

به نام خدا

آموزش کسب درآمد از تلگرام (مقدماتی)

نویسنده

محمد عرفانی زاده

مدیر سایت

Erfanizade.ir

مدرس کسب و کار آنلاین و آی تی



فهرست

مقدمه ای بر اپلیکیشن تلگرام

ساخت کانال و تنظیمات مربوط به آن

نحوه گذاشتن پست و مطلب و چگونگی ارائه کالا و خدماتمان در کانال تلگرام

آموزش واتر مارک کردن عکس در تلگرام

نوشتن متن های طولانی روی تصاویر در تلگرام

نوشتن متن های قدرتمند برای تبلیغ محصولات

روشهای افزایش ممبر در کانال به صورت رایگان

در این دوره آموزشی قصد دارم چگونگی تجارت با اپلیکیشن تلگرام رو خدمت شما عزیزان شرح بدم.

من در این فایل آموزشی سعی کردم به صورت خیلی مختصر فقط نکات مهم مربوط به راه اندازی کسب و کار با تلگرام رو شرح بدم چرا که اصولا راه اندازی کسب و کار از طریق پیام رسانها خود اصول و قواعد منحصر به فرد خودش را دارد و نیازمند فراگیری تکنیک ها و قواعدی است که در این فایل نمی گنجد.

بنابراین یک دوره آموزشی تهیه کردیم به مدت ۵ ساعت فیلم آموزشی با عنوان کسب درآمد از پیام رسانها با محوریت تلگرام که در آن به صورت کامل به نحوه کسب درآمد از همه پیام رسانها چه تلگرام و چه پیام رسانهای داخلی مانند سروش و ایتا و ... و همچنین پیام رسانهایی که در آینده ممکن است وارد بازار شوند چرا که ممکن است در آینده مردم به یک پیام رسان دیگر روی بیاورند بنابراین در این دوره سعی کردیم کلیه آموزشها را بر مبنای ساختار کلی پیام رسانها انجام دهیم و از آنجایی که تلگرام همچنان مورد استفاده قرار می گیرد و ساختار همه پیام رسانها به تلگرام نزدیک است و از تلگرام تبعیت می کند تمامی آموزشها را با محوریت تلگرام تهیه کرده ایم که در این دوره آموزشی در اختیار شما عزیزان قرار می گیرد.



جهت دریافت اطلاعات بیشتر در مورد این دوره آموزشی به لینک زیر مراجعه نمایید.

<http://erfanizade.ir/product/telegram>

مقدمه ای بر اپلیکیشن تلگرام

ارائه و نمایش کالاها از طریق نت در شبکه های اجتماعی بر می گردد به زمانی که اکثر مردم وارد فیسبوک شدند. البته سایت های دیگری نیز همانند فیسبوک عمل میکردند مانند گوگل پلاس، توئیتر و ... اما فیسبوک محبوبیت بیشتری در بین کاربران داشت. در فیسبوک با توجه به اینکه خود شرکت فیسبوک تمایلی برای استفاده تجاری از محیط فیسبوک توسط کاربران نداشت اما پیج ها و گروه های تجاری زیادی توسط کاربران فیسبوک از جمله ایرانیان ایجاد گردید. بعد از به روی کار آمدن گوشی های هوشمند یا در اصطلاح اندروید (Android) و آی او اس (IOS) و بازار گرم اپلیکیشن های اجتماعی مانند وی چت، لاین، واتساپ و ... اپلیکیشن وایبر (Viber) نیز وارد گوشی های ما ایرانیها شد. کم کم خیلی از شرکتها به این فکر افتادند که خدمات و کالاهایشان رو از طریق این اپلیکیشن ها از جمله وایبر به عموم معرفی کنند و تا حدودی هم موفق شدند حتی موفق تر از تبلیغات در فیسبوک چرا که فیسبوک هیچوقت در ایران همگانی نشد و فقط عده ای محدود و تقریبا میشه گفت کاربران نیمه حرفه ای و حرفه ای اینترنت از این شبکه اجتماعی استفاده می کردند. اما چون وایبر بر روی گوشی ها نصب میشد اکثر مشترکین تلفن همراه از این اپلیکیشن ها استفاده می کردند. چرا که رایگان بود و بر خلاف فیسبوک و دیگر سایت های اجتماعی نیازی هم به فیلتر شکن نداشت. در وایبر گروه های زیادی تشکیل شدند که بخشی از اون گروه ها تجاری بودند و حتی سیستم های ارسال پیامک انبوه از طریق وایبر نیز طراحی شد و به بازار آمد که به حذف و کمرنگ تر شدن سیستم های ارسال انبوه پیامک انجامید. در این میان نرم افزار تلگرام وارد بازار شد اما در ابتدای ورود این اپلیکیشن هنوز خیلی ها ترجیح می دادند از دیگر اپلیکیشن ها از جمله وی چت و لاین و وایبر استفاده کنند چرا که هم امکان تماس صوتی و تصویری را به آنها می داد و هم برخی از آنها مثل نرم افزار لاین دارای تایم لاین (TimeLine) بودند. یعنی کاربران می توانستند پست ها و مطالبشان را مانند فیسبوک برای همه به اشتراک بگذارند.

بعد از مدتی سرعت وایبر و لاین به دلیل ترافیک زیاد شبکه کم شد تا حدی که در ساعات زیادی از شبانه روز کاملا از دسترس خارج می شد و ارتباطات بین کاربران را مختل می کرد. ازینرو کم کم کاربران وایبر و لاین وارد تلگرام شدند و چون تلگرام از لحاظ بالا بودن سرعت نسبت به دیگر اپلیکیشن ها جلوتر بود خیلی زود توانست جای اپلیکیشن های قبلی را بگیرد.

از دیگر دلایل گرایش شدید مردم به این اپلیکیشن محیط کاربر پسند (UserFreindly) بودن این اپلیکیشن نسبت به اپلیکیشن های دیگر بود.

تلگرام اپلیکیشنی متن باز (Open Source) می باشد. متن باز یعنی این اپلیکیشن قابلیت تغییر و توسعه توسط برنامه نویسان حرفه ای را دارد. اپلیکیشن هایی چون تلگرام فارسی و موبوگرام و اددممبر و همه زاینده سیاست های متن باز بودن این اپلیکیشن هستند.

حفظ حریم شخصی مسئله ایست که سازندگان تلگرام به شدت به آن توجه می کنند و تا حدودی توانسته اند این مهم را برای کاربرانشان برآورده سازند. قابلیت Secret Chat شاید یکی از امکانات امنیتی خوب و هوشمندانه تلگرام باشد. همچنین عدم نمایش شماره تلفن افراد در تلگرام نیز مسئله امنیتی خیلی خوبی به شمار می آید.

بزرگترین انقلاب تلگرام با اضافه شدن امکان جدیدی به نام کانال (Channel) به این اپلیکیشن روی داد و از آنجا به بعد تاثیر زیادی در تجارت الکترونیک به خصوص در بازار ایران داشت تا جایی که هم اکنون سایتهای فروشگاهی بزرگ ایران نیز از طریق این اپلیکیشن به معرفی محصولات خود پرداخته و سعی در افزایش اعضای کانال خود دارند.

یکی دیگر از امکانات و قابلیتهای این اپلیکیشن رباتها هستند.

رباتها همیشه برای انجام امور روتین برای راحتی کار انسانها طراحی شدند در این اپلیکیشن نیز دقیقا همی نقش ها را ایفا می کنند. شما می توانید با یکی از امکانات تلگرام به نام BotFather و کمی دانش برنامه نویسی به راحتی برای کانال خود ربات طراحی کنید که در ادامه به این مسئله به طور مفصل خواهیم پرداخت.

تلگرام نیز همانند اکثر اپلیکیشن ها نه تنها در نسخه های تحت تلفن های همراه عرضه می شود بلکه در نسخه ویندوز و در اصطلاح PC نیز ارائه می گردد. همچنین نسخه تحت وب این اپلیکیشن نیز در دسترس هست که از طریق مرورگرهای اینترنت می توان به آن دست یافت و نکته قابل توجه این است که همزمان می توان همه این گزینه ها را با سه سیمکارت به صورت مجزا داشت یعنی همزمان هم نسخه گوشی و هم نسخه وب و هم PC

ساخت استیکر اختصاصی با چند کلیک بر روی گوشی یکی دیگر از امکانات قابل توجه تلگرام می باشد. شما می توانید هر عکسی را تبدیل به استیکر کنید و در همه جای تلگرام از آن استفاده کنید. ساخت استیکر حول محور فعالیت شما در تلگرام می تواند ارتباط خوبی بین شما و مخاطبانان برقرار کند.

در ماههای اولیه ورود ایرانیان به تلگرام مصوبه هایی برای وضعیت این اپلیکیشن در مجلس مطرح شد و همچنین زمزمه هایی برای فیلتر کردن این اپلیکیشن اجتماعی به گوش میرسید ولی از آنجایی که ظاهرا سازنده این اپلیکیشن و شرکت خصوصی اش از هیچ ارگان دولتی و سیاسی حمایت نمی شود و صرفا توسط یک جوان سی و یک ساله روسی که یک محقق و استارتاپ جوان بود مدیریت می شود توانست اعتماد دولت ایران را نسبت به این اپلیکیشن جلب کند. بنابراین این نرم افزار به عنوان اولین نرم افزاری که توانست در ایران مجوز قانونی بگیرد شناخته شد تا جایی که برنامه های صدا و سیما آدرس تلگرام خود را در رسانه عمومی جمهوری اسلامی ایران تبلیغ می کنند و این یعنی این اپلیکیشن با سرعت خیلی زیادی توانسته است رشد کند و در بین عموم به عنوان اپلیکیشنی ضروری شناخته شد.

خیلی ها بر این باورند که ۸۰ درصد استفاده کنندگان این اپلیکیشن ایرانی ها هستند در صورتی که تنها ۲۰ درصد استفاده کنندگان این اپلیکیشن ایرانی ها هستند. طبق آخرین گفته های مدیر تلگرام در حال حاضر کاربران تلگرام بیش از صد میلیون نفر هستند و اگر ۲۰ درصد آنها ایرانی باشند تعداد کاربران فعال تلگرام در ایران حدود ۲۰ میلیون نفر هستند و این می تواند آمار خوبی برای فعالیت تجاری در این اپلیکیشن باشد.

بنابراین سه عامل مهم محبوبیت تلگرام در بین ایرانیان را می توان اینگونه یاد کرد:

۱- سرعت خیلی بالا نسبت به رقبای (وایبر، لاین، تانگو ...)

۲- کاربر پسند بودن و حفظ حریم شخصی

۳- امکانات نرم افزاری بسیار عالی

تلگرامی که الان در گوشی شما نصب شده در ابتدا به اینگونه نبود و این نرم افزار طی اپدیت های مختلفی در طی این دو سال به این شکل و امکانات در آمده است. که از جمله امکانات جدید تلگرام می توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱- امکان ارسال پست بی صدا در کانال ها

۲- امکان ویرایش پیام ها در کانال و سوپرگروه ها

۳- امکان افزودن امضا به پست ها در کانال

۴- امکان اشتراک گذاری یک پست مشخص در یک کانال

۵- اضافه شدن آیکون Quick Share به ربات ها

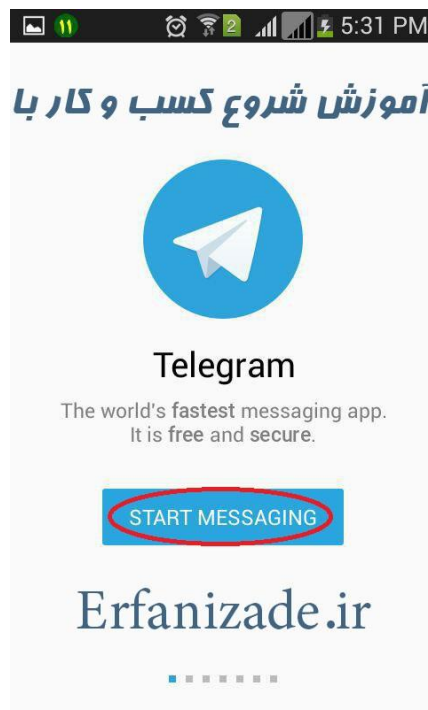
۶- پیش نمایش استیکرها در ساین اصلی و در همه جا

ساخت کانال و تنظیمات مربوط به آن

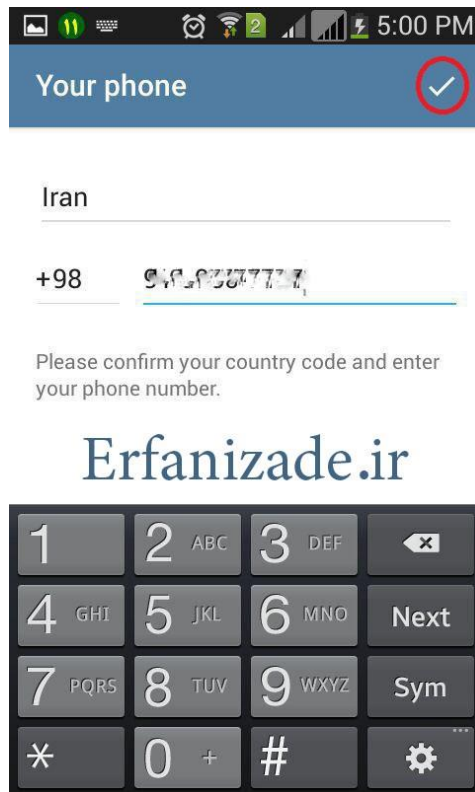
حالا می رویم سراغ شروع کار با این اپلیکیشن قدرتمند. برای شروع کار شما ابتدا باید این اپلیکیشن را روی گوشی موبایل خودتون نصب کنید.

بعد از نصب وارد برنامه می شوید. برای شروع کار تجاری شما حتما باید یک کانال داشته باشید. برای ساخت کانال در تلگرام به روش زیر اقدام کنید:

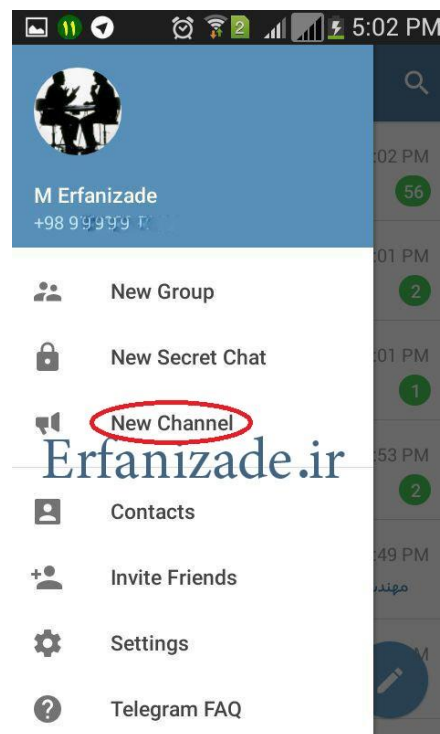
بعد از نصب اپلیکیشن تصویر زیر باز می شود. روی START MESSAGEING کلیک کنید.



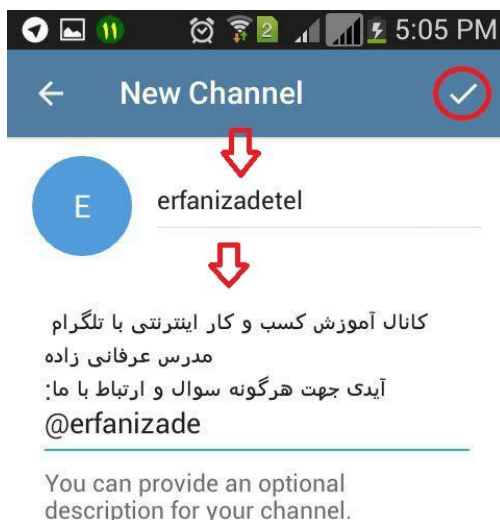
در صفحه زیر شماره همراه خود را وارد کنید و تیک بالای صفحه را بزنید و منتظر باشید تا پیامک کد برای شما ارسال گردد.



بعد از ورود اتوماتیک کد، شما وارد صفحه اصلی تلگرامتان می شوید. در این صفحه بر روی New Channel کلیک کنید.

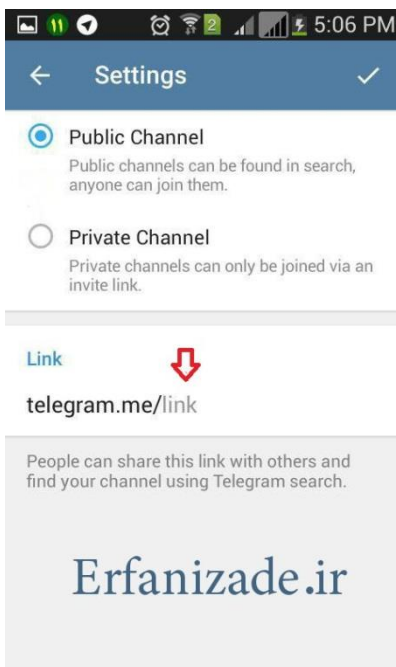


در صفحه ساخت کانال ابتدا نامی برای کانال خود مشخص کنید. سپس در کادر پایین آن توضیحی در رابطه با نوع فعالیتتان در این کانال و همچنین می توانید در این بخش شماره تماس یا سایت یا آیدی تلگرامتان را بگذارید. بعد از تکمیل این بخش روی دکمه تیک گوشه تصویر کلیک کنید تا وارد صفحه بعد شوید.

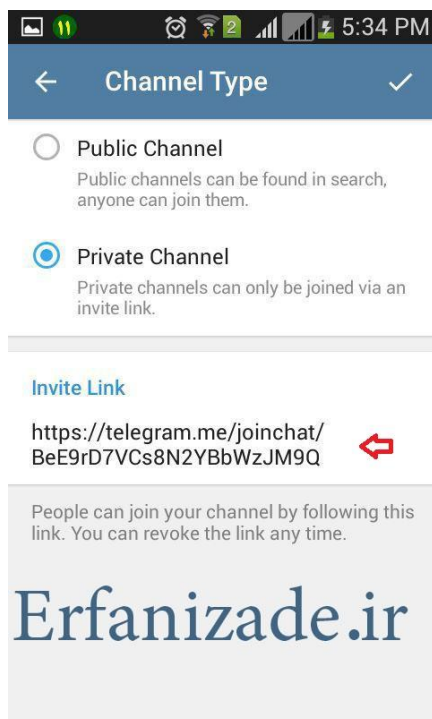


Erfanizade.ir

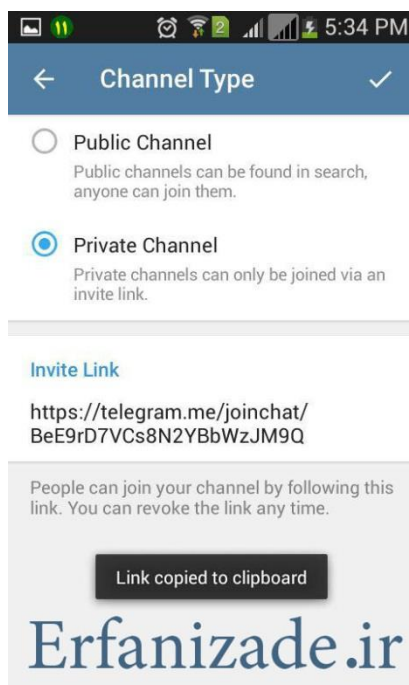
در این صفحه بر روی Public Channel کلیک می کنیم و در بخش LINK باید نام کانال مان را بنویسیم. این در واقع ساخت لینک اینترنتی کانال ماست که در آینده خیلی به کارمان خواهد آمد.



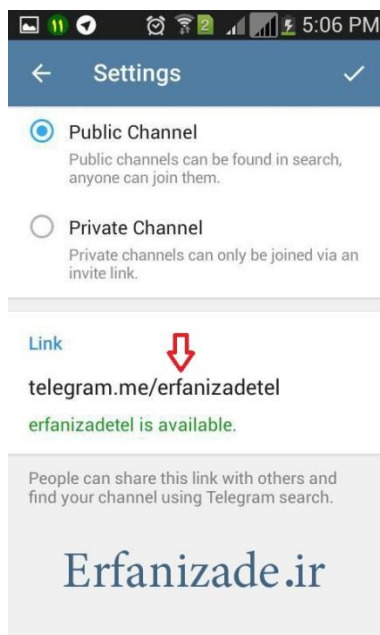
سپس بر روی دکمه Private Channel کلیک کنید تا به شما یک لینک اتوماتیک بدهد. این لینک جوین شدن به کانال شماست. یعنی هر کسی روی این لینک کلیک کنید تلگرام از او می پرسد آیا قصد دارید عضو این کانال شوید؟ و با زدن دکمه بله فرد به صورت اتوماتیک عضو کانال می شود. اما در آدرس LINK فرد باید حتما دکمه Join To Channel را بزنید تا عضو کانال شما شود.



برای اینکه این لینک را کپی کنید و داشته باشید کافی است روی لینک ساخته شده یکبار کلیک کنید. به صورت خودکار از آن کپی گرفته می شود و شما می توانید آن را جایی کپی کنید تا همیشه داشته باشید.



خب بعد از اینکه لینک جوین را کپی کردیم مجدداً روی Public Channel کلیک کنید تا انتخاب شود و نام کانال خود را در بخش LINK بنویسید. همینطور که مشاهده می کنید در عکس زیر نام کانال ما از قبل وجود نداشته و به صورت پیام سبز رنگ به ما اطلاع داده می شود. بعد از انتخاب نام دکمه تیک را بزنید.



بعد از اینکه نام کانال را مشخص کردید می توانید دوستانتان را به کانال اضافه کنید. نیازی نیست همه دوستانتان را در ابتدای کار اضافه کنید کافیست فقط یکی از دوستان نزدیکتان را اضافه کنید و بعد از طراحی و گذاشتن مطلب در کانال همه دوستانتان را اضافه کنید. فقط یادتان باشد شما به صورت مستقیم فقط ۲۰۰ نفر را می توانید در کانالتان عضو کنید. بقیه اعضا باید از طریق لینک کانال عضو کانال شما شوند که در ادامه آن را توضیح خواهیم داد.



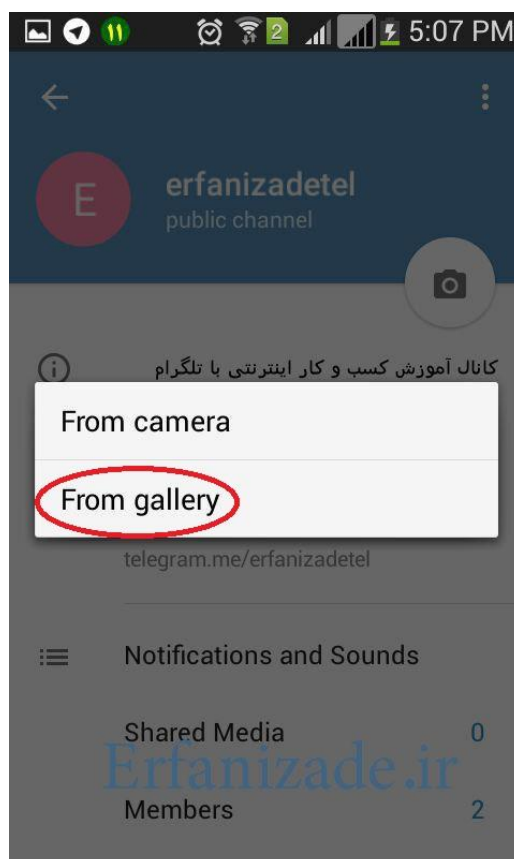
همینطور که میبینید در تصویر زیر کانال ما ساخته شده و آماده استفاده می باشد. برای تنظیم کردن کانال کافیست روی اسم کانالتون در صفحه اصلی کلیک کنید.



در این بخش شما با کلیک کردن بر روی شکل دوربین می توانید برای کانال خود عکس بگذارید. کافیست روی دوربین کلیک کنید:



بعد از کلیک کردن روی شکل دوربین پنجره ای باز میشود که شما باید روی دکمه مربوط کلیک کنید تا بتوانید عکس دلخواهتان را به عنوان عکس پروفایل انتخاب کنید:



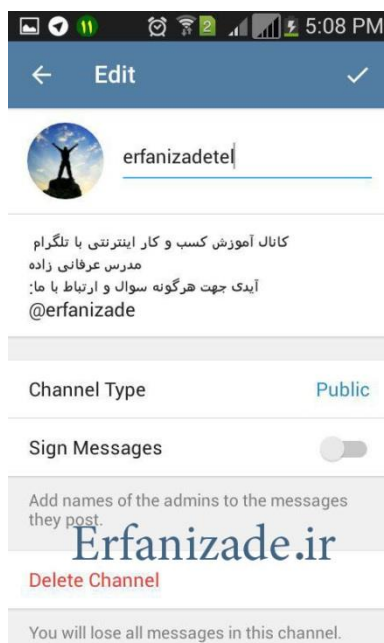
همینطور که مشاهده می فرماییدعکس پروفایل شما تغییر کرد.با کلیک بر روی دکمه سه نقطه می توانید تنظیمات مربوط به کانالتان را ویرایش نمایید.



جهت ویرایش کانال روی دکمه ادیت کلیک کنید.



در این بخش می توانید کلیه تنظیمات مربوط به کانال از جمله نام کانال و توضیح پروفایل را تغییر دهید.



بعد از اتمام تنظیمات می توانید گذاشتن پستهایتان را شروع کنید.



نکته مهمی که در گذاشتن پست خیلی رو آن تاکید دارم گذاشتن لینک جوین در انتهای کلیه پستهاست. همانند تصویر زیر. سعی کنید زیر همه آگهی ها و نوشته هایتان حتما لینک جوین را نیز بگذارید.



نحوه گذاشتن پست و مطلب و چگونگی ارائه کالا و خدماتتان در کانال تلگرام

احتمال خیلی خیلی زیاد شما نحوه ارسال پست در تلگرام را کاملا بلدید. اما ترفندهای کوچکی برای ارسال مطلب وجود دارد که خیلی می تواند در افزایش اعضا و در نهایت فروش محصولاتتان تاثیر داشته باشد.

اولین مطلبی که خیلی می تواند در فرایند فروش شما تاثیر بگذارد عکس محصول شماست. شما هر چه قدر هم که محصولات زیبایی داشته باشید اگر نتوانید عکس های خوبی از محصولاتتان ارائه دهید نمی توانید آن محصول را به درستی به مشتریانانتان بشناسانید. چرا که در فضای مجازی مشتریان نمی توانند محصولات شما را لمس کنند بنابراین باید عکسهای شما خیلی ملموس باشد.

برای ملموس شدن و بهتر دیده شد محصولاتتان سعی کنید آنها را در یک بک گراند (پس زمینه) سفید رنگ قرار دهید و یا اگر میخواهید زمینه رنگی باشد از زمینه های تک رنگ استفاده کنید.

بهترین ابزار برای ساخت بکگراند یا پس زمینه استفاده از مقوای رنگی ارزان قیمت و یا پارچه های معمولی می باشد. فقط کاغذ، پارچه و مقوای شما نباید مچاله و یا چروک باشد تا عکس شما حرفه ای تر به نظر برسد.

سعی کنید تا جایی که می توانید از دوربین های با کیفیت استفاده کنید. اگر دوربین عکاسی ندارید حداقل از گوشی هایی که دوربین عکاسی با کیفیت دارند استفاده کنید.

اگر محصول شما لباس و یا بدلیجات و زیورآلات و... می باشد سعی کنید از حالت استفاده شده آن عکس بگیرید. مثلاً لباس را بپوشید و یا بدلیجات را ببندازید و از آن عکس بگیرید. اگر از اعضای خانوادتان استفاده می کنید سعی کنید چهره شما در عکس مشخص نباشد.

استفاده از نور می تواند عکس های شما را با کیفیت تر نشان دهد. از منابع نوری طبیعی مانند نور خورشید استفاده کنید و در شب عکاسی نکنید. اگر هم به نور خورشید دسترسی ندارید و یا مجبورید شبها عکس بگیرید سعی کنید از تمام منابع نوری خود استفاده کنید. اگر منابع نوری مانند پرژکتور یا چراغ مطالعه دارید حتماً برای نورپردازی بهتر از آن استفاده کنید. منابع نوری را از زوایایی به طرف محصول نگه دارید که هیچ سایه ای روی محصول شما نیفتد.



در تصویر بالا از چترهای سافت باکس استفاده شده است که می تواند نور را به صورت حرفه ای و نرم بدون ایجاد سایه های تند به محصول شما بتاباند.



سعی کنید از تمام امکاناتی که در منزل دارید برای داشتن یک استودیوی خانگی استفاده کنید.

بعد از اینکه عکسهای خود را گرفتید می توانید از طریق نرم افزارهای ویرایش عکس مثل فتوشاپ عکسهایتان را ویرایش کنید. نور آن را کم و زیاد کنید و از همه مهمتر اسم یا لوگوی کانال خود و همچنین اسم کالا و کد آن را نیز بر روی عکس ها درج کنید که به این کار واتر مارک می گویند. واتر مارک کردن عکسها خیلی در تبلیغ و افزایش اعضای کانالتان موثر خواهد بود.

"آموزش واتر مارک کردن عکس"

بسیار خب تا اینجا شما عکسهای خود را آماده کردید و حالا می رویم سراغ نوشتن متن توضیح کالا و قرار دادن محصول در کانال قبل از اینکه اولین پست را در کانالتان قرار دهید چند نکته را به یاد داشته باشید.

همیشه بهترین جنس و کالا را برای فروش انتخاب کنید. اگر یک درصد در نوع جنس کالاهایتان تردید دارید به هیچ عنوان آن را برای فروش عرضه نکنید. در دنیای مجازی نیز همانند دنیای واقعی شما باید اعتبار کسب کنید. و کسب اعتبار جز با ارائه محصولات کامل و بدون نقص و اصلی امکانپذیر نخواهد بود. به هیچ عنوان صرفا به فکر پول در آوردن از طریق نت نباشید بلکه باید هدفتان این باشد که بتوانید بخشی از نیاز جامعه از آن کالا را بر طرف سازید و با بهترین شرایط آن را در اختیار مشتریانتان قرار دهید. اینگونه شما برای همیشه ماندگار خواهید ماند.

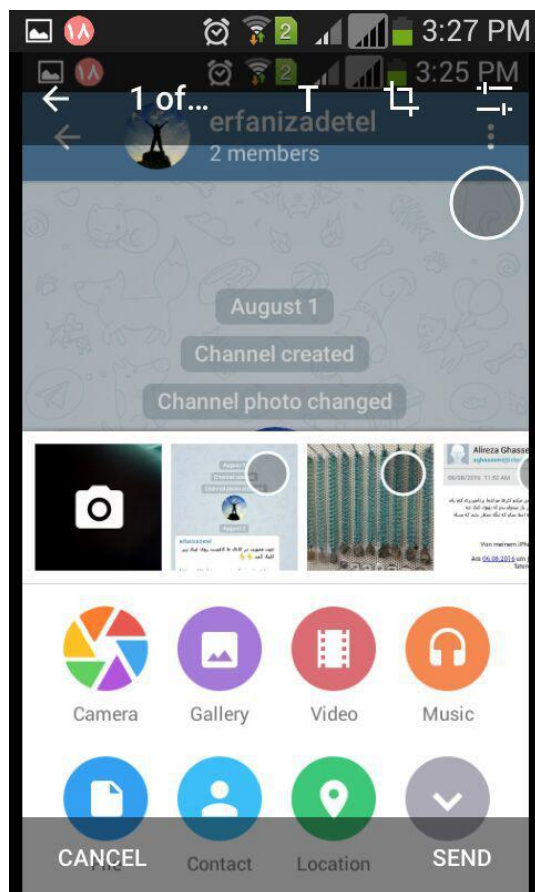
کالاهایی را انتخاب کنید که حاشیه سود بالایی داشته باشند چرا که می بایست قیمتهایی که برای کالاهایتان انتخاب می کنید کاملا منطقی و مناسب باشند. اگر سایتهایی مشابه شما هستند و کالاهای مشابه شما را می فروشند حتما به این سایتها سر بزنید و قیمتهای خود را با قیمتهای آنها مقایسه کنید و همیشه حد وسط را انتخاب کنید. بین گران ترین قیمت فروش کالای شما و ارزان ترین قیمت، قیمت میانه را انتخاب کنید.

اگر از جعبه های کادویی و یا پاکت های مخصوص برای ارسال کالا به مشتری استفاده می کنید حتما قیمت آنها را در قیمت کالاهایتان اعمال کنید. همچنین کرایه راهی که برای اجناستان هزینه کردید تا به دست شما برسد و یا کرایه ای را که برای بردن کالاها به اداره پست می پردازید را نیز در نظر بگیرید و همه آنها را در قیمت تمام شده کالاهایتان اعمال کنید.

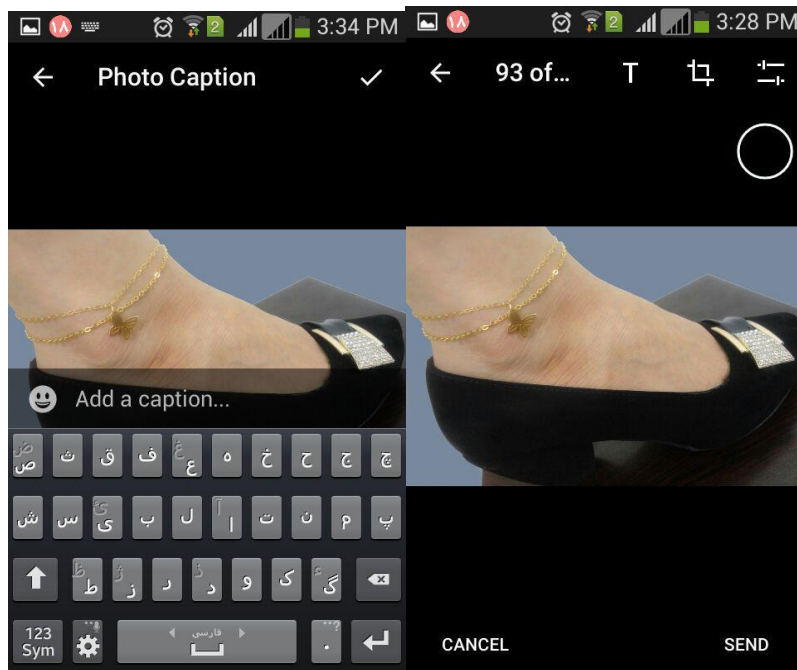
حتما مشخصات کامل محصولتان را باید در توضیح کالا درج کنید. جنس، مارک، سایز و... این اطلاعات را می بایست در اختیار مشتری قرار دهید تا مشتری کاملا با محصول شما آشنا شود و هر چه مشتری از محصول بیشتر اطلاعات داشته باشد قطعا احتمال خرید کردنش خیلی خیلی بیشتر می شود و بر عکس هرچه در ذهن مشتری از کالای شما ابهام وجود داشته باشد احتمال اینکه کالای شما را خرید کند کمتر است.

در ادامه قصد داریم اولین کالای خود را در تلگرام قرار دهیم. برای این کار وارد کانالمان می شویم.

بر روی علامت ارسال عکس کلیک کنید.



از منوی باز شده عکس مورد نظر را پیدا کرده و آن را لمس کنید اما دکمه ارسال (Send) را نزنید.
هنگامی که روی عکس کلیک یا لمس می کنید مطابق شکل زیر ابزاری در بالای عکس ظاهر می شود که
روی ابزار حرف T کلیک می کنید و مطابق شکل متن خود را وارد می کنید.



همینطور که می بینید شما برای ارسال متن محدودیت دارید و تلگرام بیشتر از پنج خط به شما اجازه نوشتن نمی دهد. همچنین زمانی که به این صورت عکس را ارسال می کنید و روی آن متن می نویسید نمی تواند چند خط پایتتر بیاید و مجبورید تمام متنتان را پشت سر هم بنویسید که این مسئله ممکن است باعث شود نتوانید کمال و تمام کالای خود را شرح دهید.



نوشتن متن های طولانی روی تصاویر

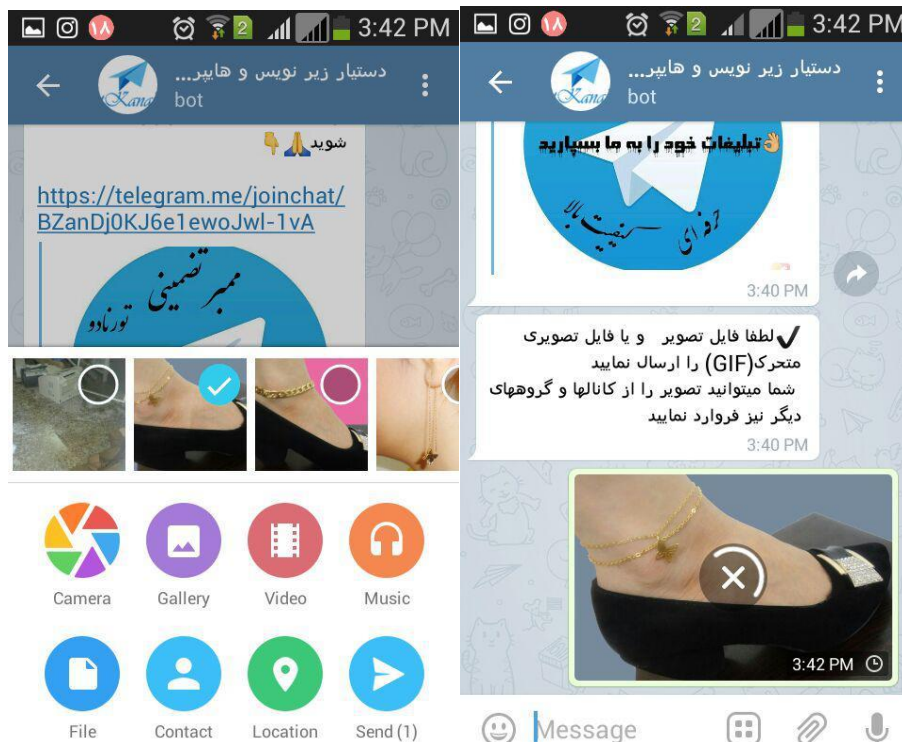
برای اینکار رباتهایی ساخته شده اند که از طریق آنها می توانید به راحتی عکسهایی با متن های طولانی تر ارسال کنید. یکی از این رباتها @TkanalSubTitleBot نام دارد.



نحوه استفاده از این ربات هم به صورت زیر می باشد. ابتدا روی دکمه  کلیک می کنید. سپس متن طولانی + عکس را انتخاب می نمایید.



سپس ربات از شما میخواهد عکس خود را انتخاب نمایید.



بعد از آپلود شدن عکس از شما می خواهد متن خود را وارد نمایید بعد از نوشتن متن آن را ارسال کنید



همینطور که مشاهده می فرمائید ربات عکس و متن شما را به هم می چسباند و آنها را به عنوان یک پست ارسال می کند.

حال برای قرار دادن این پست در کانالتان می بایست آن را فروروارد کنید. یادتان باشد آن را کپی نکنید چرا که فقط متن کپی می شود. باید حتماً آن را از محیط ربات به کانالتان مطابق شکل فروروارد کنید.



همانطور که می بینید در قسمت نام ارسال کننده ابتدا نام ربات نوشته شده است. این مسئله زیاد مهم نیست و در فرآیند فروش شما تاثیر چندانی نخواهد داشت اما اگر بخواهید می توانید با خرید ربات اختصاصی که حدوداً ماهی ده هزار تومان می باشد می توانید این ربات را به صورت اختصاصی در اختیار داشته باشید و بدون اینکه نام ربات در ارسالهای شما نوشته شود قادر خواهید بود متن و عکس طولانی ارسال نمائید. یادتان باشد حتماً در انتهای پست هایتان لینک جوین کانال خود را قرار دهید تا زحمات شما نتیجه های بهتری داشته باشد.

نوشتن متن های قدرتمند

بسیار خوب تا اینجا در تلگرام کانال خود را راه اندازی کردید از محصولاتتان عکس گرفتید و آنها را در گروههای مختلف تلگرام کانال تان ارسال کردید اما آن بازدهی مورد نظر را از کار با تلگرام کانال و گروهها به دست نیاوردید چرا که متن های شما برای تبلیغات آنقدر قدرتمند نبودند که بتوانید مخاطب را جذب کانال تلگرامتان نمایند. حال نوبت آن رسیده بدانید چگونه با نوشتن متن های قوی می توانید مخاطبین سایتتان را افزایش دهید. حتماً در مورد محصولاتان مطالعه داشته باشید. همچنین در مورد جدیدترین مدلهایی که وارد بازار می شوند و آنها را با مدلهای قبلی مقایسه کنید و در جایی یادداشت کنید و این اطلاعات را نیز در اختیار مشتریان خود قرار دهید.

وقتی از محصولاتان آگاهی و اطلاعات زیادی داشته باشید بهتر می توانید آن را به مشتری معرفی کنید و زمانی که مشتری احساس کند شما تمام ریز و بم محصولاتان را می شناسید بیشتر به شما اعتماد می کند و اعتماد بیشتر یعنی احتمال خرید بیشتر.

بعد از تحقیق و بررسی در مورد محصول حال باید بروید سراغ رقیبان! یعنی تمام کسانی که مانند شما این محصول را می فروشند. تمام تکنیکها و ابزارهای تبلیغاتی آنها را ببینید و بعد از خواندن این جلسه آنها را ارزیابی کنید و نقاط قوت و ضعف آنها را پیدا کنید. سعی کنید نقاط قوت آنها را انجام دهید و از نقاط ضعفشان کاملاً دوری کنید. همچنین قیمت‌های خود را با رقیبان خود مقایسه کنید. همیشه سعی کنید قیمت میانه را انتخاب کنید. یعنی اگر محصول شما را در یک سایت ۱۰۰ هزار تومان می فروختند و در سایتی دیگر همان جنس را ۷۵ هزار تومان شما بایستی ۸۸ تومان آنرا بفروشید. قیمت میانه همیشه بهترین قیمت در بازار است و بیشترین اعتماد از سوی مشتری را جلب می کند.

همچنین یادتان باشد مشتریان شما همیشه به دنبال این هستند که اجناس موجود در بازار را با قیمت کمتری، از اینترنت خریداری کنند بنابراین سعی کنید همیشه قیمت های محصولاتتان را طوری انتخاب کنید که کمی از قیمت مغازه ها کمتر باشد تا دلیل قانع کننده ای برای مشتری باشد تا به جای خرید از مغازه ها از شما خریداری کند.

بعد از همه اینها باید بروید سراغ شناخت مشتریانانتان. اینکه اصولاً مشتریان شما از چه قشری هستند و در چه رده سنی و جنسیتی قرار دارند. شناخت و آگاهی کامل از مشتریان منحصر به فرد شما به شما در برنامه ریزی برای مناسبتها و پیدا کردن علایق و سلیقه های آنها کمک می کند.

مثلاً اگر مشتریان شما خانم هستند می توانید برای روز مادر و زن و دختر و... آفرهای ویژه و فروش های فوق العاده مشخص نمائید. اگر مشتریان شما مدیران سطح بالای سازمانها و اداره جات هستند بایستی طراحی عکسهای کانالتان و همچنین نوع نوشتن متنهای شما کاملاً رسمی و اداری باشد. اگر مشتریان شما کودکان و نوجوانان هستند می توانید ادبیات کودکانه تر و عامیانه تری داشته باشید و...

همیشه در متنهای تبلیغاتی تلگرام کانال تلگرام و گروهها سعی کنید کاملاً کالای خود را شرح دهید. ابتدا نام کالا را به طور کامل بنویسید. برای مثال "پابند استیل طلایی طرح پروانه". در خط بعد ویژگی های آنرا بنویسید از جمله نوع جنس و مارک آن برای مثال پابند باید عرض کنم "جنس استیل با گرید ۳۱۶ ضد حساسیت و آبکاری طلا". سپس در خط بعدی ابعاد و اندازه آن را درج نمایید برای مثال در سایزهای کوچک و مدیوم. و سپس موارد استفاده محصولاتان را بنویسید. مثلاً مناسب برای روزهای بهار و تابستان و یا بهترین گزینه برای ست کردن با لباسهای اسپورت و... سعی کنید در این قسمت خلاقیت به خرج دهید و برای مشتری گزینه های متنوعی ارائه بدهید. مشتری دوست دارد شما او را راهنمایی کنید! در خط بعد بروید سراغ قیمت کالا. قیمت های نهایی و مقطوع را به مشتریانانتان اعلام کنید. مثلاً بنویسید تخفیف هم دارد و یا اگر مشتری باشید کمتر

هم هم حساب می کنیم! اگر واقعا می توانید تخفیف دهید همانجا اعلام کنید با ۱۵ در صد تخفیف فقط ۲۵ هزار تومان!

سعی کنید به مشتریان به جای دادن اشانتیون تخفیف بدهید. مشتری به تخفیف بیشتر علاقه دارد تا اشانتیون. همیشه هم سعی کنید تخفیفهای مناسبی بدهید. ۲۰ درصد تخفیف به مناسبت روز مادر برای خرید های از مورخه ... تا مورخه ... حتما ابتدا و انتهای تخفیفات مناسبتی تان را مشخص کنید.

و یا مناسبتهای فصلی در ابتدای هر فصل. برای مثال ۱۵ درصد تخفیف بهاره یا تابستانه یا پاییزه و یا زمستانه برای خریدهای یکم تا پنجم ماه! و یا ۱۰ درصد تخفیف برای خریدهای آخر این هفته! فقط تا پایان هفته با خرید از ما ۱۵ درصد تخفیف بگیرید. این تخفیف فقط شامل خریدهای امروز تا ساعت ۲۴ پنجشنبه این هفته می باشد!

مشخص کردن ابتدا و انتهای دوره تخفیف را هرگز فراموش نکنید.

و یا برای خریدهای بالای صد هزار تومان ارسال رایگان! این باعث میشود مشتری برای خرید بالای صد هزار تومان بیشتر ترغیب شود و اگر قیمت شما از قیمت مغازه ها هم اندکی پایین تر باشد و ارسال هم به صورت رایگان صورت گیرد شانس خرید بالای صد هزار تومان از سوی مشتریان افزایش می یابد.

نکته مهم بعدی قرار دادن عکس در انتهای متن هاست. حتما از عکس برای متن های خود استفاده کنید. حتی اگر محصول آموزشی می فروشید آن را به صورت اینفوگرافی (توضیح تصویری مطلب) تهیه کنید. یادتان باشد بایستی دقیقا همان محصولی را که قصد فروش آن را دارید دقیقا عکس همان محصول را بگذارید. به هیچ عنوان از عکسهای افراد خارجی استفاده نکنید. مثلا گذاشتن عکس خانمهای مدل خارجی تاثیرش خیلی کمتر از گذاشتن همان محصول توسط یک دختر مدل ایرانی است. اگر از مدلهای ایرانی استفاده کنید قطعاً مشتریان شما با عکس ارتباط بهتری برقرار کرده و خود را بهتر در محصول شما تصور می کنند. لزوماً هم نیاز به استخدام مدل ندارید. می توانید از خودتان و یا دوستان و افراد خانواده نیز استفاده کنید. الزامی هم به نشان دادن چهره افراد نیست اما قطعاً اگر چهره افراد هم مشخص باشد کار حرفه ای تر به نظر میرسد.

سعی کنید در متن توضیحات محصولات در مورد کلمات خاص و مهم از # (هشتگ) هم استفاده کنید. استفاده از هشتگها برای پیدا کردن شما در میان مطالب تلگرام می تواند موثر باشد. مثلاً اگر کیف چرم می فروشید در کل متن قبل از کلمات کیف و چرم از # کیف و # چرم استفاده کنید.

اگر هم فروشگاهتان از طریق سایت فقط انجام میگیرد حتماً آدرس سایت خود و یا لینک کالای مورد نظر در سایتتان را در انتهای متن های خود قرار دهید.

هیچگاه هم متنهای طولانی ننویسید. توضیح کالا باید خیلی مفید و مختصر باشد تا حوصله خواننده را سر نبرد. و در نهایت در پایان همه مطالبتان لینک جوین به کانال را فراموش نکنید.

روشهای افزایش ممبر در کانال به صورت رایگان

همانطور که در جلسه دوم نیز بیان شد شما تا ۲۰۰ نفر را می توانید به صورت مستقیم وارد کانال کنید آن هم فقط کسانی که شماره تماس شما را ذخیره داشته باشند! در ضمن ۲۰۰ نفر تعداد بسیار کمی است و نمی تواند برای کانال شما زیاد درآمد داشته باشد. شما بایستی به صورت دوره ای اعضای کانالتان را افزایش دهید. بعد از اینکه ۲۰۰ نفر از مخاطبان گوشی تان را وارد نمودید و با گذاشتن هر پست مشاهده می کنید که تعداد کاربران تان در حال کم شدن هستند مگر اینکه مطالب شما آنقدر برای مخاطباتان جذابیت داشته باشد که آنها پستهای شما را برای بقیه فرورادر کنند. در این صورت به احتمال زیاد شما روند رو به رشدی در اعضای کانالتان خواهید داشت.

یکی از روشهای رایگان افزایش کالا همین نکته بالاست. یعنی شما پستهای قوی و یا محصولات جذاب با قیمتهای عالی و مناسب داشته باشید و همه را جذب کانالتان کنید.

یکی دیگر از روشها و در واقع روش متداول افزایش اعضای کانال تبادل با کانالهای دیگر است.

تبادل به این صورت انجام می شود که شما عضو یک گروه تبادل مرکزی یا سنتری می شوید و در ساعاتی مشخص بنر تبلیغاتی خود را ارائه می دهید سپس همه با هم بنرهای همدیگر را در کانال خود میگذارید.

متداول ترین نوع تبادل، تبادلهای چرخشی است. به این صورت که همه در گروه تبادل، بنرهای خود را ارسال می کنند. مدیر گروه در یک کانال مجزا، بنرها را به ترتیب ارسال می چیند و در نهایت هم بنر خود را میگذارد. سپس همه وارد کانال بنرها می شوند و ابتدا بنر خود را پیدا می کنند سپس تمام بنرهای زیر بنر خود را در کانالشان فرورادر می کنند. دوباره به کانال بنرها بازگشته و این بار بنرهای بالای بنر خود را به کانالشان ارسال می کنند و تنها بنر خودشان را فرورادر نمی کنند و در نهایت هم بنر ادمین را به کانال خود فرورادر می کنند سپس در زمان اتمام تبادل همه بنرها را حذف می کنند.

مثلا اگر در یک لیست ۱۰ بنری، بنر شما ۵ امین بنر باشد باید به صورت زیر بنرها در کانالتان فرورادر شده باشند:

۲

۱

۱۰

۹

۸

۷

۶

حسن گروههای تبادل این است که کانال شما در روز دائم در معرض دید افراد جدید کانالهای دیگر قرار می گیرد و احتمال اینکه افراد روی لینک جوین شما کلیک کنند خیلی زیاد است. در ابتدای امر که شما تعداد اعضای کمی دارید بایستی وارد گروههایی شوید که با ممبر های پایین کار می کنند و آنقدر تبادل بزنید تا به ۱۰۰۰ ممبر برسید یا در اصطلاح ۱K شوید. هر هزار نفر ۱ K محسوب می شود. در اینصورت می توانید با کانالهای بزرگتر تبادل کنید.

سعی کنید تا جایی که امکان دارد سراغ ممبر فیک نروید. ممبر های فیک ممبرهایی هستند که غیر فعال هستند و صرفا جهت افزایش کانال به کار می روند. افرادی هستند که در فضای مجازی این نوع ممبرها را بعضا با قیمتهای خیلی کمی می فروشند. وجود این ممبرها باعث می شود تبادلات به صورت واقعی صورت نگیرد و افرادی که ممبر واقعی دارند در تبادلات ضرر کنند.

همچنین مسئله مهمی که در تبادل باید رعایت کنید این است که در روز سعی کنید بیشتر از ۲ بار تبادل نداشته باشید و در ساعات پر بازدید چون عصر و اواخر شب شرکت کنید و سعی کنید در گروههای تبدالی شرکت کنید که تعداد بنرها زیاد نباشد. هر چه لیست بنرها بیشتر باشد ممکن است که ریزش شما هم بیشتر شود. بهترین گزینه برای تبادل ۵ بنر می باشد که متاسفانه در گروههای تبادل همیشه بیشتر از این انجام می شود.

سعی کنید در چند گروه تبادل متفاوت عضو شوید و هر بار در تبادل یکی از گروهها شرکت کنید و همیشه در یک گروه تبادل بنزید چرا که باعث می شود همیشه در کانالهای افرادی ثابت قرار بگیرید و مسلما برای اعضای کانالشان تکراری شوید.

همیشه در زمانهای ثابت تبادل بنزید تا به مرور زمان اعضای شما به این مسئله عادت کنند که شما به صورت مرتب در زمانهای مشخص تبادل میزنید اما اگر هر روز در یک تایم نا مشخص تبادل بنزید باعث آزدگی اعضا شده و در نهایت سبب ریزش می گردد.

یکی دیگر از انواع تبادلات، تبادلات تکی می باشد. به این صورت که شما فقط با یک نفر تبادل می زنید. سعی کنید قبل از تبادل از فرد تگ کانالش را بگیرید و تعداد اعضا و نمایش پستها را چک کنید و مطمئن شوید فرد اعضای فیک ندارد.

برای اینکه بفهمید چه کانالهایی اعضای فیک دارند کافیست یه نگاهی به تعداد اعضا و نمایش آخرین پستها بیاندازید. برای مثال اگر کسی ۵ کا ممبر دارد اما پستهای دیروز و امروزش فقط ۲۵۰ بازدید داشته است قطعاً ممبر فیک دارد. گاهی اوقات هم بعضی از افراد پستهایشان را آنقدر در گروهها متفاوت فروارد می کنند تا نمایش پست بالا رود و ممکن است فکر کنید که تعداد نمایش پستها هم واقعی است. بنابراین باید خیلی دقت کنید با چه کسی تبادل می زنید.

در تبادلات تکی هیچگاه بر اساس بازدید بنر نگیرید. یعنی اگر فرد به شما گفت تبادل تکی بنزیم تا ۱۰۰۰ بازدید، اصلاً قبول نکنید چرا که قطعاً فرد بنر شما را آنقدر در گروهها و سوپر گروههای متفاوت فروارد می کند تا بازدید بنر شما بالا رود. همیشه بر اساس زمان تبادل بنزید. مثلاً تا ۲ ساعت بنر آخر. حتماً مشخص کنید بنر شما بنر آخر باشد به این منظور که بعد از تبادل با شما با کسی تبادل نزنند و متقابلاً شما هم نیز بنر او را آخرین بنر قرار دهید.

نوعی دیگر از تبادلات، تبادلات لیستی می باشد. این نوع تبادل ساده ترین نوع تبادل است به این صورت که لیست همه کانالها با یک توضیح کوتاه در یک پست قرار می گیرد و همه کسانی که کانالشان در لیست است باید این لیست را در کانال خود فروارد کنند.

راه دیگری که در افزایش کانال شما می تواند خیلی موثر باشد این است که اگر دوست ندارید مدام در کانالتان بنر و تبادل بگذارید خودتان گروه تبادل سنتری ایجاد کنید. البته اینکار نیازمند زمان و حوصله زیادی می باشد. به این صورت که یک گروه بزنید و گروه خود را در گروهها مختلف تبلیغ کنید و یا در سایتهایی که به صورت رایگان لینک گروه شما را میگذارند عضو شوید و از این طریق ادمین های کانال جمع کنید. شما با ۱۵ نفر هم می توانید تبادل چرخشی راه بندازید. کفایت یک زمان تبادل مشخص کنید مثلاً ۲۳ الی ۱۰ صبح فردا. سپس از همه بخواهید بنر های خودشان را بدهند. برای بنر گیری هم تایم مشخص داشته باشید برای مثال اگر تبادل ساعت ۲۳ شروع می شود شما نهایتاً تا ساعت ۲۲:۳۰ بنر بگیرید. بعد از اینکه همه بنرها را دادند شروع کنید به چیدن بنرها در یک کانال مجزا. احتمالاً بنرهایی که ارسال می شود دارای اعضای متفاوت هستند. مثلاً ممکن است کانالی ۱ کا باشد و کانالی دیگر ۵ کا. بنابراین شما باید هر کا را در یک طبقه قرار دهید. مثلاً طبقه اول کانالهای ۱ و ۲ کا. طبقه دوم بنرهای ۳ و ۴ کا و بنرهای بالای ۵ کا هم یک طبقه داشته باشند. سپس برای هر طبقه یک کانال بسازید و نام کانال را طبقه آن بگذارید. مثلاً اسم کانال را بگذارید طبقه ۱ یا ۱ و ۲ کا.

سپس هر بنر را به ترتیب ارسال در کانال مخصوص خود ارسال کنید و در نهایت هم بنر کانال خود را بگذارید و از همه بخواهید بنر شما را در ابتدا یا انتهای ارسالها بگذارند.

در نهایت هم بعد از ۱۵ دقیقه همه کانالها را چک کنید تا همه بنرهای همدیگر را گذاشته باشند و اگر در این بین کسی بنر دیگران را نگذاشته باشد بنرش را ریپلای کنید و از همه بخواهید بنرش را از کانالشان حذف کنند.

اگر هم کسی چند بار مرتکب این عمل شد او را از گروه حذف کنید چرا که قصد سوء استفاده دارد. سعی کنید با ادبیات خیلی محترمانه با همه اعضا برخورد کنید تا حرف شنوی گروه از شما نیز زیاد شود البته یادتان باشد در حین ادب کاملاً مقتدرانه گروه را مدیریت کنید.

با تشکر از شما دوست عزیز به پایان این دوره آموزشی رسیدیم

فقط نکته مهمی که باید مجدد عرض کنم این هست که من در این فایل آموزشی سعی کردم به صورت خیلی مختصر فقط نکات مهم مربوط به راه اندازی کسب و کار با تلگرام رو شرح بدم چرا که اصولا راه اندازی کسب و کار از طریق پیام رسانهها خود اصول و قواعد منحصر به فرد خودش را دارد و نیازمند فراگیری تکنیک ها و قواعدی است که در این فایل نمی گنجد.

بنابراین یک دوره آموزشی تهیه کردیم به مدت ۵ ساعت فیلم آموزشی با عنوان کسب درآمد از پیام رسانهها با محوریت تلگرام که در آن به صورت کامل به نحوه کسب درآمد از همه پیام رسانهها چه تلگرام و چه پیام رسانههای داخلی مانند سروش و ایتا و ... و همچنین پیام رسانی که در آینده ممکن است وارد بازار شوند چرا که ممکن است در آینده مردم به یک پیام رسان دیگر روی بیاورند بنابراین در این دوره سعی کردیم کلیه آموزشها را بر مبنای ساختار کلی پیام رسانهها انجام دهیم و از آنجایی که تلگرام همچنان مورد استفاده قرار می گیرد و ساختار همه پیام رسانهها به تلگرام نزدیک است و از تلگرام تبعیت می کند تمامی آموزشها را با محوریت تلگرام تهیه کرده ایم که در این دوره آموزشی در اختیار شما عزیزان قرار می گیرد.



جهت دریافت اطلاعات بیشتر در مورد این دوره آموزشی به لینک زیر مراجعه نمایید.

[/http://erfanizade.ir/product/telegram](http://erfanizade.ir/product/telegram)

موفق تر باشید-محمد عرفانی زاده