوی با کیفیت استفاده کنید
- از استیکرهای تعاملی در استوری استفاده شود
- روی استوری های ویدیویی حتما جملات مهم رو به صورت متن بنویسید
- استوری ها به صورت رشته استوری و دنباله دار نوشته بشن
- توی استوری خودمونی صحبت کنید تا مخاطب با شما ارتباط بگیره
- ترکیب رنگ عکس و نوشته ها را در استوری رعایت کنید
- بزرگ و خوانا روی استوری هاتون بنویسید
- از ترکیب هم عکس و هم ویدیو برای استوری های هر روزتون استفاده کنید
- در ساعتی که مخاطب بیشتر در پیچ شما فعال است استوری بزارید
- بک گراند استوری ها را طوری انتخاب کنید که نوشته ها خوانا باشد
- نوشته های استوری باید پایین عکس و ویدیو نوشته شود

### نبایدهای استوری

- تعداد جملات هر استوری نباید زیاد باشد
- بالحن خشک و رسمی در استوری صحبت نکنید
- موقع نوشتن روی استوری دقت کنید نباید از کادر خارج شوید یا در قسمتی که ریبلائی هست چیزی نوشته باشید
- استوری های غیر مرتبط به محتوای صفحه تون نزارید
- همه استوری ها و پشت هم به صورت ویدیویی نزارید چون ممکنه ویدیو ها سخت برای مخاطب باشن
- از پراکنده نوشتن و شلوغ کردن یک استوری پرهیز کنید
- عکس و ویدیوی بی کیفیت در استوری باعث میشه مخاطب استوری ها رو دنبال نکنه پس به هیچ عنوان عکس بی کیفیت استفاده نکنید
- از استفاده کردن از ایموجی های نامتناسب با فضا و محتوای پیچ پرهیز کنید



بیشترین فروش شما از طریق **استوری های که میگذارید** اتفاق می افتد پس حتما برای استوری های پیچ برنامه محتوایی مناسب داشته باشید



استوری آخر هر روز باید نتیجه گیری از استوری های قبل باشد و مخاطب را به **سمت خرید یا استفاده از محصول یا خدمات شما ببرد**؛ کال تو اکشن به معنای **دعوت به اقدام** است و باید در استوری از مخاطب بخواهید که کاری در راستای خرید از شما یا استفاده از خدمات شما انجام دهد

در استوری اول از راه های مختلف از مخاطب تعامل بگیرید؛ میتونید یک سوال راحت پرسید و بگید که رپیلای بزنن یا استوری معمایی بزارید چون هر چقدر **ویو استوری اول بالاتر باشد** ویو استوری کل روز بیشتر خواهد بود **استوری به معنای داستان است**، پس شما هم در استوری هاتون باید مخاطب رو سرگرم کنید.

از معماهای تصویری تعاملی در استوری هاتون استفاده کنید **منبع این معماها** در پینل کاربری تون در سایت قرار داده شده است

## محصولت به درد چه کسانی میخوره

۱

عکس از محصول یا خدماتت باشه  
بنویس فکر میکنی این محصول به در این افراد میخوره یا نه

۲

بگو که امروز میخوایم بگیریم آموزش و محصول ما به درد کیا میخوره و  
به درد کیا نمیخوره.

۳

بچه های مجموعه ما تا الان منافع شمارو اولویت قرار داده و به کسی که  
محصول ما به دردش نخوره به هیچ عنوان توصیه نمکنیم که محصول رو تهیه کنه  
چون برامون مهمه حتما نتیجه بگیرید.

۴

موردی بنویس محصولت به درد کیا میخوره

موردی بنویس که محصولت به درد کی نمیخوره  
مثال

۵

کراتین مو به درد کسایی میخوره که :  
شاغل هستن  
موهاشونو رنگ نکردن  
و اونایی که موهاشونو رنگ کردن  
به درد شون نمیخوره و بهتره از پروتئین استفاده کنید

۶

کال تو اکشن به محصول و خدمات خودت (راستی ما این محصول رو قراره موجود کنیم یا این لاین  
پروتئین تراپی رو داریم)

باید به مخاطب نشون بدیم که مخاطب برامون با ارزشه و  
و ما قبل فروش محصول یا خدماتمون بهشون مشاوره  
میدیم تا مطمئن بشیم براشون کاربردی هست یا نه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## ویژگی‌های محصولت چیه؟

۱

مثال عکس چای و قهوه میذاری  
بنویس شما طرفدار کدوم یکی هستین

۲

محصولت رو معرفی کن  
استوری‌های بعد ۵ تا استوری:  
کف دستت به سمت دوربین باشه  
روی هر انگشت یک مورد از ویژگی‌های محصولت رو بنویس  
(هر استوری اسکرین استوری قبل باشه و یک مورد اضافه بشه)

۳

یه نظر کاربر بذار که تایید میکنه ویژگی‌هایی که توی استوری‌های قبل گفتی رو  
مثال:  
معرفی دستگاه اسپرسوساز خونگی تون رو انجام بده

مخاطب تمام و کامل با محصول و خدماتت  
آشنا بشه و بشناسدش

هدف از  
استوری‌های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری‌ها رو اجرا کردم

☐ استوری‌ها رو اجرا نکردم



## مزیت های محصولت چیه؟

## معمایی بذار

۱

بنویس تا حالا شده (.....) داخل پرانتز رو با مزیتی که شما دارید

ولی بقیه رقبا ندارند پرکن

۲

مثال تا حالا شده بخوای بری سفر ولی نتونی بلیط قیمت مناسب پیدا کنی

از جواب های "بله" شون به استوری قبل بذار

بنویس اگه بگم این موضوع هم راه حل داره چی میگی؟

۳

حالا اگه بگم راه حلش دست ماست چی میگی؟

۴

ادعا کن روی مزیت هایی که فقط مجموعه ی شما داره

و هیچ جای دیگه نمیتونن پیدا کنن

پس بهترین گزینه شما هستید

۵

مخاطب باید شمارو به عنوان شماره یک این حوزه  
بشناسه و فقط با مانور روی مزیت رقابتی هاتون این  
اتفاق میتونه بیفته

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## دستاوردهایی که بعد از خرید محصول یا خدماتت خواهند داشت

همین الان احساس خوشبختی داری یا نه

۱

صفحه رو دو قسمت کن

یک سمت اونایی که محصول تو رو دارن

سمت چپ اونایی که محصولت رو ندارن

برای هر ستون ۴ مورد بنویس

هر استوری یک مورد

۲

استوری آخر بنویس

حالا انتخاب تو کدومه میخوای کدوم یکی باشی

این یا اون

۳

حس لذت داشتن محصول یا استفاده از خدمات و آموزشت رو به مخاطب بدی

هدف از استوری های امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## داستان راجع به محصولت بگو

(کاراکترسازی با ایمو جی آیفون)

## ۱ خانم هستی یا اقا

۲ ایمو جی یه پسر یا دختر رو با توجه به مخاطبت بذار  
بنویس این (مثال) علی هست

۳ ایمو جی  
علی هر روز ساعت 7 صبح میره اداره و شبا هم تا دیروقت کار میکنه

۴ ایمو جی علی  
اما هرکاری میکنه نمیتونه درآمد بیشتری رو تجربه کنه

۵ تا اینکه با مجموعه (اسم خودت) آشنا میشه  
و میفهمه مشکل کارش از کجاست

۶ پرزنت مجموعه تون باشه

مخاطب در عین اینکه سرگرم میشه  
با محصول و خدمات هم آشنا بشه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام


☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## رضایت‌کاربر مدل‌های مختلف

۱  
یه عکس قدیمی بذار که قبال هم توی پیچ گذاشته بودی  
بنویس کیا این عکسو یادشون  
بگید ببینم  
قدیمیا ی پیچ کیان؟

۲  
از مدت زمانی که داری کار میکنی در این حوزه بذار  
و از تجربه تون بگو

۳  
اونایی که قبلا از خدمات ما استفاده کردین اعالم حضور کنید ببینمتون؟

۴  
کسانی که قبال از ما خرید کردید نظرتون رو داخل باکس بنویسید  
از جواب هاشون که از محصول و خدماتت راضی بودن بذار استوریهای بعد

هم تجربه تون رو نشون بدی هم از  
رضایت‌کاربرها بذاری  
که بقیه هم تشویق بشن

هدف از  
استوری‌های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری‌هارو اجرا کردم

☐ استوری‌هارو اجرا نکردم

# آوردن فكت و آمار برای ایجاد ترس از جاموندن و نداشتن محصول تو

چاق هستی یا لاغر؟

۱

یه امار از چاقی ایرانی ها بگو

۲

بنویس اگه اضافه وزن یا چاقی داری فک میکنی در ماه چقدر میتونی وزن کم کنی  
(کوئیز باشه)

۳

از محصول خودت بگو که با محصولت چند کیلو کم میتونن بکنن

۴

عکس قبل و بعد از لاغری بذار به عنوان نظرکاربر

۵

هشدار  
اگر از جنس تقلبی دارو های کاهش وزن استفاده کنید  
ممکنه خطر جدی ای برای سلامتی تون داشته  
باشه  
(ایجاد ترس)

۶

گذاشتن تاییدیه های محصول خودت برای دادن اطمینان به مخاطب

۷

وقتی درد رو برای مخاطب زنده میکنی یادش می افته  
که میتونه با استفاده از محصول تو زندگی  
بهتری داشته باشه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## سوالاتی که مخاطب داره رو باید جواب بدی

۱ یک سوال مرتبط با محصول یا خدماتت پیرس  
مثال رنگ مورد علاقه ت چیه (برای پیج آموزش نقاشی)  
ماشین مورد علاقه ت چیه (برای یک تعمیرکار ماشین)

۲ جواب هاشون رو بذار  
نظر خودت رو بگو راجبش

۳ یه آموزش کوتاه بده در ارتباط با سوالی که استوری اول پرسیدی  
مثال راجب دوره نقاشی ت بگو و بگو که در دوره کامل به مبحث رنگ شناسی هم پرداختیم

۴ از محصول خودت بگو که با محصولت چند کیلو کم میتونن بکنن

۵ باکس بذار هر سوالی دارن پیرسن ازت

گاهی باید از خود سوالی که مخاطب داره محتوای  
استوری هارو در بیاریم چون مشکلات و تردید هاشون  
برطرف میشه.

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## به محصولت شخصیت بده انگار که یک آدمه (کاراکترسازی اشیا)

۱

عکس محصولت باشه براش چشم و ابرو بذار  
بنویس سلام به همگی امروز قراره استوری هارو من براتون بذارم

۲

استوری های بعد ویژگی های محصول رو از زبان کاراکتر بگو  
مثال من دستگاه خردکن هستم  
تیغه های المینیومی قوی دارم  
عمری براتون کار میکنم و کند نمیشه تیغه هام و..

۳

عکس محصول رو بذار و بگو این شیطان امروز  
گوشی رو از من گرفت خودش استوری گذاشت  
هرسوال دیگه ای براتون مونده پیرسید خودش جواب بده

هدف از  
استوری های  
امروز

ایجاد سرگرمی و ارتباط گرفتن مخاطب با محصولتون

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## گفتن داستان کسب و کارت

(پررنت خودت ، داستان خودتو بگو)

۱

عکس از بچگی بذار  
بنویس حدس میزنی کیه

۲

ادامه استوری ها عکس از مراحل مختلف زندگی بذار و راجب هرکدوم یه مورد بنویس  
از شروع کارت بذار  
از الانت که کسب و کارت رشد کرده بذار

۳

کال تو اکشن معرفی مجموعه ات و محصول و خدماتت

هدف از  
استوری های  
امروز

آشنایی بیشتر مخاطب باش ————— ما و ارتباط بیشتر

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم



# بلاگری کنید

۱

از محیط مجموعه تون یا فروشگاهتون  
از تولیداتتون  
خدماتتون  
پرسنل  
کالاتون  
از یک روز کاری تون  
مراحل تولید یا انجام کار

ارتباط گرفتن مخاطب با شما و حس خوب گرفتن و ایجاد صمیمیت

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## گدوم شهری

اینکه آنلاین هر جا که باشی محصول به دست میرسه راحت

## اهل گدوم شهر هستی

۱

از شهرهایی که نوشتن بذار

۲

بنویس هر جا باشی به لطف اینستاگرام الان انگار همه کنار هم هستیم

۳

از کسانی که از شهرهای دیگه ازت خرید داشتن بگو

۴

بنویس وقتی کسی چیزی رو بخواد هیچی نمیتونه مانعش بشه حتی مسافت زیاد قبول داری؟

۵

از زیبایی های شهر خودت عکس یا ویدیو بذار

۶

راجع به اینکه ارسال به شهرستان داری /

دوره مجازیت رو هر شهری باشن میتونن ببینن / ورکشاپ قراره

بذاری شهرشون بگو

نشون دادن قدرت فضای مجازی و اینکه هر جا باشن  
میتونن از محصول و خدمات استفاده کنن

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام


☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## توجه قیمت

۱ کسی میدونه دلار چنده؟

۲ قیمت دلار و سکه رو بگو که هر روز داره گرون تر میشه

۳ راجب این بگو که با وجود افزایش قیمت ها هنوز گرون نکردی / یا اگر گرون کردی بگو که نگران نباشید هواتونو دارم

۴ آپشن های محصولت رو بنویس استوری بعد اسکرین قبلی باشه زیرش بنویس حال با این ویژگیها بهم بگو چقدر حاضری هزینه کنی برای داشتن محصول

۵ برای دریافت مشاوره رایگان و خدمات ما دایرکت پیام بدید

ذهن مخاطب با حدود هزینه ای که محصول  
یا خدماتت داره آشنا بشه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## رفع باگ های ذهنی مخاطب

۱

عکس یه بادکنک رو بذار  
بنویس این بادکنک چالش های شماست  
موردی بنویس چالش هاشون رو  
مثال:  
یک زن نمیتواند درآمد بالا داشته باشد  
در ایران کار کردن خیلی سخته  
به خانم ها همه جا کم بها میدن و نادیده شون میگیرن  
من اعتماد به نفس کار کردن ندارم و هیچ وقت نمیتونم به درآمد دلخواهم برسم

۲

استوری بعدش عکس یه سوزن رو بذار  
بنویس  
این سوزن محصول / آموزش / خدمات ماست که  
همه ی چالش هاتون رو رو میترکونه و از بین میبره

۳

استوری بعد هم پرزنت خودت رو بکن

مخاطب متوجه میشود که با کمک محصول یا  
خدمات شما چالش های زندگیش برطرف میشود

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## امتحان گرفتن

ازشون امتحان بگیر (مرتبط با محصول و خدماتت)  
استوری هارو با یک سوال آسان شروع کن که همه بتونن جواب بدن  
مثال این جمله به انگلیسی چی میشه؟

۱

کیا پوست شون خشکه کیا چرب؟  
امروز میخوام ببینم چقدر زبان بلدید  
استوری های بعد رو با دقت جواب بدید

/

میخوام ببینم چقدر راجع به مراقبت از پوست صورت تون بلدید  
۴ تا سوال نسبتا سخت پیرس که متوجه بشن بلد نیستن و نیاز به محصول تو یا آموزشت دارن

۲

بیا بگو نمره تون رو جمع بزنی  
اگر کمتر از n قدر هست قطعا نیاز دارید آموزش ببینید براش  
/ قطعا نیاز دارید به آبرسان خوب داشته باشید

۳

محصول یا آموزشت رو پرزنت کن

فهماندن به مخاطب که به محصول تو نیازمند هست

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## آموزش بده

۱

یک آموزش مرتبط با کارت بده بهشون

۲

کیا اهل برنامه ریزی هستن؟

۳

عکس تقویم باشه  
چند روز مونده تا سال جدید؟

۴

بیا بهشون یاد بده تا سال جدید چه کارهایی رو میتونن انجام بدن که زندگی بهتری داشته باشن  
یه حرفه ی جدید یاد بگیر (اگر آموزش هستی ، که بتونن پول بسازن)  
رژیم بگیرن (اگر محصولات لاغری داری)  
برنامه ریزی کنن برای سیو کردن پول هاشون (محصولات مختلف داری و قبال سر قیمت باهات چونه میزدن)

۵

کال تو اکشن  
بنویس که همه افراد از آخرین ماه های سال نهایت استفاده را میکنند  
حواست باشه عقب نیفتی ازشون

هدف از  
استوری های  
امروز

نشان دادن اینکه به فکر اونا هستی و فقط نمیخواهی بهشون بفروشی

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام


☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## ساختن تجربه ی جمعی مشترک

۱

استوری اول رو بایک سوال راحت که به محصولت نزدیکه شروع کن  
(طرفدار کفش های اسپورت هستی پاشنه دار)

۲

تا حالا شده کتونی بخری برای اینکه راحت باشه پاهات ولی با همون کتونی نتونی راه بری؟

۳

از ریپلای استوری قبل بذار که تجربه مشترک داشتن  
پل بزار بنویس کیا تجربه ش کردن؟

۴

یه عالمه از ریپلای ها از تجربه ی مشترک بعد استوری قبلی رو بذار  
زیرش بنویس انگار همه تون تجربه ی کتونی نامناسب رو داشتید و میدونید چقدر آزار دهنده ست

۵

(متنی باشه)  
تصور کن  
یک عالمه هزینه میکنی  
یه کتونی مارک و اصطلاحا اصل میخری  
برای اینکه راحت باشه پاهات و بتونی پیاده روی کی ساعت ها

۶

اسکرین قبلی باشه زیرش بنویس  
اما کفش فیک بهت فروختن!  
چه حسی داره؟

۷

آموزش تشخیص اصل و فیک رو بهشون بده

زنده کردن تجربه ی مشترک جمعی از یک حس بد و  
بعد دادن راه حل با آموزش و محصول ول خودت باعث  
اعتماد مخاطب بهت میشه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## ترس از جاموندن بانشون دادن vip ها

۱

یه عکس بذار از محصول  
بنویس بچه های vip سریعتر خریدتون رو انجام بدید چون میخوام تو پیج اصلی اعلام کنن

۲

اسکرین دایرکت باشه پرسیدن که این محصول چرا توی پیج نیست برای فروش پس؟  
بنویس ای وای استوری قبل رو اشتباه گذاشتم اینجا دوستان

۳

میدونید دیگه هر محصولیم رو موجود کنم اول vip ها رو خبر میکنم  
چون تعدادها محدوده

۴

اسکرین باشه که پرسیدن شرایط وی ای پی شدن چیه؟  
چند مورد از شرایط روبگو  
اعلام کن که  
مثال:  
کسانی که عضو باشگاه مشتریان ما هستن  
/توی کلوز فرند هستن/  
توی دوره رایگان مون بودن  
زودتر از بقیه از شروع تخفیف ها باخبر میشن/  
یا چون موجودی ها محدوده زودتر از تخفیف ها مطلع میشن که سریعتر بتونن خریدشون رو انجام بدن

۵

اسکرین بذار از کسی که درخواست کرده جزو مشتریان وی ای پی تون بشه و راهنماییش کن چجوری  
میتونه از این موقعیت برخوردار بشه.

نشون دادن فرصت و دستاوردهای کسی که  
مشتری خاص شما میشه نسبت به بقیه

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری ها رو اجرا کردم

☐ استوری ها رو اجرا نکردم



## ساختن حس تعلق برای مشتری

۱

استوری های روز رو با سوالات مختلف از مخاطب پیش برو برای اینکه مخاطب حس کنه در طراحی محصول تو یا آماده کردن آموزش یا ارائه دادن خدمات شریکهست  
مثال:  
به نظرتون این رنگ شال رو موجود کنیم یا این یکی؟ پل باشه  
برای پیج فروشگاه

۲

باکس باشه  
چه دغدغه ای دارید که باعث شده اعتماد به نفس تون بیاد پایین؟  
برام بنویسید  
برای پیج آموزشی  
دوست دارید آموزش الیت اروپایی رو براتون بذارم یا آموزش مش اروپایی؟  
برای پیج خدماتی

مخاطب باید نسبت به شما و محصول و خدماتتون حس تعلق پیدا کنه  
به طوری که انگار اون محصول یا  
دوره یا ... برای خودش هست و نظراتی که میده همگی اعمال میشه.

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## یادآوری مشکلات

۱

یادآوری مشکلاتی که مخاطب داره برای اینکه قانع بشه به محصولت نیازمنده بنویس

تو همونی نیستی که میخواستی خودت بتونی خودآموز مکالمه زبان رو یاد بگیری؟

تو همونی نیستی که میخواستی برای مهاجرت راحت بتونی اقدام کنی

تو همونی نیستی که میخواستی تو ی مدت کوتاه زبانت چند درجه بهتر بشه

تو همونی نیستی که میخواستی لغات مهم انگلیسی رو راحت حفظ بشی و فراموششون نکنی

۲

پرزنتی از دوره ی آموزشیت داشته باش

و بنویس اگه استوری های قبل روتو هم نیاز داری پس راه حلت پیش خودمه

باید مشکلات و باگ های مخاطب رو قبل از اینکه حتی خودش بیاد بهتون بگه شما بهش یادآوری کنید و بعدش راه حل محصول و خدمات خودتون رو بهش ارائه بدید

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام



☐ استوری هارو اجرا کردم

☐ استوری هارو اجرا نکردم

## سوال پرسیدن

۱

استوری ها رو با یک سوال مرتبط با کارت شروع کن

مثال

به نظرتون ما چرا آرایش میکنیم؟

۲

استوری بعد از جواب هاشون بذار

۳

استوری بعدیش بیا و جواب های خودت رو بگو

صفحه رو چهار قسمت کن و هر قسمت یک تکه از پازل باشه

تکه های پازل همون مزیت های خودت و محصول یا خدماتت باشه

مثال

چون زیبا تر به نظر برسیم

چون نقص های صورت مون پوشونده بشه

چون لذت بخشه برای ما خانم ها

چون باعث میشه اعتماد به نفس بیشتری داشته باشیم

۴

استوری بعدش از محصول و خدماتت بگو که چجوری همه ی چیزهایی که نیاز داره مخاطب رو در

اختیارش میذارین و چقدر کامل هست خدماتتون

باید مثل حل کردن پازل توی ذهن مخاطب هرآنچه نیاز داره از  
محصول رو بهش یادآوری کنی و بگی که  
در اختیارش میذارید

هدف از  
استوری های  
امروز

امتیاز خودم به کیفیت استوری هام


☐ استوری ها رو اجرا کردم

☐ استوری ها رو اجرا نکردم

## ایده‌های استوری نیاز سازی و کمپین

چند مدل محتوای ویژگی محصول / یا سر فصل دوره

چند مدل محتوای مزیت محصول / یا آپشن دوره

چند مدل محتوای رضایت کاربر

چند مدل محتوای شکستن قیمت

چند مدل محتوای ایجاد رنج و لذت

چندین مدل محتوای قبل از خرید و بعد از خرید

چند مدل محتوای دستاوردها و فرصت‌های خریداران

چندین مدل محتوای روی ایجاد درد / نخریدن محصول

چندین مدل روی ترس از دست دادن (محدودیت زمان و تعداد)

چند مدل روی vip نشون دادن خریداران

چند مدل بلاگری با کال تو اکشن فروش

# ایده‌های پست‌نیاز سازی و کمپین

پست‌شروع دوره

جایزه‌ها

رضایت کاربرها

سرفصل‌های دوره یا ویژگی‌های بولد محصول با کال تو اکشن تخفیف و کمپین

چند مدل محتوای ایجاد رنج و لذت

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ نیازسازی                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>نیازسازی |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....               |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>نیازسازی                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۰                            |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ کمپین                         |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی کمپین |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ...<br><br>الی                      |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای کمپین                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ...<br><br>۳۱                       |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ نیازسازی                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>نیازسازی |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....               |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>نیازسازی                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۰                            |



| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ کمپین                         |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی کمپین |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ...<br><br>الی                      |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای کمپین                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ...<br><br>۳۱                       |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ نیازسازی                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>نیازسازی |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....               |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>نیازسازی                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۰                            |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ کمپین                         |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی کمپین |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ...<br><br>الی                      |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای کمپین                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ...<br><br>۳۱                       |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ نیازسازی                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>نیازسازی |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....               |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>نیازسازی                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۰                            |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ کمپین                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>کمپین |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....            |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>کمپین                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۱                         |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ نیازسازی                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>نیازسازی |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ....<br><br>الی<br><br>....               |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>نیازسازی                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ....<br><br>۳۰                            |

| ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | ... / ... / ... | تاریخ           | تاریخ کمپین                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------------------|
|                 |                 |                 |                 |                 | استوری<br>STORY | .../.../...<br><br>بازه زمانی<br>کمپین |
|                 |                 |                 |                 |                 | ریلز<br>REELS   | ...<br><br>الی                         |
|                 |                 |                 |                 |                 | لایو<br>LIVE    | تعداد روزهای<br>کمپین                  |
|                 |                 |                 |                 |                 | پست<br>POST     | ...<br><br>۳۱                          |