

برنامه استوری 90 روزه

STORY PROGRAM



نکاتی که در استوری باید رعایت کنید

- ابعاد استوری ۹ در ۱۶ باشد
- از عکس و ویدیوی با کیفیت استفاده کنید.
- از استیکرهای تعاملی در استوری استفاده کنید.
- روی استوری های ویدیویی حتما جملات مهم را بصورت متن بنویسید.
- استوری ها به صورت رشته استوری و دنباله دار نوشته شوند.
- در استوری خودمانی صحبت کنید تا مخاطب با شما ارتباط گیرد.
- ترکیب رنگ عکس و نوشته ها را در استوری رعایت کنید. نهایتا از دو یا سه رنگ در استوری استفاده کنید و گرافیک ساده ای داشته باشد.
- نوشته ها بزرگ و خوانا باشند.
- از ترکیب عکس و ویدیو برای استوریهای هر روز استفاده کنید.
- در ساعاتی که مخاطب بیشتر در پیچ شما فعال است استوری گذاشته شود.
- پس زمینه استوری ها را طوری انتخاب کنید که نوشته ها خوانا باشد
- نوشته های استوری باید پایین عکس و ویدیو نوشته شود.

نکاتی که نباید در استوری انجام دهید.

- تعداد جملات هر استوری نباید زیاد باشد.
- با لحن خشک و رسمی در استوری صحبت نکنید.
- موقع نوشتن روی استوری دقت کنید نباید از کادر خارج شوید یا در قسمتی که ریپلای هست چیزی نوشته باشید
- استوریهای غیر مرتبط به محتوای صفحه تون نزارید.
- همه استوری ها پشت سر هم به صورت ویدیویی نباشند چون ممکن است ویدیوها سخت برای مخاطب باز شوند.
- از پراکنده نوشتن و شلوغ کردن یک استوری پرهیز کنید
- عکس و ویدیوی بی کیفیت در استوری باعث میشه مخاطب استوری ها رو دنبال نکند 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 استوری‌هایی که می‌گذارید اتفاق می‌افتد پس حتما برای استوری‌های پیچ برنامه محتوایی مناسب مانند آموزش داشته باشید.

کال تو اکشن یا دعوت به اقدام:

استوری آخر هر روز باید نتیجه گیری از استوری‌های قبل باشد و مخاطب را به سمت خرید یا استفاده از محصول یا خدمات شما برده؛ 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 راه‌های مختلف از مخاطب تعامل بگیرید؛ می‌توانید یک سوال راحت بپرسید و درخواست ریپلای کنید یا استوری معمایی منتشر کنید چون هرچه بازدید استوری اول بالاتر باشد بازدید استوری کل روز بیشتر خواهد بود. استوری به معنای داستان است، پس شما هم در استوری هاتون باید مخاطب رو سرگرم کنید.

هشدار!

تنها استفاده از این برنامه استوری برات کاری نمی‌کنه

فقط شنیدن آموزش ها برات معجزه نمی‌کنه

فقط داشتن این برنامه استوری 90 روزه بهت کمکی نمی‌کنه

باید روزانه تولید محتوا کنی ...

اقدام کن اقدام کن اقدام کن

موضوعاتی کلیدی که در استوری ها مورد استفاده قرار میگیره و میشه به سناریو های مختلف تبدیل کرد

✓ بهتره برای استوری هر هفته برنامه ریزی مشخص داشته باشید

🔥 یادتون نره از کوچک ترین اتفاقات روزانه یادداشت و تصویر داشته باشید تا در روزهای آینده به نسبت سناریو استوری استفاده کنید

➡ موضوعات کلیدی

🚩 معرفی خود به افراد جدید

🚩 معرفی محصولات به صورت مستقیم یا غیر مستقیم

🚩 آموزش

🚩 پشت صحنه کاری

🚩 بازخورد مشتری

🚩 مراحل آماده سازی سفارشات

🚩 سوال عمومی و ایجاد تعامل که میتونید به نسبت پاسخ ها یک روز استوری بذارید

اهل کدام شهری؟

چع طعم هایی رو دوست داری؟

چه غذایی رو دوست داری؟

غذای سنتی شهر شما چی هست ؟

خوشمزه ترین کیک که خوردی چی بوده ؟

خوشمزه ترین شیرینی ؟

انواع مقایسه ها

متولد کدوم سال ، کدوم ماه هستی

تکنیک “اثر نهایی” در آموزش قنادی می‌تواند به شما کمک کند تا به مخاطبان خود نشان دهید که با یادگیری و استفاده از مهارت‌های قنادی، چه نتایج مثبتی به دست خواهند آورد. در اینجا چند مثال از این تکنیک برای آموزش قنادی آورده شده است. برای مثال:

افزایش مهارت‌های حرفه‌ای: با شرکت در دوره‌های آموزش قنادی، می‌توانید مهارت‌های حرفه‌ای خود را به سطح بالاتری برسانید و انواع شیرینی‌ها و دسرهای پیچیده را با دقت و زیبایی تهیه کنید

ایجاد کسب و کار شخصی: با یادگیری تکنیک‌های پیشرفته قنادی، می‌توانید کسب و کار شخصی خود را راه‌اندازی کنید و به عنوان یک قناد حرفه‌ای در بازار فعالیت کنید

لذت بردن از خلاقیت: قنادی یک هنر خلاقانه است و با یادگیری آن، می‌توانید خلاقیت خود را به نمایش بگذارید و شیرینی‌ها و دسرهای منحصر به فردی خلق کنید

جلب رضایت مشتریان: با یادگیری تکنیک‌های جدید و به‌روز قنادی، می‌توانید رضایت مشتریان خود را جلب کنید و آن‌ها را با محصولات خوشمزه و زیبا شگفت‌زده کنید

افزایش درآمد: با بهبود مهارت‌های قنادی و ارائه محصولات با کیفیت، می‌توانید درآمد خود را افزایش دهید و به موفقیت مالی دست یابید

نکات کلیدی در استفاده از تکنیک اثر نهایی

شناخت نیازهای هنجرجویان: ابتدا باید نیازها و اهداف هنجرجویان خود را بشناسید تا بتوانید نتایج نهایی مرتبط و جذابی را به آن‌ها ارائه دهید

مهم ترین نکته این تکنیک استفاده از داستان است. استفاده از داستان‌ها و تجربیات واقعی هنرجویانی که از دوره‌های شما استفاده کرده و به نتایج مثبتی دست یافته‌اند، می‌تواند تأثیر بیشتری داشته باشد.

تأکید بر فواید ملموس: نتایجی که ارائه می‌دهید باید قابل لمس و اندازه‌گیری باشند تا هنرجویان بتوانند به راحتی آن‌ها را درک کنند و به محصول شما اعتماد کنند.

● نمونه مثال برای تکنیک اثر نهایی

برای پیاده‌سازی این سناریو به صورت کامل و با جزئیات بیشتر، می‌تونیم از این هفت استوری استفاده کنیم.

هدف ما در این استوری‌ها، جذب تعامل و رپیلای از طرف مخاطبان است تا ویو استوری بالا بره. حالا، بریم سراغ اجرای این سناریو:

استوری ۱: تصویر از خودتان یا از یک کیک زیبا و حرفه‌ای

متن: " فکر می‌کنید داشتن یک مهارت جدید چقدر می‌تونه شما رو به موفقیت نزدیک کنه؟ " 📍📍

استوری ۲: تصویری از یکی از هنرجویان قبلی که به موفقیت در زمینه کیک‌سازی رسیده

متن: "این [اسم شاگرد یا یک نام مستعار] هست که با یادگیری کیک‌سازی تونست مغازه خودش رو راه‌اندازی کنه و به درآمد ماهانه‌ای که همیشه آرزوش رو داشت برسه

استوری ۳: تصویر یا ویدیو کوتاه از فرآیند ساخت یک کیک حرفه‌ای توسط همون شاگرد

متن: "این کیک زیبا فقط یکی از آثار هنریه که می‌تونن با یادگیری این مهارت بسازی ".

استیکر نظرخواهی: "به نظرتون این کیک چقدر می‌تونه قیمت داشته باشه؟" گزینه‌ها: "۵۰۰ هزار تومان"، "۱ میلیون تومان"، "بیشتر از ۱ میلیون تومان"

استوری ۴: لیستی از هدفها با فونت‌های جذاب متن: کدومش رو انتخاب میکنی؟

۱. درآمد بالا ۲. استقلال کاری ۳. خلاقیت بی‌نهایت ۴. رضایت شغلی

استوری ۵: تصویر یک نمودار یا اعداد برجسته

متن: ۷۰٪ از افرادی که کیک‌سازی رو یاد می‌گیرن، موفق به ایجاد کسب و کار خودشون میشن.

کیک‌سازهای حرفه‌ای می‌تونن ماهانه بالای ۱۰ میلیون تومان درآمد داشته باشن.

استوری ۶: تصویر یا ویدیو کوتاه از محیط کلاس یا دوره کیک‌سازی .

استیکر ریپلای: "اگر سوالی درباره یادگیری کیک‌سازی داری، همین حالا بپرس" 🖱️ !

استوری ۷: تصویر خودتان به همراه نمونه کار دوره یا یک کیک جذاب

متن: "برای شرکت در دوره‌های کیک‌سازی ما و یادگیری مهارتی که می‌تونه زندگی‌ت رو تغییر بده، روی

لینک زیر کلیک کن !"

لینک: لینک به صفحه ثبت‌نام یا اطلاعات بیشتر درباره دوره .

2

تکنیک رویای شیرین:

تکنیک "رویای شیرین" به شما کمک می‌کند تا محصول خود را به گونه‌ای معرفی کنید که مشتریان بتوانند

خود را در موقعیتی که آرزو دارند، تصور کنند. این تکنیک شامل چند مرحله کلیدی است

شناسایی دغدغه‌ها و نیازهای مشتریان: ابتدا باید بفهمید که مشتریان شما با چه مشکلات و دغدغه‌هایی

مواجه هستند. برای مثال ممکن است مشتریان شما به دنبال یادگیری مهارت‌های جدید، راه‌اندازی

کسب‌وکار خود یا بهبود مهارت‌های فعلی خود باشند.

ارائه راه حل: محصول یا خدمات شما باید به عنوان راه‌حلی برای این دغدغه‌ها معرفی شود. در این مرحله، شما توضیح می‌دهید که چگونه دوره آموزش قنادی شما می‌تواند به مشتریان کمک کند تا به اهداف خود برسند.

تصویرسازی از آینده مطلوب: با استفاده از داستان‌ها و مثال‌های واقعی، به مشتریان نشان دهید که چگونه می‌توانند با استفاده از محصول شما به رویای خود دست یابند. برای مثال، می‌توانید داستان موفقیت هنرجویان قبلی را به عنوان یک نمونه استفاده کنید.

ایجاد ارتباط احساسی: با استفاده از تصاویر، ویدئوها و محتوای احساسی، مشتریان را به طور عاطفی با محصول خود درگیر کنید. این کار به آن‌ها کمک می‌کند تا احساس کنند که محصول شما واقعاً می‌تواند زندگی آن‌ها را تغییر دهد.

تشویق به اقدام: در نهایت، مشتریان را تشویق کنید تا اقدام کنند و از محصول شما استفاده کنند. این می‌تواند شامل ارائه تخفیف‌های ویژه، پیشنهادات محدود زمانی یا ارائه نمونه‌های رایگان باشد. برای پیاده‌سازی تکنیک “رویای شیرین” می‌توانید از مراحل زیر استفاده کنید.

تحقیق و شناسایی مخاطبان هدف

تحلیل بازار: بررسی کنید که چه کسانی به دوره‌های قنادی علاقه‌مند هستند. آیا آن‌ها افرادی هستند که به دنبال شروع کسب‌وکار خود هستند یا کسانی که به دنبال یادگیری مهارت‌های جدید برای سرگرمی هستند؟

شناسایی دغدغه‌ها: با انجام نظرسنجی‌ها و مصاحبه‌ها، دغدغه‌ها و نیازهای اصلی مخاطبان خود را شناسایی کنید.

ایجاد محتوای جذاب

داستان‌های موفقیت: داستان‌های واقعی از افرادی که با استفاده از دوره‌های شما به موفقیت رسیده‌اند را به اشتراک بگذارید. این داستان‌ها باید شامل جزئیاتی از مشکلات اولیه، نحوه استفاده از دوره‌ها و نتایج نهایی باشد.

تصاویر و ویدئوها: از تصاویر و ویدئوهای جذاب استفاده کنید تا فرآیند یادگیری و نتایج نهایی را به تصویر بکشید. این محتوا باید احساسات مثبت و انگیزه‌بخش را منتقل کند.

ارائه محتوای آموزشی رایگان

نمونه‌های رایگان: بخش‌هایی از دوره‌های خود را به صورت رایگان ارائه دهید تا مخاطبان بتوانند با کیفیت و محتوای دوره‌ها آشنا شوند.

وبینارها و کارگاه‌های آنلاین: وبینارها و کارگاه‌های کوتاه مدت برگزار کنید تا مخاطبان بتوانند به صورت زنده با شما و محتوای آموزشی آشنا شوند.

ایجاد ارتباط احساسی

محتوای احساسی: از محتوای احساسی و انگیزه‌بخش استفاده کنید تا مخاطبان احساس کنند که شما واقعاً به موفقیت آن‌ها اهمیت می‌دهید.

پشتیبانی و مشاوره: پشتیبانی و مشاوره‌های فردی ارائه دهید تا مخاطبان احساس کنند که در مسیر یادگیری تنها نیستند.

تشویق به اقدام

پیشنهادهای ویژه: تخفیف‌های ویژه، پیشنهادات محدود زمانی و بسته‌های آموزشی جذاب ارائه دهید تا مخاطبان ترغیب شوند که سریع‌تر اقدام کنند.

دعوت به اقدام: در انتهای هر محتوای تبلیغاتی، یک فراخوان به اقدام واضح و مشخص قرار دهید تا مخاطبان بدانند که قدم بعدی چیست..

پیگیری و ارزیابی

ارزیابی نتایج: نتایج کمپین‌های بازاریابی خود را ارزیابی کنید و ببینید که کدام روش‌ها بیشترین تاثیر را داشته‌اند

بهبود مستمر: بر اساس بازخوردها و نتایج، استراتژی‌های خود را بهبود دهید و به روز رسانی کنید.

مثال: تکنیک رویای شیرین

خیلی خوب، می‌تونیم سناریوی استوری‌ها رو طوری طراحی کنیم که هر کدوم از این بندها رو پوشش بده و به تکنیک "رویای شیرین" عمق بیشتری بده. این کار کمک می‌کنه تا مخاطبان شما نه تنها رؤیای خود را در زمینه کیک‌سازی تصور کنند، بلکه متوجه بشن که شما دغدغه‌ها و نیازهای اون‌ها رو می‌شناسید و راه‌حلی برای رسیدن به آینده مطلوب‌شون دارید. حالا بریم این سناریو رو با این بندها بسازیم:

استوری ۱: تصویری از یک کیک‌ساز مبتدی که در حال تقلا برای درست کردن یک کیک است

متن: "شاید دنبال راهی هستی که با دست‌های خودت یک شاهکار هنری خلق کنی، اما نمی‌دونی از کجا شروع کنی... یا شاید همیشه دلت می‌خواست از خلاقیتت در کار استفاده کنی و درآمدت رو بالا ببری."

استیکر ریپلای: "بزرگترین دغدغه‌ات در مسیر یادگیری کیک‌سازی چیه؟" 📌

استوری ۲: یک ویدیو یا تصویر آرامش‌بخش از یک کارگاه کیک‌سازی شیک و مرتب، پر از کیک‌های زیبا و سفارش‌های فراوان

متن: "تصور کن یک روز کارگاه خودت رو داشته باشی، پر از سفارش‌های خوش‌رنگ و لعاب... یا شاید کارگاه‌های آموزشی برگزار کنی و دانش خودت رو با دیگران به اشتراک بذاری."

استوری ۳: ویدیو کوتاهی از لحظه‌ای که یک مشتری خوشحال کیک سفارشی‌ش رو دریافت می‌کنه یا کودکی که با شادی به کیک تولدش نگاه می‌کنه

متن: "چقدر لذت‌بخش و رضایت‌بخشه وقتی می‌بینی که خلاقیت و زحمتت، روز کسی رو شیرین‌تر می‌کنه. لحظه‌هایی که با هنر تو ساخته میشن، فراموش‌نشده‌اند."

استوری ۴: تصویری از مراحل ثبت‌نام در دوره‌های آموزشی شما یا محتوای آموزشی آنلاین

متن: "ما اینجاایم تا بهت کمک کنیم رویای شیرینت رو به واقعیت تبدیل کنی. با دوره‌های ما، قدم به قدم همراهت خواهیم بود تا به موفقیت برسی."

لینک ثبت نام یا لینک در بيو

استوری ۵: تصویری از افراد مختلف با علایق و نیازهای متفاوت (مثلاً یک علاقه‌مند به پخت‌وپز، یک فرد خلاق، یک کارآفرین تازه‌کار) .

متن: فرقی نمی‌کنه که مبتدی باشی یا به دنبال پیشرفت در مهارت‌های حرفه‌ای، ما دوره‌هایی داریم که دقیقاً برای تو طراحی شدن.

استوری ۶: یک نمودار یا آمارهایی از رشد بازار کیک‌سازی، مثل افزایش تقاضا برای کیک‌های سفارشی یا بازار کار برای کیک‌سازهای حرفه‌ای

متن: "بازار کیک‌سازی همیشه در حال رشد و پیشرفته. از کیک‌های تولد گرفته تا کیک‌های عروسی و رویدادهای خاص، همیشه جا برای هنرمندان جدید وجود دارد."

استوری ۷: یک کیک فوق‌العاده که به زیبایی تزیین شده و نشان‌دهنده نتیجه‌ی نهایی آموزش‌های شماست

متن: آیا آماده‌ای که به رویای شیرینت نزدیک‌تر بشی؟ برای شروع یادگیری و تبدیل شدن به یک کیک‌ساز حرفه‌ای، همین حالا اقدام کن

3

تکنیک آلزایمر:

مشتریان اهداف و آرزوهایی دارند که به دلایل مختلف فراموش شده یا به آن‌ها نرسیده‌اند. این تکنیک تلاش می‌کند تا با یادآوری این اهداف و ارائه راه‌حل‌هایی برای دستیابی به آن‌ها، مشتریان را جذب کند.

برای مثال، می‌توانید به مشتریان یادآوری کنید که شاید همیشه آرزوی یادگیری هنر قنادی را داشته‌اند اما به دلایلی نتوانسته‌اند به آن برسند. با استفاده از این تکنیک، می‌توانید به آن‌ها بگویید که این دوره آموزشی به آن‌ها کمک می‌کند تا به این هدف‌های خود دست پیدا کرده و به آرزوهایشان برسند.

این روش می‌تواند با استفاده از داستان‌سرایی، مثال‌های واقعی و ایجاد ارتباط عاطفی با مشتریان، تاثیرگذاری بیشتری داشته باشد.

برای اجرای تکنیک آلزایمر می‌توانید این نکات را در نظر بگیرید.

داستان‌سرایی: با استفاده از داستان‌های واقعی از افرادی که با استفاده از محصولات یا خدمات شما به

اهداف خود رسیده‌اند، می‌توانید مشتریان را به یاد اهداف خود بیاندازید.

پرسش‌های هدفمند: با پرسیدن سوالاتی مانند "آیا تا به حال به یادگیری هنر قنادی فکر کرده‌اید؟" یا "چه

زمانی آخرین بار به دنبال تحقق یکی از آرزوهای خود بودید؟" می‌توانید مشتریان را به فکر کردن در

مورد اهداف فراموش شده‌شان وادار کنید.

ارائه راه‌حل‌های ملموس: نشان دهید که چگونه محصولات یا خدمات شما می‌توانند به مشتریان کمک

کنند تا به اهداف خود برسند. برای مثال، می‌توانید توضیح دهید که دوره‌های آموزشی شما چگونه

می‌توانند مهارت‌های لازم برای دستیابی به اهداف قنادی را فراهم کنند

استفاده از تصاویر و ویدئوها: تصاویر و ویدئوهای انگیزشی و الهام بخش که اهداف فراموش شده را برای

مخاطبان یادآوری کند.

تکنیک "آلزامر" به این اشاره دارد که گاهی مخاطبان فراموش می‌کنند که چقدر نیاز به یک محصول یا

خدمات دارند، یا اینکه چرا چیزی که شما ارائه می‌کنید برای اون‌ها ارزشمند است. این تکنیک در استوری‌ها

به شکلی استفاده می‌شود که به مخاطبان یادآوری کند چرا کیک‌سازی و یادگیری این مهارت برای اون‌ها

مفیده و اینکه با فراموش کردن یا نادیده گرفتنش ممکنه فرصت‌های بزرگی رو از دست بدن. هدف این

تکنیک، برجسته کردن ارزش و ضرورت یادگیری و ایجاد حس فوریت برای اقدام هست.

نمونه برنامه استوری برای تکنیک آلزامر

استوری ۱: تصویری از یک تقویم با روزهایی که با عجله و بدون تغییر می‌گذرند، یا یک تصویر کمی غمگین

از یک کیک ساده و معمولی

متن: هر روز که می‌گذره، فرصت‌های زیادی رو از دست میدیم. اما همیشه یک راه برای شروع دوباره و تغییر وجود داره

استوری ۲: تصاویری از کیک‌های شکست‌خورده یا تلاش‌های ناموفق در آشپزی

متن: "چند بار تا حالا خواستی یک کیک فوق‌العاده بسازی اما نتیجه مطابق انتظارت نبوده؟"

استوری ۳: تصاویری از رویدادهای خاص، مثل جشن تولد یا عروسی، با کیک‌هایی که می‌تونستند توسط شما ساخته بشن

متن: شاید می‌تونستی با یادگیری کیک‌سازی حرفه‌ای، لحظات خاص رو شیرین‌تر و به‌یادماندنی‌تر کنی

استوری ۴: تصاویری از مزایای یادگیری کیک‌سازی، مثل استقلال مالی، خلاقیت، و رضایت شغلی .

متن: "یادگیری یک مهارت جدید می‌تونه زندگیت رو تغییر بده. استقلال مالی، خلاقیت بی‌پایان، و رضایت شغلی فقط چند تا از فواید یادگیری کیک‌سازی هستن".

استوری ۵: یک تایمر شمارش معکوس، یا تصویری از قطار فرصتی که در حال ترک کردن ایستگاه است

متن: الان بهترین زمان برای شروع! هر لحظه‌ای که می‌گذره، یک فرصت رو از دست میدی

استوری 6: تصویری از یک دفترچه یادداشت با لیست کارهایی که باید انجام بشن و تیک زدن مورد "یادگیری کیک‌سازی"

استیکر ریپلای: "اگه موافقی که الان وقتشه شروع کنی، به ما بگو چرا؟" 📌

استوری ۷: تصویری از یک کیک زیبا و حرفه‌ای با جمله "یادگیری، اولین قدم به سوی موفقیتیه .

متن: آماده‌ای که این بار فرصت رو بگیری و شروع کنی؟ دوره‌های کیک‌سازی ما آماده‌اند تا بهت کمک کنن

رویات رو به واقعیت تبدیل کنی

این سناریو از تکنیک "آلزامر" مخاطب رو متوجه فرصت‌ها و مزایایی میکنه که ممکنه فراموش کرده باشه یا

نادیده گرفته باشه. همچنین حس فوریت ایجاد می‌کنه تا اقدام کنن و این فرصت رو از دست ندن.

4

تکنیک مسیر خوشبختی:

تکنیک مسیر خوشبختی به معنای ساده کردن مسیر رسیدن به هدف برای مخاطب است. این تکنیک بر

این اصل استوار است که مخاطب با استفاده از محصول شما به راحتی به هدف خود خواهد رسید. به

مخاطب بگوئید که چرا تاکنون نتوانسته به هدف های خود برسد، چون تاکنون بصورت اصولی آموزش

ندیده، پشتیبانی مناسبی بعد از دوره دریافت نکرده تا اشکالات خود را برطرف کند، هزینه آموزش

حضور بسیار بالا هست و مشکلات رفت و آمد و فشرده بودن مطالب مانع از انتقال صحیح آموزش شده

اولویت بندی، نقشه راه و اقدام مناسب در جهت رسیدن به اهدافش نداشته و ...

تکنیک "مسیر خوشبختی" در واقع روی این تمرکز داره که یادگیری و مسیر به سوی موفقیت نباید همیشه

سخت و طاقت‌فرسا باشه. با دوره‌های شما، مخاطب قراره با لذت و با یک مسیر روشن و مشخص، قدم به

قدم به سوی هدف‌ها و آرزوهایش حرکت کنه. هدف این تکنیک، انگیزه دادن و ایجاد احساس راحتی و

خوشایند در مسیر یادگیریه.

استوری ۱: تصویری از یک راه زیبا و روشن، یا یک فرد در حال حرکت با آرامش در مسیری پر از نور و گل .

متن: یادگیری یک مهارت جدید نباید همیشه سخت و پر از چالش باشد. با تجربه لذت بخش و به راحتی هم
میشه مهارت جدید یاد گرفت.

استوری ۲: تصویری از یک کیک ساز مبتدی که با دستورات پیچیده و مواد اولیه سردرگم شده .

متن: ما اینجا هستیم تا کار رو برات ساده کنیم. نیازی نیست راه های خیلی سخت و پیچیده رو امتحان کنید.

استوری ۳: ویدیویی از مراحل ساده و قدم به قدم تهیه کیک توسط شما که به آرامی همه چیز رو توضیح
میده

متن: "یک مسیر هموار و روشن پیش روی توئه. با دوره های ما هر چیزی نیاز هست رو در اختیارت قرار
دادیم. دیدن همین آموزشها کافیه چوه تمامی نکات رو آموزش دادیم.

استوری ۴: ویدیویی از یک فرد که با خوشحالی در حال تزئین کیک هست یا تصاویری از خنده و لذت
هنرجویان در یک کلاس کیک سازی .

متن: هر لحظه از این مسیر پر از شادی و خلاقیته. یادگیری کیک سازی با ما، یک تجربه فوق العاده است

استوری ۵: ویدیویی از یک مسئله یا تکنیک پیچیده در کیک سازی که در دوره های شما به سادگی آموزش
داده میشه

متن: "ما اینجا هستیم تا همه ی معماها رو برات حل کنیم. با آموزش های ما، کیک سازی یک هنر ساده و
لذت بخش میشه".

استوری ۶: تصاویری از کیک های حرفه ای و زیبا، نمایش دهنده اهدافی که مخاطب می تونه بهشون برسه

متن: کیک های شگفت انگیز و مشتری های خوشحال. این چیزی نیست که فقط رویا باشه با دوره های آموزش
ما میتونی به راحتی بهش دست پیدا کنی.

استوری ۷: تصویری از یک دست که یک قطعه کیک زیبا رو با لذت برمی‌داره .

متن: با دوره آموزشی ما شروع کن و از این مسیر زیبا و لذت‌بخش لذت ببر.

5

تکنیک وحشت

تکنیک وحشت در بازاریابی، که به آن “بازاریابی ترس” هم گفته می‌شود، بر ایجاد احساس اضطراب یا نگرانی در مخاطب تمرکز دارد تا آن‌ها را به خرید محصول یا خدمات ترغیب کند. این تکنیک به مخاطب نشان می‌دهد که اگر از محصول یا خدمات شما استفاده نکنند، با مشکلات و چالش‌های جدی مواجه خواهند شد. برای مثال ممکن است مخاطبان شما نگران عدم توانایی در تهیه شیرینی‌های با کیفیت، از دست دادن مشتریان یا نداشتن مهارت‌های کافی برای رقابت در بازار باشند.

باید به مخاطبان نشان دهید که نداشتن محصول آموزشی شما چه عواقبی می‌تواند داشته باشد. برای مثال، می‌توانید به آن‌ها بگویید که بدون دوره آموزشی شما، ممکن است نتوانند شیرینی‌های با کیفیت تهیه کنند، مشتریان خود را از دست بدهند یا نتوانند در بازار رقابت کنند.

پس از برجسته کردن مشکلات، باید محصول آموزشی خود را به عنوان راه‌حل ارائه دهید. به مخاطبان نشان دهید که با استفاده از دوره آموزشی شما می‌توانند به تمامی این مشکلات غلبه کنند.

برای افزایش تاثیرگذاری، می‌توانید از مثال‌ها و داستان‌های موفقیت دانشجویان قبلی خود استفاده کنید. این داستان‌ها می‌توانند نشان دهند که چگونه دوره آموزشی شما به دیگران کمک کرده است تا به اهداف خود برسند و مشکلات خود را حل کنند.

همچنین برای ترغیب مخاطبان به اقدام سریع، می‌توانید حس فوریت ایجاد کنید. برای مثال، می‌توانید به آن‌ها بگویید که تعداد محدودی از دوره‌ها باقی مانده است یا تخفیف ویژه‌ای برای مدت زمان محدودی ارائه می‌شود.

تکنیک "وحشت" به شکلی طراحی می‌شود که مخاطب رو متوجه عواقب منفی عدم استفاده از دوره‌ها کند و حس ضرورت و نیاز شدید به یادگیری رو در اون‌ها ایجاد کند. این تکنیک با برجسته کردن مشکلات و دغدغه‌های مخاطب شروع می‌شود، سپس اون‌ها رو به این نتیجه می‌رساند که تنها راه‌حل برای جلوگیری از وضعیت بدتر، شرکت در دوره‌های آموزشی شماست. حالا بریم یک سناریوی استوری بر اساس این تکنیک بسازیم

استوری ۱: یک فرد که در آشپزخانه مشغول کیک‌پزیه اما همه‌چیز به هم ریخته، کیک‌ها خراب شده‌اند و فرد ناامید و خسته به نظر می‌رسد .

متن: "چند بار شده که تلاش کردی یک کیک عالی درست کنی ولی نتیجه فقط خستگی و ناامیدی بوده؟"

استوری ۲: تصویری از یک تقویم که به سرعت ورق می‌خوره، نمایش‌دهنده گذر سریع زمان

متن: هر روزی که می‌گذره، یک فرصت دیگه رو برای پیشرفت و موفقیت از دست می‌دی. اگه همین‌طور ادامه بدی، فکر می‌کنی چه اتفاقی می‌افته؟

استوری ۳: تصاویر از مشتریان ناراضی، سفارش‌های از دست رفته، و یک کیک‌ساز غمگین که در مغازه خالی‌اش نشسته

متن: "چقدر زمان و سرمایه‌ات رو از دست می‌دی؟ چقدر مشتری‌های بالقوه‌ات رو از دست خواهی داد، فقط به خاطر اینکه اصولی آموزش ندیدی؟"

استوری ۴: تصویری تاریک از یک فرد که تنها نشسته و به یک کیک خراب نگاه می‌کند

متن: بدون یک برنامه آموزشی درست، آینده شغلی‌ات در این صنعت نامشخص و تیره خواهد بود. نداشتن

مهارت کافی فقط تو رو از هدف‌ت دورتر می‌کند

استوری ۵: تصاویری از کتاب‌ها و ویدیوهای آموزشی پراکنده و بی‌نظم، نمایش‌دهنده‌ی تلاش‌های ناموفق و

پراکنده

متن: "چون همیشه مسیری که انتخاب کردی درست نبوده. آموزش‌هایی که دیدی جامع و کاربردی نبوده‌اند

و به همین خاطر به هدف‌ت نرسیدی."

استوری ۶: ویدیویی از یک کیک‌ساز حرفه‌ای که با آرامش و اطمینان در حال تزئین یک کیک زیباست

متن: "با آموزش‌های جامع و اصولی ما، می‌تونی از این چرخه‌ی شکست بیرون بیای و به یک کیک‌ساز

حرفه‌ای تبدیل بشی.

استوری ۷: یک دست که روی یک زنگ خطر قرمز فشار می‌ده، با متن "وقتشه که اقدام کنی قبل از اینکه

دیر بشه

متن: همین حالا در دوره‌های ما ثبت‌نام کن و با یک مسیر درست و اصولی، آینده‌ات رو تضمین کن

این رشته استوری مخاطب رو از طریق احساس ترس و فوریت به این نتیجه می‌رسونه که ادامه دادن به مسیر

فعلی‌شون فقط باعث بدتر شدن اوضاع می‌شه و اینکه تنها راه‌حل برای جلوگیری از این سقوط، یادگیری

اصولی و شرکت در دوره‌های شماست

شما باید ویژگی‌های دوره آموزشی خود را مانند گوینده‌های اخبار به مخاطب اعلام کنید. با وجود پایین بودن تعامل این تکنیک، مخاطب با محصول شما بیشتر آشنا میشوند. در این تکنیک هرچه به سوالات بیشتری که در ذهن مخاطب شما وجود دارد پاسخ دهید شناخت آنها از محصول بیشتر شده و احتمال خرید بالا خواهد رفت برای اجرای این تکنیک موارد زیر را رعایت کنید:

توضیح ویژگی‌های دوره: ابتدا باید ویژگی‌های منحصر به فرد دوره خود را به طور واضح و جذاب بیان کنید. مثلاً،

- دوره آموزشی شما چه سرفصلهایی دارد
- دوره شما در چه فضایی منتشر خواهد شد.
- طول دوره آموزشی چقدر است
- و اگر دوره شما شامل آموزش تکنیک‌های پیشرفته قنادی است، این نکته را برجسته کنید.

حل دغدغه‌های مشتریان: به مشکلات و دغدغه‌های مشتریان خود اشاره کنید و توضیح دهید که چگونه دوره شما می‌تواند این مشکلات را حل کند. برای مثال، اگر مشتریان شما به دنبال یادگیری تکنیک‌های خاصی هستند که در دوره‌های دیگر پیدا نمی‌کنند، این موضوع را مطرح کنید.

شما باید به مشتریان خود نشان دهید که حتی اگر در حال حاضر با مشکلاتی مواجه هستید، می‌توانند با

همراهی شما به اهداف خود برسند، این تکنیک شامل چند مرحله کلیدی است

شناسایی مشکلات مشتریان: ابتدا باید مشکلات و چالش‌هایی که مشتریان با آن‌ها مواجه هستند را

شناسایی کنید. این مشکلات می‌تواند شامل کمبود زمان، نداشتن مهارت‌های کافی یا نداشتن اعتماد به نفس باشد.

ایجاد انگیزه و اعتماد به نفس: با استفاده از مثال‌ها و داستان‌های موفقیت‌آمیز، به مشتریان انگیزه و اعتماد

به نفس بدهید. نشان دهید که دیگران نیز با مشکلات مشابهی مواجه بوده‌اند و با کمک دوره شما

توانسته‌اند به موفقیت برسند

همراهی و پشتیبانی مداوم: به مشتریان اطمینان دهید که در طول دوره و حتی پس از آن، همراه و

پشتیبان آن‌ها خواهید بود. این همراهی می‌تواند شامل جلسات مشاوره، پشتیبانی آنلاین و یا گروه‌های

پشتیبانی باشد

در استفاده از این تکنیک از کلیپ‌ها و جملات انگیزشی هم استفاده کنید

تا زمانی که موانع ذهنی مخاطب از بین نرود و به آن‌ها نشان ندهید که فرصت‌های جدیدی وجود دارد

مخاطب شما تبدیل به مشتری نخواهد شد. در اجرای این تکنیک می‌توانید به این صورت عمل کنید:

شناسایی باورهای اشتباه: ابتدا باید باورهای اشتباه مخاطبان را شناسایی کنید. مثلاً این باور که بازار قنادی خانگی اشباع شده است.

ارائه شواهد و مثال‌ها: با ارائه شواهد و مثال‌های موفق از افرادی که در همین بازار فعالیت می‌کنند و موفق شده‌اند، می‌توانید این باور را تغییر دهید. مثلاً داستان‌های موفقیت قنادان خانگی که توانسته‌اند با نوآوری و کیفیت بالا مشتریان زیادی جذب کنند.

آموزش و آگاهی‌بخشی: با ارائه آموزش‌های کاربردی و نشان دادن راه‌های جدید برای جذب مشتری، می‌توانید به مخاطبان نشان دهید که هنوز فرصت‌های زیادی برای پیشرفت وجود دارد. مثلاً آموزش تکنیک‌های بازاریابی دیجیتال و استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغ محصولات.

ایجاد انگیزه و اعتماد به نفس: با ایجاد انگیزه و افزایش اعتماد به نفس مخاطبان، می‌توانید آن‌ها را ترغیب کنید که باورهای اشتباه خود را کنار بگذارند و به دنبال فرصت‌های جدید باشند.

9

تکنیک کاشت بذر

اقدامات و تصمیم‌های فعلی شما مانند کاشتن بذرهایی هستند که در آینده به ثمر خواهند نشست. با استفاده از این تکنیک به مخاطب نشان دهید تا امروز تصمیم درست بگیرد و اقدام صحیح انجام دهد، در غیر اینصورت با انجام دادن همان کارهای قبلی نتایج قبلی و وضعیت فعلی خود را تجربه خواهد کرد. به مخاطب بگویید انجام کارهای مستمر مثل آموزش دیدن و تمرین کردن باعث رسیدن به هدف خواهد شد، و شما مانند باغبانی که روزانه به گلها رسیدگی میکند در مسیر رشد کنار او هستید .

ویژن برد یا تابلو آرزوها به این نکته اشاره دارد که مخاطب بعد از رسیدن به موفقیت دوست دارد چه کارهایی انجام دهد برای مثال:

- دوست دارد به سفر برود؟
- دوست دارد برای عزیزان خود هدیه بخرد؟
- دوست دارد لباس بخرد؟
- یا در فکر بالا بردن مهارت های خود و توسعه فردی است؟

شما در این تکنیک باید بر این آرزوها تمرکز کرده و بگویید که با دوره آموزشی شما، مخاطب زودتر به آرزوهای خود خواهد رسید.

استوری 1 : بگراند (عکس) خودتون با کیک یا محصول

سلام به همه دوستان گلم 🥰

خوشحالم که با من همراه هستید امیدوارم لحظات خوبی رو باهم سپری کنیم

(راستی جواب سلام واجبه 😊👉)

استوری 2 : بگراند از تصویر خودتون اگر نبود از پروفایل پیجتون (ترجیحا با لباس کار)

کی میتونه حدس بزنه من چند سالمه ؟ 🤔😏

استوری 3 : چند اسکرین از دایرکت نشان داده شود که اشتباه حدس زدند

جواب ها که اشتباه بود 😞

اصلا بیا استوری بعدی خودمو معرفی کنم بیشتر باهم آشنا بشیم

استوری 4 : تصویر خودتون یا پروفایل و یا در کنار محصولات

منهستم وسالمه و

عاشق شیرینی پزیم از بچگی دوست داشتم کام دیگران رو شیرین کنم .

استوری 5 : تصویر محصولات یا خودتون

همین علاقه ام باعث شد تا وارد این حوزه شم و تا الان کلی تو این مسیر تجربه کسب کردم

درسته سختی‌های خودش رو داره ولی من عاشق کارم هستم و لذت میبرم 😊

از ابزار تعاملی استفاده بشه .

استوری 6 : چند ساله که زیر نظر اساتید مختلف آموزش دیدم

کلی آزمون خطا کردم تا بتونم روی پای خودم بیستم

استوری : تو این مسیر کلی چالش داشتم همیشه دنبال این بودم که سریعتر به نتیجه برسم ولی هرچقدر

بیشتر دست پا زدم متوجه شدم که باید آرام باشم فقط به مسیرم ادامه بدم تا بتونم قوی تر بشم

استوری 8 : اما الان اینجام پیش شما دوستای گلم تمام تلاشمو میکنم تا بهترین خودم باشم

دوست دارم تو این خونه ای که ساختم پیش هم باشیم و کلی لذت ببریم

اگه باهام همراهی یه قلب برام بفرست 😊❤️

استوری 1 : تصویر از خودتون یا پروفایل

سلام عزیزای من

ممنون که کلی برام پیام فرستادید حمایتم کردین 🙏😊

راستی چرا گیر دادین به اسم پیجم؟ 😊

بیا بگم اصلا چی شد من این اسم انتخاب کردم

استوری 2 : حقیقت بخواید کلی زمان برد این اسم بزارم

آخه ... توضیح داده بشه به چه علت این اسم گذاشتین

میتونه علت اسم خودتان، فرزندان، یا موارد دیگه باشه

استوری 3 : حالا به سوال بپرسم راستشو میگی؟؟

اسم پیجم چطوره؟ 🙋😊

استوری 4 : دوستای گلم مرسی که همراهم هستید

راستی پیج منو به دوست و آشناهاتون معرفی نمی کنید؟

استوری 5 : اسکرین از دایرکت که گفتند شمارو به دوستانشون معرفی کردن

والای عاشقتونم مرسی که انقدر مهربونید

این حمایت شما کلی به من انرژی میده 🙏😊

تعدادی از این استوری ها در هایلایت (درباره من ذخیره بشه)

مخاطب باید از شما پیش زمینه ای ببینه تا متوجه بشه شما هم یک انسان مثل اون هستید و میتونه به شما اطمینان و در نهایت تعامل کنه.

استوری 1 : عکسی از خودتان با پس زمینه ساده

به ترتیب از فروردین تا اسفند، ماه ها زیرهم نوشته بشه

تیپ شخصیتی هر ماه جلو آن نوشته شود (مثال: عصبانی، احساسی و ...)

دور ماه تولد خودتون خط بکشید و مشخص کنید

من..... هستم شما متولد کدوم ماه هستید؟

استوری 2: اسکرین از نظرات

یه چالش می خوام برگزار کنم همتون شرکت کنید

تو استوری بعدی نظرتون رو بدین که خصوصیات شخصیتی هر ماه تولد که هستید درسته یا الکی؟

استوری 3 : از فروردین تا اسفند زیر هم نوشته بشه (گوگل جستجو کنید و چند مطلب در مورد شخصیت هر

ماه بنویسید)

ابزار نظرسنجی: به نظرتون درسته؟ بله خیر

استوری 4 : عکسی از خودتان (چون بیشتر مخاطبان پیج خانمها هستند سوال به نسبت خانم ها مطرح شود)

بیایید باهم بیشتر آشنا بشیم (جند سالتون هست رو بصورت غیرمستقیم بپرسید متولد چه سال هستید؟)
از خودم شروع میکنم من متولد سال ماه شهر هستم.

استوری 5 : اسکرین نشون بدید که خواستن خودتون ور بیشتر معرفی کنید.

در 4 تا 5 استوری خودتون رو معرفی کنید و بگید کی هستید متاهل یا مجرد مادر علاقه به چه کاری دارید و هدفتون چیه؟ (حتما به ارزش پیشنهادی پیج اشاره شود یعنی این پیج چه ارزشی داره و چه کمکی میکنه)

استوری 6 : باکس سوال (هر سوالی داشتید ازم بپرسید)

14

موضوع: شفاف سازی خدمات پیج

ادامه هایلایت درباره من ذخیره بشه

به مخاطب بگویید چه چیزی در پیج و خدمات شما وجود دارد که به او کمک خواهد کرد.

استوری 1 : عکس از یک مکان عمومی مرتبط با شغل مثل کافه یا قنادی

متن کافه: امروز اومدم کافه به نظرتون چی سفارش بدم؟

متن قنادی: امروز جایی دعوتم اومدم سریع قنادی (یه جعبه شیرینی یا کیک) بگیرم، به نظرتون چی بگیرم؟

استوری 2 : عکس از خریدتون

چون تمام این مدت خودم درست می‌کنم خیلی وقته از بیرون خرید نکرده بودم، خیلی گرون شده.

من از بهترین مواد استفاده میکنم قیمت هام خیلی بهتره ولی با این حساب باید یکم تغییر قیمت بدم.

استوری 3: اسکرین نشون بدید (عزیزم شما تو پیجتون آموزش میدین یا سفارش هم می‌گیرید؟)

متن: من یه قنادم قبلا بیشتر سفارش می‌گرفتم الان با اینکه درخواست سفارشاتم زیاده ولی کمتر قبول

میکنم چون تمرکز اصلیم آموزشه و برای سفارشات وقت نمیکنم

ابزار نظرسنجی: شما علاقه به شیرینی پزی دارید؟ بله خیر

استوری 4: دوستان گلم اگه به شیرینی پزی دارید جای خوبی اومدید چون کلی آموزش رایگان براتون دارم

که بتونید این مهارت رو کسب کنید، خودمم ایرادات کاریتون رو میگم که اصلاح کنید.

شما فقط کافیه زنگوله پیچ رو فعال کنی تا پست و استوری های مارو از دست ندی.

استوری های بعدی حداقل 4 تا 5 استوری در مورد خدمات خودتون در پیچ و دوره های آموزشی توضیح

بدید.

مثال: اگر دوست داری پخت کیک رو ببینی چندتا رسپی تو پیجم دارم.

تا حالا بیش از ... نفر دوره رایگان رو استفاده کردند که اصول کیک سازی رو آموزش دادم

تو دوره آموزش دادم که دیگه نیازی نداری کلی هزینه کنی.

اگه میخوای سریع به درآمد برسی دوره ...

استوری 10: آموزش بذارید بصورت متن یا ویدئو

استوری آخر: باکس سوال

برای آموزش دیدن و استفاده از خدمات باید به مخاطبین خود اطلاع بدید و توجهشون رو جلب کنید که این مهارت چه جنبه های اقتصادی میتونه داشته باشه و با یکبار آموزش دیدن به چه دستاوردی می رسند.

استوری 1 : کدوم بانک بیشترین سود رو میده کسی میدونه؟

میخوام سرمایه گذاری کنم

استوری 2 : از جواب مخاطب ها اسکرین بذارید

مثال: باید جایی سرمایه گذاری کنید که سود 100 درصدی بده بانک به درد نمی خوره.

استوری 3 : اسکرین از جواب مخاطب ها

باید جایی سرمایه گذاری بشه که سریع نتیجه گرفت ارزش پول از دست نره

استوری 4 : اسکرین از جواب مخاطبین

تو این زمانه بتونی یه سرمایه گذاری کنی که پولت از بین نره و ثابت بمونه خودش یه کار بزرگه حالا سود پیش کش نخواستیم

استوری 5 : ابزار نظرسنجی حالا بگید جایی رو میشناسید؟ بله خیر

استوری 6 : با این حساب فکر کنم بهترین جا برای سرمایه گذاری رو انتخاب کردم.

بزرگ نوشته بشه: من روی خودم سرمایه گذاری کردم.

استوری 7 (استوری هفتم تا دهم تصویر باشه و در هر صفحه یک بند اضافه بشه)

روی خودت میتونی با کمترین رقم سرمایه گذاری کنی که سود چند صد برابری بده

استوری 8 : بهترین نوع سرمایه گذاری روی خودم آموزش دیدن و کسب یک مهارت

استوری 9 : باعث میشه اشتباهاتمون کم، هزینه و زمانمون سیو بشه

استوری 10 : علاوه بر پول اعتماد بنفس مون رو هم بالا میبره

استوری 11 : و کلی اتفاقاتی خوب، من برای اینکه روی خودم سرمایه گذاری کردم خوشحالم

استوری 12 : نظرات هنرجویانی که از دوره شما استفاده کرده و به نتیجه رسیدن، ابزار خوشحالی میکنن که
بهترین سرمایه گذاری رو روی خودشون انجام دادند.

استوری 13 : اسکرین نظر هنرجو که نوشته از دوره شما استفاده کرده و تونسته با کمترین میزان سرمایه و
ریسک روی پای خودش بایستاده

16

موضوع: علاقمندسازی و نیازسازی

در استوریها مقایسه میتواند جذابیت بوجود بیاره مث مقایسه افراد مشهور که جذابیت بالاتری داره

استوری 1 : دو تصویر در کنارهم از مراسم تولد یک سلبریتی بذارید

مثال: بهاره رهنما در دو تصویر همراه با کیک تولد خودش

متن: کدوم کیک تولد خوشگلتره؟

استوری 2 : اسکرین از انتخاب کیکی که بیشتر پسندیده شده

منم موافقم این بهتره

به نظرت هزینه این کیک چقدره؟

استوری 3 : اسکرین از ریپلای که نظر شمارو پرسیدند

به نظر من با توجه به اون چیزی که در تصویر میبینم الان هزینه این کیک بین ... و ... باشه ولی بابت درست کردنش میدونید چقدر هزینه شده؟ بیا استوری بعد تا بهت بگم

استوری 4 : تصویر از کیک

کل هزینه این کیک میشه زیر ... تومن ولی از مشتری حداقل ... تومن گرفته میشه یعنی ... برابر

استوری 5 : اسکرین نشون بدید از واکنش به سود بالا

تو دنیای کیک سازی محدودیتی وجود نداره هرچقدر بتونی مهارت بیشتری بدست بیاری درآمد و سود بیشتری خواهیم داشت.

استوری 6 : میدونید چرا خیلی ها نتیجه نمیگیرند؟

چون حاضر به سرمایه گذاری روی خودشون نیستند. چون حاضر نیستند کاری رو بصورت اصولی یاد بگیرن و تا آخر پیش ببرن (بابت هرچیزی که میخوای باید بها پرداخت کنی و زمان صرف کنی)

استوری 7 : نظر یک هنرجو که تونسته با دوره شما مهارت کسب کنه و در اولین سفارش خودش کل هزینه هایی که بابت دوره پرداخت کرده بود رو بدست بیاره.

17

موضوع: علاقمندسازی و نیازسازی

استوری 1 : معمایی برای گرفتن تعامل (ریپلای یا نظرسنجی استفاده شود)

مثال: یکی از این کیک ها بعنوان پرترفدارترین کیک دنیا انتخاب شده، حدس میزنی کدام یکی باشه؟

کیک هویج کیک خیس شکلاتی کیک شیفون دیدن نتایج

استوری 2 : اسکرین از پیام مخاطب: من علاقه به مهارت دارم واقعا می تونم با دوره این مهارت رو کسب کنم؟

جواب: یکبار برای همیشه میخوام مشخص کنم دوره مناسب چه کسانی هست و چه کسانی نیست.

استوریهای 3 تا 5 تصویر (خودتان یا کلاسهای آموزشی که داشتید) تصویر ثابت در هر استوری یک مورد اضافه شود

استوری 3 : میتونی عضو خانواده اگه میخوای یه مربی کنارت باشه و مثل یک دوست کمکت کنه دوره مناسب هست

استوری 4 : اگه مصمم هستی خودت رو تغییر بدی و به خودت افتخار کنی این دوره مناسبته

استوری 5 : این دوره رو ببین اگه میخوای از لحاظ مالی، کاری و عاطفی رشد کنی

استوری 6 : یک تصویر دیگر مطابق استوری های قبلی که در هر استوری یک مورد اضافه میشه

اما پیش ما آموزش نبین اگه پول و وقتت برات ارزشمند نیست

استوری 7: آموزش نبین اگه تلاش و استمرار نداری

استوری 8: اگه برات مهم نیست یک مربی در کنارت باشه یا فقط یکبار آموزش بده و بره

استوری 9 : نظرات هنرجویان که حرف شمارو تأیید می کنند و خوشحالن که همراه شما هستند.

یکی از روش های موثر در اعتمادسازی ارائه راهکارهایی برای رفع یک مشکل یا پیشگیری می باشد. هزاران سناریو می توان در این مورد داشت

مثال: طریقه نگهداری شربت بار، ایرادات پخت، طریقه نگهداری ابزار کار و . . .

استوری 1 : تصویر از شربت بار بذارید که شرک زده و سوال کنید به نظرتون چرا این شربت بار این روز افتاده؟

استوری 2 : دایرکت نشان دهید که چند نفر هم با این مشکل روبرو شدند در حالی که تمام موارد رو رعایت کرده بودند.

جواب شما: دوستای گلم درست کردن شربت بار آسونه ولی چندتا نکته خیلی مهم داره، مخصوصا بعد از آماده سازی که حتما باید رعایت بشه. بیا استوری بعد

استوری 3 : میزان مواد و روش آماده سازی رو در یک استوری توضیح دهید

استوری 4 : مطمئنم این نکات رو نمیدونستی

بعد از آماده سازی شربت رو به یک ظرف شیشه ای درب دار انتقال بدید و بعد از خنک شدن کامل درب ظرف رو ببندید

حالا چرا ظرف شیشه ای درب دار؟ بیا استوری بعد

استوری 5 : شربت بار برای نگهداری نیاز به یک محیط خنک و خشک داره میتونیم داخل یخچال این شربت رو نگهداری کنیم ولی یخچال رطوبت داره به همین دلیل درب ظرف باید کاملا کیپ بشه و رطوبت نفوذ نکنه.

بیرون از یخچال هم جای خنک میشه نگهداری کرد. ماندگاری شربت در یخچال 6 ماه و در محیط 3 ماه است.

استوری 6: به این خاطر ظرف شیشه ای چون گاهی نیاز داریم شربت را گرم کنیم به جای اینکه شربت را مستقیم روی شعله مستقیم گرم کنیم و غلیظ بشه، بهترین روش این هست که داخل قابلمه آب بریزیم تا بصورت بن ماری گرم بشه بهترین گزینه ظرف شیشه ای است.

مورد بعدی ظرف شیشه ای به شما نشون میده که شربت در حال شکرک زدن و ته نشینی هست و لازمه که شربت یکبار بن ماری بشه و هم بزنید.

استوری 7: دایرکت از سوالات نشان داده و پاسخ دهید

مثل: با شربت ترش چیکار کنیم

استوری 8: یک سوال از دایرکت نشان داده و جواب دهید

استوری 9: اسکرین از تشکر کسی که با دستورات شما نتیجه عالی گرفته و همیشه به کار شما اعتماد داره

19

موضوع: قانع سازی - ارزشمند سازی محصول

گاهی مخاطب نمی دونه چرا باید از خدمات شما استفاده کند، اصلا چه ارزش های پنهان وجود داره که مخاطب از اون بی خبره و باید آگاهی همراه با احساس نیاز بوجود آید.

استوری 1: تصویر این استوری مهم بوده و بستگی به خلاقیت شما دارد هدف این هست که نشان دهید با ارزشمندترین هدیه برای شما شرکت در کورس آموزشی هست.

مثال: تصویر از گوشی در دستتون یا صفحه لپ تاپ (محتوای صفحه گوشی تار و غیرقابل تشخیص بهتر است

یک ویدئو خارجی پلی کنید و بعد با گوشی دوم عکس بگیرید

متن استوری: بعد از چند ماه پس انداز بالاخره یه هدیه 20 میلیون تومنی برای خودم گرفتم

1م جایزه برای اولین کسی که درست حدس بزنه

استوری 2 : نشان دادن اسکرین جواب های اشتباه

متن: نه هیچ کدوم از اینها برای من جذابیت نداره چون این دلخوشی ها موقت هستند.

با این حساب خودم بهتون میگم

استوری 3 : هدیه 20 م تومنی من اینه

اشاره به تصویر استوری همون تصویر اول ولی واضح

این دوره یکی از قنادهای روسی هست که آموزش داده خیلی وقت بود میخواستم تو این دوره شرکت

کنم ولی شرایط برام جور نبود بالاخره شرکت کردم.

استوری 4 : اسکرین از واکنش های متعجب و تشویق و حمایت که بهترین کار رو انجام دادید

متن: استوری قبل گفتم هدیه من موقتی نیست و این هدیه بهم کمک میکنه همه اون هدیه هایی که گفتید

رو بخرم.

سوال: هدف شما از دیدن یه آموزش چیه؟

استوری 5 : اسکرین از جواب ها

بهم قدرت میده

کسب و کار راه بندازم

مهارت کسب کنم

استوری 6 : تصویر دور کیک کنارهم یکی نمونه کار ضعیف، دیگری نمونه کار قوی و زیبا

متن: کدوم یکی از این کیک ها رو برای خودت می پسندی. ابزار نظرسنجی گزینه 1 یا 2

استوری 7 : چندتا استوری قبلی نظرات متفاوت بود چون وقتی حرف از انتخاب خوب و بد میشه همه دوست

داریم انتخاب خوبه رو داشته باشیم ولی حرف از پول زیاد میشه بیخیال میشیم. بحث داشتن یا نداشتن

نیست بحث حس ارزشمندی هست که به خودمون میدیم.

آموزش به من کمک میکنه خودم رو لایق تر ببینیم شهامتم رو بالا ببرم و از درون به آرامش برسم وقتی این

هارو بدست بیاری می تونی درآمد بدست بیاری و همیشه بدون در نظر گرفتن پول انتخاب های عالی و با

ارزش داشته باشی

استوری 8 : اسکرین از کسی که دوست داره بهترین آموزشی رو ببینم ولی شرایط مالی اجازه نمیده

جواب: عزیزم قرار نیست شما مثل من برای هر دوره میلیون ها هزینه کنید، من تمام این آموزش هارو می

بینم و تو دوره هام ارائه میدم.

حالا مهمتر از همه میدونی چیه؟ بیا استوری بعد

استوری 9 : این آموزش ها همه به زبان اصلی بوده و بعضی از مواد اولیه هم با ما متفاوتند

من بعد کلی هزینه و آزمون و خطا اینو به زبان فارسی و با مواد اولیه داخل ایران مصرف میشه آموزش میدم

با یک دهم هزینه و خیلی وقت ها کمتر از اون

استوری 10 : اسکرین از نظرات هنرجویان بابت دوره ها

استوری 11 : اسکرین نظرات هنرجویان بابت دوره ها

می توان به نسبت شرایط دوره ها و محتوا نمونه کار و صحنه هایی از دوره ارائه داد

این سبک از فروش بعد مدتی فعالیت و معرفی محصول در استوری ها میتواند یک روز اتفاق بیافتد هدف ایجاد حس از دست دادن – ایجاد ذهنیت خرید در مخاطب هدف صرفا فروش نبوده و ایجاد ذهنیت برای کمپین فروش هست.

استوری 1 معمایی با حس از دست رفتن

مثال: تصویر ساعت شنی در کنار تصویر ساعت معمولی

متن: به نظرت کدوم ساعت زمان رو درست نشون میده

یک هدیه از بین جواب های صحیح 1 یا 2

استوری 2 : اسکرین از جواب ها برای ساعت شنی

متن: بله درسته ساعت شنی

چون بهمون نشون میده زمان از دست بره دیگه بر نمیگرده

استوری 3 : بنر دوره

راستی جدیدا خیلی درخواست شده امروز می خوام به مدت 12 ساعت روی دوره به تعداد 20 نفر

تخفیف بذارم

استوری 4 : چند مزیت از دوره رو کوتاه توضیح دهید

استوری 5 : چند ویژگی از دوره رو کوتاه توضیح دهید

استوری 6 : بنر خرید با تخفیف

استوری 7 : فیش ثبت نام و استقبال نشون بدید و بگید زمان داره تموم میشه جا نمونی

استوری 8 : یک نظر از هنرجویان قبلی – پاسخ خودتان انگیزشی احساسی

استوری 9 : نتیجه بعد گذراندن دوره رو توضیح دهید (بهتره پاسخ به سوال دایرکت باشه)

استوری 10 : اعلام کنید فقط 8 نفر دیگه ظرفیت باقی مانده

استوری 11 : اعلام کنید ظرفیت به پایان رسیده ولی چون درخواست هست تا ساعت 12 شب ثبت نام انجام میشه.

استوری 12 : فقط 2 ساعت باقی مانده بزر دوره استوری بشه

استوری 13 : اعلام پایان تخفیف

استوری 14 : برنده مشخص شده و دوره به یک نفر هدیه داده بشه

استوری آخر بعد از ساعت 12 شب گذاشته شده و فردای اون روز استوری نذارید فقط کسانی که درخواست کسانی که درخواست ثبت نام دارند پاسخ داده و ثبت نام کنید.

21

موضوع: ایجاد تعامل

در تکنیک های تعاملی می توانید از ابزار و سایت های مختلف استفاده کنید. بعنوان مثال در این رشته استوری از لینک یک سایت برای تست شخصیت استفاده می شود.

استوری 1 : آدم درونگرایی هستی یا برونگرا؟

استوری 2 : درونگرا انرژی که لازم دارند رو از خودشون میگیرند، برونگراها انرژی که لازم دارند رو از بقیه

استوری 3 : اگر هنوز واقعا شک داری به نوع شخصیت خودت همین الان وارد این لینک شو تست شخصیت خودت رو بده، من تست کردم فوق العاده بود. لینک آزمون

استوری 4 : اگه خودت رو نمیشناسی یعنی مخاطبم نمیشناسی پس چطور میخوای فروش داشته باشی پس برگرد استوری قبلی مهمترین قدم برای فروش رو که شناسایی شخصیت هست بردار

استوری 5 : بطور کلی 4 دسته تایپ شخصیتی داریم

نوع اول تایپ هست.

شخصیت مصمم، قوی و با اعتماد بنفس

محصولی براشون جذابه که از مابقی افراد متمایز باشه با این افراد طولانی مذاکره نکنید از کلماتی مثل خاص، منحصر بفرد و ... استفاده کنید.

استوری 6 : نوع دوم تایپ

شخصیت صبور و حمایتگر دارند، محصولی براشون جذابه که گارانتی و پشتیبانی داشته باشه.

برای فروش به این دسته از افراد حتما باید وعده حمایت وجود داشته باشه، از کلماتی مانند گارانتی و پشتیبانی استفاده کنید.

استوری 7 : نوع سوم تایپ

شخصیت هدفمند و شکاک دارند محصولی براشون جذابه که مدرک و سند داشته باشه. برای فروش به این دسته از افراد باید جزئیات رو بصورت کامل توضیح دهید. از کلماتی مثل گواهی نامه و جوایز استفاده کنید.

استوری 8 : نوع چهارم تایپ

شخصیت هیجانی و احساسی دارند. محصولی براشون جذابه که زیبایی بصری داشته باشه برای فروش به این دسته با ویس و جزئیات توضیح دهید.

حالا میتونی راحت به هر چهار دسته خدمات و محصول آموزشی خودت رو بفروشی

22

موضوع: کالبدشکافی دغدغه مشتری

همیشه سوالات پنهانی در ذهن مشتری وجود داره که به سختی مطرح می کنند و شاید هم هیچوقت مطرح نکنند و این باعث می شود محصولات شما را انتخاب نکنند. باید هرزگاهی سوالات هوشمندانه پرسیده و مخاطب را قانع کنید.

استوری 1 : نقشه ایران گذاشته شود. متن: از کدوم شهر و دیار این نقشه مارو دنبال میکنی؟

استوری 2 : تا حالا از محصولات و خدمات ما استفاده کردی؟ 1. استفاده کردم 2. استفاده نکردم

استوری 3 : اگر هنوز از خدمات ما استفاده نکردی دلایلش چیه؟ باکس سوال

استوری 4 تا چند استورس بعد: یک مسئله و یک جواب مطرح کنید

در مورد هزینه، ترس از نگرفتن نتیجه، نداشتن ابزار حرفه ای و . . .

استوری های بعد: نمونه کار دوره هاتون رو بذارید و بپرسید قیمت این کار چنده و قیمت آموزش شما چقدره

شما یکبار هزینه میکنید و یک عمر از مهارتی که بدست آوردید درآمد کسب میکنید.

استوری بعد: نظرات هنرجویان

مخاطب باید به این باور برسد که برای هر موفقیتی زمان و هزینه صرف شده و کسانی موفق می شوند که فرصت ها را شناسایی کرده و برای رسیدن به اهدافشون مصمم هستند.

استوری 1: تا حالا شده فرصتی رو از دست بدی و بعد حسرتش رو بخوری؟

استوری 2: از جواب استوری اول بذارید. متن: شنیدین میگن فرصتها مثل ابر میگذرن و میرن؟ واقعا همینطوره

استوری 3: داستان خودت رو بگو کی شروع کردی و چه موانعی داشتی؟

استوری 4: بگو اولین بار چطور آموزش دیدی و بعدها چقدر هزینه و زمان صرف کردی.

استوری 5: در شروع چه ترس هایی داشتی؟

استوری 6: جمله انگیزشی بذار که از افراد موفق و بزرگ شنیدی و نظر مخاطب رو بپرس

استوری 7: نظرات رو نشون بدین که به افراد دیگری هم کمک کردین.

استوری 8: یکی از پست هاتون رو نشون بدین و اد تو استوری کنید که مخاطب دوست داشته و کلی از افراد نتیجه عالی گرفتند.

ایجاد تصور تغییر و به نتیجه رسیدن یکی از ابزارهای قدرتمند در فروش می باشد. افراد اغلب اهداف و رویاهای خود را فراموش کرده اند بهتر است از آینده سخن بگویید.

استوری 1 : اسکرین از تاریخ و ساعت روز بذارید .

متن: فکر میکنی 5 سال دیگه این ساعت کجایی و چیکار میکنی؟

استوری 2 : اسکرین از جوابها گذاشته شود. متن: شاید رفته باشید یک کشور دیگر

متن : شاید خیلی از آدمهایی که الان تو زندگیت هستند دیگه نباشن .

استوری 3 : اسکرین از یک هدف و رویای خوب

متن: دیدی میگن طرف الکی خوشه؟ من میگم خوش بحالش چون ارزش زندگی رو میدونه

متن : ما خیلی وقت ها نگرانی بیخود نسبت به آینده داریم چون همین باعث میشه از زندگی لذت نبریم،

چقدر خوبه بجای ترس و شکست برای رسیدن به رویاهامون تلاش کنیم.

استوری 4 : ویدئو انگیزشی

متن: پنج سال قبل یادته چه زود گذشت پنج سال آینده هم همینجوری میگذره. من خوشحالم که پنج سال

قبل یه هدفی داشتم و الان تو همون مسیر دارم لذت میبرم.

استوری 5 : عکس از نمونه کارهای اولیه و قدیمی یا نمونه کار ضعیف

متن: رویای اینو داشتم تبدیل بشم به یک قناد. به همه میگفتم الکی سرگرم میشم ولی رویای بزرگی داشتم

سر همین کلی هزینه کردم و کلی تمرین کردم سخت بود ولی انجامش دادم.

استوری 6 : تصویر از نمونه کار جدید یا خودتون

متن : امروز بابت همه اون کارها، زحمات و هزینه هایی که کردم راضیم چون اگر نمیکردم الان حسرت پنج

سال قبل و پنج سال آینده رو داشتم

استوری 7 : عکس از جزوه آموزشی، کلاس یا فایل آموزشی

اینا هم آموزشهایی بود که اون زمان میدیدم بیشتر هم بصورت آنلاین. یه چیز جالب که هست به مرور زمان ممکنه هر چیزی تغییر کنه ولی مهارت و آموزش تغییر نمیکنه اصول همیشه اصوله فقط رفته رفته تکنیک بهش اضافه میشه.

استوری 8 : اسکرین سوال مطرح شود. یعنی دستورات و آموزش هایی که دیدیم کهنه و به دردنخور نمیشن؟

متن : نه مگه دستورها برای الان هستند؟ 90 درصدشون برای 50 تا 100 سال پیشه

هر آموزشی دیدی که الان تو ذهنته تا آخر عمر یه دارایی با ارزش محسوب میشه که همیشه کمک خرجه یا اعتبار برات میاره

استوری 9 : حمایت هنرجو یا تائید مخاطب

25

موضوع: مقایسه

گاهی محصولات مشابه رقبا یا نتیجه نگرفتن مخاطب از اون محصولات باعث میشه تمایل برای استفاده از محصولات شما هم جود نداشته باشه باید توضیح بدید چه تفاوتی وجود داره و ثابت کنید.

استوری 1 : تصویر مرتبط. چاه کیسه ای یا چای سیاه دمی؟

استوری 2 : ویدئو کوتاه با زاویه نزدیک. یک لیوان آبجوش روی میز چای کیسه ای داخل لیوان انداخته بشه و رنگدهی چای دیده بشه. متن میخوام یه چایی بخورم خستگیم رو در کنه.

استوری 3 : عکس از همون زاویه و لیوان چای

متن: ببین هم خوشرنگه هم خوش عطره و هم خوشمزه ولی یه چیزی کمه

این چای دمی نیست حس تقلبی بودن میده

استوری 4 : میدونی مثل چی میمونه؟

آموزش رایگان میبینی تو اینستا بعد اجرا میکنی درست در نمیداد، یا با کلی تبلیغ یک آموزشی رو میگیری
بعد خریدم بهت جواب نمیدن کارت خراب میشه

استوری 5 : اسکرین از هنرجویان و میزان رضایت از دوره و پشتیبانی

متن: چایی رو بیخیال الان با این پیام خستگیم در رفت. میدونی چرا؟

استوری 6 : تصویر از نمونه کارهای دوره

متن: چون من بابت این آموزشها کلیل هزینه کردم زمان صرف کردم که فقط بتونید نتیجه مناسب بگیرید.

همیشه هم پشتیبانی میکنم تا احساس نکنید تنها هستید و نمیتونید از کسی راهنمایی بگیرید.

استوری 7 : نظرات و تایید هنرجویان

استوری 8 : عکس نمونه کار از دوره

متن: تعریف کوتاه از اتفاق خاص یا جالب در اون صحنه از دوره

استوری 9 : اسکرین سوال دایرکت در مورد پخت و . . .

متن: پاسخ به سوال و ربط دادن به دوره که بصورت کامل و ویدئویی توضیح دادین

استوری 10 : یکی از هنرجویان که با دستور دوره همون کار رو انجام داده و نتیجه گرفته

استوری 11 : درخواست معرفی دوره. در دو استوری دوره رو بصورت مختصر معرفی کنید.

بازی با اعداد همیشه برای مخاطب جذاب بوده و درک بهتری از مطالب شما خواهد داشت چون اعداد باعث میشه مطالب در ذهن ماندگار بشه. در این سناریو محصول با قیمت اصلی در استوری معرفی میشه تا مخاطب به قیمت شناخت داشته باشه.

استوری 1: تصویر خودتان - یک عدد را در تصویر بصورت مخفی بنویسید مثل 4

متن: عدد شانس شما چنده؟

استوری 2: عدد شانس خودم رو توی استوری قبلی نوشتم دیدی؟

استوری 3: اسکرین از جواب های درست .

متن: درسته عدد شانس من 4 هست میدونی چرا؟ چون

استوری 4: تصویر نمونه کاری از دوره

چون در طراحی دوره همه چیز روی 4 بستم.

چهار مزیت دوره رو بنویسید

استوری 5: چهار ویژگی دوره رو بنویسید

استوری 6: چهار فرصت از دوره رو بنویسید

استوری 7: چهار تفاوت که با رقبا یا محصولات دیگه داره بنویسید

استوری 8: اگر دوست داری بیشتر با این دوره آشنا بشی عدد 4 رو بفرست.

میتونید دایرکت هوشمند استفاده کنید یا بصورت دستی پاسخ دهید. متن توضیحی یا ویس به همراه بنر خرید

استوری 9 : نظرات کاربران گذاشته شود.

استوری 10 : باکس سوال – هر سوالی در مورد این دوره دارید بپرسید همه رو میخوام خودم جواب بدم.

استوری 11 تا 13 : به سوالات پر تکرار باکس جواب بدید.

استوری 14 : متن، ویس یا ویدئو رضایت (ویدئو باشه بهتره)

استوری 15 : بنر خرید محصول

27

موضوع: حس تفاوت

در این تکنیک باید به مخاطب نشان دهید که چرا باید از شما خرید کند و اگر خرید نکند چه چیزی در انتظارش خواهد بود.

استوری 1 : اسکرین از پیام حاوی تصویر کیک خراب شده

متن پایین عکس گرفته بشه و شما متن خودتون رو بزرگ بنویسید .

متن : وایییی نباید اینجوری میشد آخه چرا خراب شده؟

استوری 2 : همان تصویر و ادامه پیام ها

نشان دهید که زیر تصویر اول نوشته شده که قبل از شرکت در کلاس شما چند دوره دیده بودم و چنین

اتفاقی برای کیک ها میافتاد

در زیر تصویر دوم که یک کیک بهتر است نوشته بشه: ولی الان خیلی خوشحالم چون بعد دوره شما تونستم

ایراد کارمو برطرف کنم.

استوری 3 : یک ویدئو از داخل دوره و توضیحاتی که ارائه می دهید.

متن : وقتی توی دوره نکات ریز به ریز بهت گفته میشه نتیجه میتونه متفاوت باشه.

استوری 4 : اسکرین از بخش رفع اشکال

متن: وقتی بعد دیدن آموزش یه مربی کنارت داری که بهت کمک کنه، میتونه ایراد کارتو پیدا کنی و نتیجه بگیری.

استوری 5 : میدونی تفاوت اصلی آموزش رایگان یا حضوری در چیه؟

دیدن آموزش فقط میتونه 50 درصد تاثی داشته باشه. 50 درصد دوم خیلی مهمتره

استوری 6 : پنجاه درصد دوم قسمت رفع اشکاله چون زمان کار شما دچار اشتباهاتی میشید که خودتون هم ازش اطلاعی ندارید و وقتی یک مربی کنارتون هست مثل این میمونه که دستتون رو گرفته و راه رفتن رو بهتون یاد میده.

استوری 7 : بزر فروش یکی از دوره های پایه استوری شود

حقیقت اینه که برگزاری دوره پایه برای منم خیلی سخته به نسبت دوره پیشرفته میدونید چرا؟

استوری 8 : چراشو تو کانال اینستاگرام گذاشتم روی لینک زده و عضو کانال بشید

داخل کانال 2 الی 4 ویس ارائه بدین و توضیح داده بشه چون افرادی که دوره پایه رو شروع میکنند شناخت کمتری دارند. نیاز به توضیحات و رفع اشکال بیشتری هست هزینه دوره پایه کمه شاید به اندازه یک روز رفع اشکال هم نباشه ولی دوره پیشرفته افراد حرفه ای تری هستند، رفع اشکال کمتری نیاز دارن و هزینه دوره بالاتره و . . .

مخاطب هرچقدر بیشتر شمارو در قالب استوری ها ببینه چه بصورت عکس یا ویدئو اعتماد بیشتری خواهد داشت و وقتی مخاطب بصورت خصوصی از شما ویس و ویدئو دریافت میکنه حس بهتری نسبت به شما داره، کانال اینستاگرام یکی از ابزارهای هوشمند در این زمینه است که باید تمرکز زیادی روی رشد این کانال داشته باشید. ترغیب کنید که عضو کانال شوند مطالب استوری رو در کانال بصورت کاملتر ارائه دهید.

استوری 1 : تصویر کیک یا شیرینی جذاب

متن باور نمیکردم اینقدر خوشمزه باشه. موافقید آموزش این خوشمزه جذاب رو ببینیم؟

بله دوست ندارم

استوری 2 : بعد از یکساعت (تصویر زیبا از همان نمونه کار)

دوستای عزیز آموزش کامل رو تو کانال گذاشتم که همیشه داشته باشید.

فقط کافیه روی لینک زیر بزنید و عضو کانال بشید. (رسپی متنی و توضیحات بصورت ویس)

استوری 3 : یک رفع اشکال و مجدد اشاره به توضیحات کامل کانال و درخواست برای عضویت در کانال

استوری 4 : اسکرین سوال که چرا آموزش رو توی کانال گذاشتید؟

دوستای عزیزم تو استوری ها آموزش بعد از 24 ساعت پاک میشه ولی کانال همیشگی هست از این به بعد

هم نکات طلایی رو توی کانال بهتون میگم (مجدد لینک کانال)

یکی از جذابیت های استوری تعامل اطلاعات است که می تواند تخصصی در حوزه کاریتان باشد یا غیرتخصصی از اطلاعات عمومی مثال تخصصی در حوزه کاری مثل معرفی انواع خامه و کاربرد آنها غیرتخصصی مثل معرفی انواع ادویه و چای و کاربرد آنها

استوری 1 : تصویر از یک چای خاص (مثل چای کوهی)

متن: تا حالا چای کوهی درست کردین؟ بله خیر

بهش کرک گربه هم میگن

استوری 2 : نشون دادن دایرکت که مصرف و خواص این چای رو نوشتند

شما هم تایید کرده و اشاره به استوری های بعدی که میخوایید چند مورد از گیاهان طبی رو معرفی کنید و از خواصش بگید.

استوری 3 : معرفی ختمی با تصویر و کاربردها

استوری 4 : بابا آدم با تصویر و کاربردها

استوری 5 : آویشن با تصویر و کاربردها

استوری 6 : بومادران با تصویر و کاربردها

استوری 7 : بابونه با تصویر و کاربردها

مثال تخصصی برای خامه قنادی انواع خامه ها با نشان دادن تصویر در هر استوری کاربرد، مزایا و معایب

گاهی باید به مخاطب بگید هر کاری سختی داره و علت اینکه تعداد کمی نتیجه میگیرند چی هست و چه کاری انجام می دهند.

استوری 1 : به نظرتون سخت ترین شغل دنیا چه شغلیه

استوری 2 : از جواب هاشون بذارید

پزشکی کارگر ساختمانی کار در معدن و . . .

متن: چجوری میشه پزشکی رو سخت ترین کار دنیا میدونه یکی کارگری رو؟

استوری 3 : حالا به نظر شما کدوم سخته؟ ابزار نظرسنجی 1. پزشکی 2. کارگری

استوری 4 : اسکرین از کسی که گفته هر کاری سختی خودش رو داره

متن : توضیح بدید که کار شما چه سختی هایی داره و میشه هر شغلی هم سخت باشه و هم آسون

استوری 5 : میدونید کی سخت میشه؟

زمانی که یادگیری برامون سخت باشه

چرا یادگیری سخت میشه؟ چون مسیر یادگیریمون اشتباهه

استوری 6 : خیلی تفاوت هست بین زمانی که یک کار درست رو اشتباه انجام بدی و اصلاح کنی و یا اینکه

یک کار اشتباه رو اشتباهتر انجام بدی.

استوری 7 : دایرکت نشان دهید از اینکه حرف شمارو تائید کردند

متن : با این حرف موافقم، من چندین بار را رسیپی های رایگان استاد درست کردم و نتیجه نگرفتم ولی یکبار با رسیپی دوره کار کردم نتیجه عالی بود.

متن : بله انجام دادن مجدد یک کار اشتباه باعث نمیشه نتیجه بهتر بشه. بلکه میریم برای شکست بعدی.

استوری 8 : همونطور که هر غذایی رو نباید خورد، هر آموزشی رو هم نباید دید.

استوری 9 : آموزشی دیدن اصولی باعث میشه

کارهای آسان تر و لذت بخش تر باشند

مسیر پیشرفت کوتاه تر باشه

انرژی و زمان به هدر نره

ولیل باید حواسمون جمع باشه همین قدر که آموزش اصولی تاثی مثبت داره آموزش غیر اصولی هم تاثیر

منفی چند برابری داره

استوری 10 : نظرات هنرجویان

متن: نتیجه آموزش دیدن اصولی و تلاش درست میشه ای

31

موضوع: آموزشی، رفع اشکال

برای اینکه بعنوان یک متخصص در ذهن مخاطب جا باز کنیم میتوانیم در استوری ها به اشکالات عمومی پرداخته و تخصصی به موضوع بپردازیم.

استوری 1 : تصویر از کیک کنج شده

متن: فکر میکنی چرا این اتفاف افتاده

جواب این سوال با شما

استوری 2 : اسکرین از جواب های صحیح

آفرین به شما خیلی از جواب ها درسته، ولی من میگم به غیر اینها یه موضوع دیگه هم بوده، فکر کنم ترازوش درست نبود.

استوری 3 : منظورم ترازو آشپزخونه نبود

منظورم این بود که مهارت خودش رو وزن نکرده بود و نمیدونست که چه میزان مهارت برای اجرای چه کاری داره. وقتی مهارت نمره 1 هست نباید نمونه کار نمره 10 برداریم

استوری 4 : حالا بذارید من در مورد این کیک نظر بدم

در کج شدن کیک چندین دلیل میتونه وجود داشته باشه، بیایید باهم مرور کنیم

استوری 5 الی 10 تصویر ثابت در هر اسلاید یک مورد اضافه میشه

استوری 5 : شل بودن خامه

استوری 6 : مصرف فیلینگ زیاد، میوه یا کرم شل

استوری 7 : برش کج و چیدمان کج

استوری 8 : فریز نکردن کیک بعد از فیلینگ

استوری 9 : نداشتن استراکچر در کیک های استوانه ای

استوری 10 : بافت نامناسب اسفنج کیک، اگر بافت کیک استقامت نداشته باشه زیر فشار کج خواهد شد.

استوری 11 : استفاده از تاپر سنگین در یک سمت کیک بدون پایه گذاری

استوری 12 : همه مواردی که گفته شد یک دلیل داره

ندیدن آموزش مناسب و اصولی (بزرگ و با رنگ قرمز نوشته شود)

استوری 13 : ویدئو باشه بهتره

چرا به خودتون سخت میگیرید این کار باعث میشه اعتماد بنفس تون هم پایین بیاد اصل داستان این هست که برای هر کاری باید اصولشو بدرستی آموزش ببینیم و رعایت کنیم و به اندازه کافی

32

موضوع: آموزشی، ایجاد حس تغییر

خیلی وقت ها مخاطب مهارت هایی بدست آورده که از آنها استفاده نمی کند، ترس از ادامه مسیر دارد و ما باید مشوق و راهنمای آنها باشیم.

استوری 1 : تو این حوزه کدوم یکی هستی؟ 1 یا 2

1مهارت ندارم آموزش ندیدم

2آموزش دیدم

استوری 2 : اسکرین از دایرکت ها که گفتن آموزش دیدن و مهارت دارن

متن: آفرین به شما که اینقدر کدبانو هستید، ولی یه چیزی . . .

استوری 3: اونایی که آموزش دیدن، مهارت دارن تا الان چندتا سفارش داشتن؟ چقدر درآمد کسب کردند.

استوری 4 : اسکرین از جواب ها و نارضایتی درآمد

متن : بهم بگو پس چرا با اینکه آموزش دیدین و مهارت دارید درآمدتون کمه؟

سه استوری بعدی : تصویر ثابت در هر استوری یک مورد اضافه بشه

استوری 5 : میدونی چرا آموزش دیدی ولی سفارش نداری؟

استوری 6 : میدونی چرا آموزش دیدی ولی اعتمادبنفس نداری؟

استوری 7 : میدونی چرا به این باور رسیدی که تو نمیتونی؟

استوری 8 : عزیزم اینو بهت دوستانه میگم، خودت نخواستی که بشه میدونی چرا؟

استوری 9 : چون نرفتی آموزش اصولی و کامل ببینی احساس کردی یک کلاس دو روزه بری یا یه دوره تهیه

کنی همه چیز تمومه؟

البته همه تقصیرات گردن تو نیست چون

استوری 10 : کسی بهت راه درست نشون نداده، فقط وعده دادن که این کلاس بیای همه چی تمومه

باید بهت میگفتن قدم به قدم چه کاری رو باید انجام بدی و چقدر زمان میبره

استوری 11 : نظرات کابران در مورد آموزش های شما رو بذارید

متن : یکی از اولویت های من تو آموزش این هست که شما بتونید تو هر قدم اقدامات درست رو انجام بدید تا

مسیر رشدتون کامل بشه.

استوری 1 : ظرفشویی پر ظرف نشسته

چقدر کار ریخته سرم 😞

تو این همه دوست یکی نیست بیاد کمک ؟

استوری 2 : دایرکت نشون بدید که برای شما پیغام یا تصویر ارسال کردن و کلی کارشون بیشتر از شما هست

ههههه من تسلیم

به این نتیجه رسیدم شما بیشتر از من به کمک نیاز دارید آدرس بدین من پیام کمک 😊

استوری 3 : ظرفای شسته شده و مرتب

من ظرفامو شستم 😊

حالا بریم کارای بعدی رو انجام بدیم

استوری 4 : روی میز دفتر سفارشات باز باشه. یک لیوان چای در کنار اون

خب تا یه چای میخورم دفتر سفارشات چک کنم ببینم این هفته چه سفارشات دارم 😊

استوری 5 : وای اینجارو بنید برایشنبه قراره کیک درست کنم من عاشق این کیکم دوست دارید

اون روز باهم درست کنیم ؟ اگه پایه ای یه قلب بفرست

استوری 6 : راستی تا حالا دستوری برای این کیک تست کردید؟ اگر دستورالعملی دارید برام بفرستید.

استوری 1 : تصویر بهتره خودتون با ابزار کار باشید یا یک تصویر از فضای کاری ابزار کاری

امروز با هم بریم گردش علمی؟؟ 😊

موافقی یه ریپلای بزن تا استوری های بعدی رو از دست ندی

استوری 2 : همون تصویر استوری اول استفاده بشه میتونید بک روی تصویر استفاده کنید

اسکرین از دایرکت های که دیروز برای شما ارسال شده و گفتند که همیشه موقع پخت و پز شیرینی اینهمه کار سرت میریزه همه جا بهم میخوره و...

جواب : خوب گردش علمی امروزمون آشنای شما با محیط کاری و ابزاری هست که ازشون استفاده میکنم میدونم خیلی هاتون در انتخاب ابزار و شرایط کار کردن دچار مشکل هستید . بیا استوری بعدی .

استوری 3 : تا چند استوری دیگه تو هر بخش یک مورد با تصویر نشان داده توضیح مختصر بدین

این محل کار منه، این همزن منه (توضیح کوتاه)، گردون کیک (توضیح کوتاه)، فر(توضیح کوتاه)

میز کار (توضیح کوتاه)، دفتر سفارشات (توضیح کوتاه)

استوری بعدی : نشون دادن شلوغی موقع کار از میز یا سینک ظرف

استوری بعدی : تصویر زیبا از تمیز بودن میز کار در کنار ابزار و

درسته بعضی وقت ها سرم حسابی شلوغ میشه ولی یکی از مهارت های قناد تمیز بودنشه که باید همیشه تو هر شرایطی به محیط کاریش نظم بده

راستی در مورد ابزار اگر سوالی دارید دایرکت ازم بپرسید 📌

برای بهتر دیده شدن استوری ها مخاطب باید به چالش کشیده شود و البته این کار باید به روش های مختلفی انجام شود. یکی از تکنیک های ساده ولی بسیار تاثیرگذار که شکل های مختلف آن را در روزهای متفاوت میتوانید اجرا کنید در دامه خواهید دید.

استوری 1: تصویر از خودتان در حال کار یا با محصول

مثال تصویر تصویر از خامه قنادی یا ... و کلمه انتخاب شده خامه قنادی (کلمه مرتبط با عکس)

متن استوری: محال زیر 5 ثانیه بگی کدوم کلمه متفاوت

خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی،

خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی، خامه قنادی،

فقط تیزبین ها میتونند سریع جواب بدن

بعد گرفتن ریپلای بالا و گذشت نیم ساعت استوری های بعدی رو شروع کنید. این تکنیک برای شروع کمپین فروش فوق العاده ست.

گاهی برای شوک دادن به پیج و استوری ها می توان بصورت تک استوری مخاطب روح را فعال کرد و ویو استوری بالا دریافت کرد در این روش از تکنیک های چالشی فقط یک استوری گذاشته می شود. طراحی متن بگونه ای باشد که مخاطب به جواب دادن ترغیب شود همراه با مکث در استوری

مثال تصویر از خودتان با محصول باشد تا اعتمادسازی بیشتر برای خودتان بوجود آید

روی تصویر در قسمت های مختلف عدد پنج بذارید (یا هر عدد دیگر)

متن: این تست ضریب هوشی عالیه

اگه زیر 10 ثانیه بگی چندتا عدد () تو تصویر هست تو جزو افرادی هستی که ضریب هوشی بالا داری

متن منن خودم زیر 8 ثانیه جواب دادم (کوچک نوشته شود)

37

موضوع: استوری چالشی برای ریپلای بالا و آموزش

استفاده از تصویر گنگ (گیج کننده) میتواند مخاطب را بر روی استوری اول نگه داشته و میزان ویو را بالا ببرد

در ادامه توضیحات علمی و تجربه شما در مورد آن مواد باعث ایجاد اطمینان خواهد شد.

مثال: قصد داریم در مورد یک موضوع حرف بزنیم مثلا مواد اولیه انواع آرد، شکر، خامه، رنگ خوراکی، روغن

ها و ..

من روغن هارو مثال میزنم

استوری 1 تصویری از روغن 44 که سفت است و ما در حال فشار دادن آن هستیم

متن: فقط یه قناد میتونه بگه این چیه

اولین نفری که درست جواب بده یه هدیه پیش من داری

استوری 2 : جواب های اشتباه نشون داده بشه و بگید این نیست

استوری 3: اسکرین یک جواب صحیح نشون بدید ولی مشخص نباشه چه کسی هست و بگید استوری آخر میگم کی سریع جواب داد.

استوری 4 و چند استوری بعدی: توضیحات متنی و تصویری در مورد آن مواد اولیه بگید که چی هست و چه کاربردی داره و ...

استوری آخر: پیچی رو بعنوان برنده معرفی کنید که در چند ثانیه اول جواب داده اگر کسی جواب نداده میتوانید پیچی را خودتان معرفی کنید.

38

استوری چالشی ریپلای بالا و آموزش

قبل از آموزش انتخاب را بعهدده مخاطب بگذارید تا تعامل بالا بوجود آید. (اگر دایرکت هوشمند داشته باشید در این چالش استفاده می شود)

استوری 1: برای مثال عکس دو کوکی را نشان میدهیم

متن: امروز می خوام یه رسپی بینظیر بهتون آموزش بدم.

فقط موندم کدوم یکی رو انتخاب کنم برای هر کدوم یه رسپی فوق العاده دارم

شما بگید 1. کوکی رژیمی 2. کوکی سنتی

استوری 2: خب اکثریت کوکی رژیمی رو خواستند بریم برای رسپی (از ابزار تعاملی استفاده شود)

استوری 3 تا چند استوری بعدی: آموزش رسپی متنی یا ویدئویی

استوری 4: اگر دایرکت هوشمند داشته باشید درخواست کنید عدد یا کلمه ای بفرستند تا رسپی دوم در اختیارشان قرار گیرد.

شروع استوری با یک ویدئو کوتاه زیر 10 ثانیه یا اگر نت ضعیف بود با تصویر شروع شود. باید مخاطب را یک لحظه به شوک ببرید یک اتفاق غیرعادی (ایجاد تضاد در استوری)

استوری 1: مثلاً یک قالب کیک که با خمیر پر شده و آماده قرار دادن در فر است در کنار برشی از هندوانه

متن: تا حالا کیک هندوانه درست کردید؟ ابزار نظرسنجی 1. آره من رسپیشو دارم 2. اصلاً امکان نداره

استوری 2: تصویر از کیک پخته شده

متن: شوخی کردم اصلاً فکر کردن بهش هم سخته

این کیک فوق تاعاده ترین رسپی اسفنجی منه که برایا همه کارهام استفاده میکنم و همه عاشقش هستند

میخوای رسپیشو بهت بدم عدد 1 رو ریپلای کن

استوری 3 تا آخر: دستورالعمل ارائه شود.

می توان چند استوری آخر نکات مهم و کلیدی رو قرار بدید.

برای شناخت بهتر مخاطب و آگاه سازی در مورد یک محصول جدید میتوانیم مدتی مخاطب را درگیر نگذاریم

این سبک استوری ها باید حداقل یک هفته ادامه دار باشد.

مثال: یک دوره جدید میخواهید ارائه دهید، یک تا دو هفته میتوانید با مخاطب در تعامل باشید.

نکات مهم :

برای شروع این سبک ار استوری ها حتما از تکنیک های چالشی استفاده کنید.

از مراحل کار صحنه هایی بصورت تصویر یا ویدئو داشته باشید.

به مخاطب بگوئید که در حال انجام پروژه جدید هستید و گزارش پیشرفت پروژه رو بدید.

از تفاوت ها، تمایز و مزایای پروژه خود بگوئید.

حتما به سوالات عمومی که اکثریت درگیر آن هستند و و در دوره برای آن راهکار ارائه شده صحبت کنید.

به مخاطب بگوئید این پروژه شما را از کجا به کجا خواهد رساند

از چالش ها و سختی هایی که براتون داره و هزینه هایی که میکنید بازگو کنید.

خروجی های هر قسمت از کارتون رو نشان داده و نظرسنجی کنید.

اگر پروژه شما 7 بخش داشته باشد هر روز روی یک بخش مانور دهید.

از مخاطب سوال بپرسید و جواب را با ویدئو کوتاه از دوره پاسخ دهید(مثال چرا خامه شل می شود، ویدئو

کوتاه از دوره که در مورد علت شل شدن خامه توضیح می دهید.

41

موضوع راهنمایی در خرید ابزار

انتقال تجربه شخصی یا تبلیغات برای درآمد

نشان دادن دایرکت و سوال در مورد خرید ابزار کاری

در حد ۴ تا ۶ استوری در هر استوری یک ابزار با تصویر معرفی و توضیح داده شود

• این ابزار چیه

- چه کاربردی داره
- تجربه شخصی شما در کار با اون ابزار
- کیفیت این ابزار چطور سنجیده میشه

موضوع ارائه اطلاعات تخصصی و عمومی

معرفی مواد اولیه مصرفی

تصویر مرتبت با شغل

امروز میخوام برم مواد اولیه بگیرم برای یک کیک تولد باهام میان ؟ 😞

• آره، بریم 😊

• چه جالب 🤔

استوری 2 تا چند استوری دیگر، نشان دادن مواد اولیه به صورت تصویر یا بومرنگ

👉 من همیشه از این مدل آرد استفاده میکنم چون

👉 این مارک وانیل فوق العاده هست همین الان یه اسکرین از صفحه بگیرید داشته باشید

استوری بعد: خوب بریم حالا برای حساب کتاب

یک تصویر از فیش واریزی یا فاکتور خرید، میتونید نظر هم بدید در مورد خرید خودتون و قیمت ها

استوری بعدی: تصویر از فروشگاه سوپرمارکت. خب سر راه تخم مرغ هم بگیریم بریم خونه

استوری بعدی: تصویر همه خریده‌ها روی میز کار، همه چی اوکیه بریم سفارش جدید رو آماده کنیم



43

موضوع: نمایش نمونه کارها

امروز باهم چند تا نمونه کار ببینیم

یادتون باشه هر کدوم خواستید میتونید سفارش بدین مخصوص با سلیقه خودتون تو هر طعم و مزه درست کنم

چند استوری از نمونه کارها گذاشته شود

به همراه توضیحات مختصر در مورد اون نمونه کار

44

موضوع داستان مشتری

امروز یه سفارش غیر منتظره برام اومده اصلا نمیدونم باید چی درست کنم یکی از دوستانم کیک سفارش

داده بعد چیزی که ازم خواسته اینه 😊 اشاره شود به متن

اسکرین از چت دوستتون، پیام آخر دوستتون 📱

ببین میخوام خالص‌ترین چیزی باشه که تا حالا درست کردی

استوری 2: دو تصویر در کنار هم، تصویر اول یک کیک خاص مجلل

(تصویری که دوستم داره 😊)

تصویر دوم یه کیک خیلی ساده یا بدون دکور (تصوری که من دارم 😊)

استوری 3: از دیشب که گفته دنبال یه چیز ساده و خاص هستم ولی فک کنم با شناختی که از سلیقه‌اش

دارم بدونم چی درست کنم تا ذوق کنه 😊

استوری 4: چند استوری غیر واضح از مراحل کار بزارید یا اگر کیکی در دست اجرا دارید بزارید

مثال نشان دادن خامه ای که قراره استفاده بشه با توضیحات و تاکید بر کیفیت

نوع گردو ...

ابزار دکور ...

یک تصویر از کیک که قبلا اجرا شده یا جدیدا اجرا کردین

روی تصویر کامل مشخص نباشه

میتونید دستتون رو جلو دوربین نگهدارید که مانع از دیدن کامل کیک بشه

متن: اگه دوست داری بدونی نتیجه چی شد اول یه قلب برام ریپلای کن تا خستگیم بره

استوری آخر: تصویر کامل از نمونه کار

متن: این هم از خروجی کارمون مطمئن هستم خیلی دوشش خواهد داشت

نظر شما چیه؟

46

موضوع: تک اسلاید ریپلای بالا

یک تصویر از خودتون یا محصولاتتون، با یک جمله انگیزشی

زیر جمله انگیزشی میتونید دعوت کنید که نظر بدن تعامل برقرار کنند

● مثال: اگه موافقی بگو خدایا شکرت 🙏

🙏 بگو الهی آمین

🙏 این آرزو رو برای کدوم یکی از عزیزانت میخوای

🙏 چقدر موافق این جمله هستی

🙏 تا حالا چنین حسی داشتی

47

موضوع اطمینان سازی و پیشنهاد خرید جذاب برای فروش روزانه

(هدف از ارائه پیشنهاد جذاب برای خرید این نیست که حتما شما فروش داشته باشید فروش به نسبت فعالیت ها و مهارت شما ایجاد می شود در این برنامه ما قصد داریم در ذهن مخاطب خود تصویری به وجود آوریم که شما قابل اطمینان بوده و افراد زیادی از خدمات شما استفاده می کنند. قدم اول در فروش اطمینان سازی و نشان دادن خریداران بسیار است)

استوری 1: تصویر از خودتون

یه خبر عالی دارم براتون 😊 اگر میخوای بدونی چیه بنویس من هستم

استوری 2: چون درخواست زیاد کردین از امروز به مدت ۳ روز روی محصولاتی که در استوری های بعدی

معرفی میکنمدرصد تخفیف گذاشتم

میتونید تو این ۳ روز سفارشتون رو تا ۱ ماه آینده با تخفیف ثبت کنید

استوری های بعدی

معرفی محصول یا دوره آموزشی به همراه توضیحات مختصر

مثال

● کیک کافی شاپی رژیمی ... وزن ۱ کیلویی با قیمت ... تخفیف ...

● اجرای انواع مینی کیک با تم درخواستی شما زیر ۱ کیلو قیمت ... با تخفیف .

● پرفروش ترین محصول من شیرینی با مغزی در بسته بندی ۱ کیلویی قیمت ... تخفیف

● معرفی دوره آموزشی میتونه بر روی یک محصول باشه در چند استوری که

تو هر استوری نمونه کارهای دوره

مسیر آموزشی دوره

مناسب چه افرادی هست

مزایا و... معرفی شده و بنر خرید با تخفیف ارائه شود.

48

موضوع: برای سفارشات کیک و شیرینی

استوری 1: تصویر خودتون با دفتر سفارشات یا تصویر از دفتر سفارشات

ممنون از استقبالتون برای این ماه کلی سفارش ثبت کردیم

میدونی مزیت این فروش ویژه چیه ؟

استوری 2: اینجوری هم برای شما راحت و به صرفه هست و هم من برنامه ریزی دقیقی دارم

شما دیگه خیالتون راحتیه کیک دلخواهتون رو سفارش دادید و تو اون تایم آماده تحویل میگیرید

یه چیز مهم دیگه تخفیف هم گرفتید که کلی هزینه هاتون رو پایین آورده

دیگه چی از این بهتر 😊

استوری 3: اسکرین از دایرکت های ثبت سفارش

متن: برای ثبت هریک از این سفارشات کلی زمان میزارم آخه باید کاملاً جزئیات رو بنویسم و دقیق باشند

راستی سفارش شما چیه؟! 📌

استوری 4: معرفی محصول، اگر کیک هست به نسبت دسته بندی معرفی شود و با نشان دادن تصویر توضیح

دهید که چه مزیت های دارند

مثال: مینی کیک، کیک تولد بچه گانه، کیک مجلسی

استوری 5: تصویر از فیلمینگ و نحوه کارتون

توضیح دهید مواد اولیه شما چه کیفیتی دارد و چقدر سالم هست

استوری 6: تصویر از نحوه بسته بندی و تحویل به مشتری

استوری 7: رضایت مشتری

استوری 8: مجدد رضایت مشتری

استوری 9: بنر خرید با تخفیف که دیروز استوری کرده بودید

فقط ۲۴ ساعت فرصت دارید با این تخفیف ویژه سفارشات خودتون رو تا یک ماه ثبت کنید.

موضوع: ایجاد فوریت ثبت سفارش

استوری 1: فقط تا ۱۲ امشب فرصت دارید سفارشتون رو تا یک ماه آینده با تخفیف ثبت کنید

چند استوری بعدی نمایش محصولات با قیمت ها

استوری بعدی: فقط ۶ ساعت تا فرصت دارید تا از تخفیفات کیک استفاده کنید

استوری آخر: و تمام

دیگه ثبت سفارش نکنین

ممنون بابت استقبالتون

موضوع آموزشی و اهمیت سلامتی

استوری اول: بگین کیا اینجا تو رژیم هستند ؟

استوری 2: تصویر میتونه از گوگل سرچ بشه و ربط به موضوع داشته باشه

اکثر اونایی که تو رژیم هستند مصرف کیک و شیرینی رو کم می کنند که چاق نشن، ولی خب به نظر من کار

راحتی نیست

نظر شما چیه تجربه کردین؟؟

راهکاری برای این موضوع دارین ؟

استوری 3: اسکرین از دایرکت نظرات و راهکارها

(حداقل ماهی دو برنامه لایو داشته باشید تاثیر بسیاری بر رشد پیج تون و اطمینان سازی خواهد داشت)

استوری 1: امروز موافقین یکم باهم حرف بزنیم ؟

استوری 2: امروز یه لایو میزارم که بیشتر باهم آشنا بشیم

پس ساعت رو کوک کن اعلام ساعت برگزاری لایو با ابزار تایمر

استوری 3: سوالی دارید بگید تو لایو در موردش توضیح بدم.

استوری 1: امروز با یه چالش روبه رو شدم ازتون برای طراحی یه کیک کمک میخوام

اگه همراه هستی یه قلب ریپلای کن

استوری 2: برای تولد یه پسر ۷ ساله که کارتون دوست داره و عاشق رنگ زرد هست کیک میخوام درست

کنم به نظر شما چه طرحی بزنم:

شما چی پیشنهاد میدین؟

نمونه دارید برام بفرستید؟

2 الی 3 استوری بعدی

اسکرین از پیشنهادات و توضیح خودتون در مورد تصاویر و نظرات

استوری آخر : یک تصویر از یک نمونه کاری که بنوسید

خیلی هاتون این تم رو پیشنهاد دادین به نظر منم این خوبه باید بفرستم خودشون هم ببینند

بازم نظری برای تغییر دادنش دارین بهم بگید ؟ 

موضوع: راه‌های ارتباطی (حتما هایلایت شود)

استوری 1: دایرکت نشان دهید 📍

سلام. چطور میتونم کیک سفارش بدم؟

جواب شما: این سوال رو خیلی از عزیزان می پرسن با من بیا مراحلشو کامل توضیح بدم

استوری 2: سعی کنید تصاویر مناسب مربوط به شغلتون استفاده کنید میتوانید از گوگل هم استفاده کنید

اول از همه حتما بسته به نوع کیکون از ۳ رو تا ۱۰ روز قبل بهم اطلاع بدین تا سفارشتون رو ثبت کنم

برای ثبت سفارش هم میتونید همینجا دایرکت بدین یا تو واتساپ پیام بزارید

شماره کاری برای واتساپ و تماس 090000000

استوری 3: قدم بعدی، اگه کیک خاصی مد نظرتون عکس و مشخصات به همراه تعداد نفرات و روز تحویل

برام بفرستید

اگه میخواید تغییرات خاصی داده بشه حتما چند روز قبل بهم اطلاع بدین که کامل باهم همفکری کنیم تا

بهترین گزینه انتخاب بشه

استوری 4: بعد مشخص شدن تم کیک و نوع تزئینات قیمت رو مشخص میکنیم

در صورت توافق بیعانه دریافت میشه تا روز تحویل که سفارشتون آماده بشه

استوری 5: اسکرین از سوالات

حتما خودمون باید بیاییم کیک رو تحویل بگیریم؟

نه عزیزم نیاز نیست حتما خودتون بیایید

من راننده مخصوص دارم که سفارشات کیک هارو برای مشتریان میبره و هزینه کمتری هم میگیره

بعد آماده شدن سفارش عکس کامل براتون میفرستم در صورت تایید بقیه هزینه رو تسویه میکنید و کیک

براتون ارسال میشه

یعنی شما فقط کافیه تو خونه بشینی با گوشی همه کارهارو انجام بدی 🤖👍

دو استوری بعدی: اسکرین از رضایت مشتری

موضوع معرفی محصول خاص

استوری 1: تصویر محصول خاص

میدونستید یکی از محصولات پرترفدار ما این کیک های (رژیمی) یا (دو نفره) یا (فوندانتی) یا (خامه ای) هست

استوری های بعدی در مورد علت پرترفدار بودن ، کیفیت ،سرعت آماده سازی و قیمت توضیح داده بشه

استوری بعد: نشان دادن دایرکت و یک سوال در مورد این محصول

جواب شما باید مختصر و کاربردی باشد محصول شما را متمایز کند با قنادی یا رقبا و یک مشکلی رو از مشتری برطرف کند

استوری آخر : اسکرین از دایرکت که چطور میتونم سفارش بدم؟

دوستای گلم حالا که با این محصول پرترفدار ما کامل آشنا شدید می تونید دایرکت پیام بدین براتون ثبت سفارش بشه.

موضوع: اشتراک روزمرگی ، حس صمیمیت

(شما باید تیز بین باشید و از هر فرصتی استفاده کنید به این روش میتونید هزاران سناریو برای خرید و روزمرگی های خود داشته باشید سعی کنید حتی وقتی در خیابان قدم میزنید از ویتترین فروشگاه ها عکس و فیلم کوتاه گرفته و با جمع آوری اطلاعات روز های آینده چندین سناریو استوری داشته باشید)

استوری 1: امروز رفته بودم بیرون قدم بزنم رسیدم به این (لوازم خانگی) (فرش فروشی) (لوازم

قنادی) (کتابفروشی) (کافه قنادی) (طلا فروشی)

این خیلی چشممو گرفته 😊

به نظرتون خوبه ؟

آره ، خیلی 😊

نه ، زیاد 😊

استوری 2: میتونه تصویر یا ویدئو کوتاه از محصول یا توضیحات فروشنده باشه

توضیحات خودتون به نسبت تصویر باشه

● مثال ها

فروشنده میگه جنسش ابریشمی ولی من فکر کنم

فروشنده میگه اگر تو خونه دکورتون این رنگی... هست بهتر دیده میشه ولی من فکر کنم ...

فروشنده میگه این مانتو، طلا و... بهتر بهتون میاد ولی من فکر کنم

استوری 3: عکس و نظرسنجی بین دو محصول بذارید

فروشنده خیلی توضیح داد، خودمم موندم کدوم بهتره نظر شما چیه؟؟ 😞

استوری 4: اگر واقعا خریدی داشتید مابقی سناریو رو طبق همون خرید پیش ببرید و نظرات مخاطب

خودتون رو در مورد خریدتون پرسید

یعنی از لحظه خرید، پرداخت پول و آنباکس در منزل و...

اگر خریدی نداشتید میتونید

روی نظرات که در دایرکت ارسال شده مانور بدین و سر آخر به این نتیجه برسید که محصول مناسب شما

نبوده یا بعدا قصد خرید دارید.

56

موضوع: ارائه ترند

استوری 1: کیا اینجا خودشون تو خونه کیک درست میکنند؟

میخوام چند تا ترند بهشون بدم! موافقی؟

• آزرره حتما 😊

• بزن بریم 👍

🕒 استوری های بعدی: حداقل ۲ تا ۳ ترند به صورت ویدئو و فیلم کوتاه از کلیپ های آماده در فضای

مجازی (ترجیحا خارجی) ارائه شود

★ میتونید در هر اسلاید نظر مخاطب بپرسید. مثال

این روش به نظرتون سخته ؟

- بله سخته
- نه آسونه

57

موضوع: آموزشی

در ارائه آموزش چندین مورد رو میتونید سوژه قرار بدین و به نسبت اون موضوعی رو باز کنید

قبل شروع آموزش سوالاتی رو از مخاطب بپرسید و بعد آموزش ارائه بشه

الان کدوم فصله و چه میوه های داره ؟

کیک رژیمی بهتره یا ساده ؟

برای مناسبت برنامه ای دارید ؟

کیک بدون فر درست کردید ؟

میدونستید دارچین ، هل میتونند با ۹۰ درصد رسیپی ها ترکیب بشن و کلی عطر و طعم کیک رو عوض کنند ؟

👉 موضوع های در مورد خواص مواد و کاربرد آنها در پخت کیک و ارائه رسیپی

مثل کنجد ، شیر خرم ، جو دوسر و....

استوری 1: تصویر میتونه از میوه فروشی باشه یا بشقاب میوه

خب الان فصل تابستونه با کلی میوه های خوشمزه 😊 با کدوم یکی از این میوه ها یه کیک خوشمزه درست کنیم ؟

استوری 2: هر رسیپی که مد نظرتون هست ریپلای نشون بدین

پس اکثریت موافق کیک توت فرنگی هستند

یه رسیپی فوق العاده دارم تو کلاس یاد گرفتم میخوای استوری کنم ؟

میتونید گزینه بله ،خیر بذارید یا درخواست ریپلای قلب بکنید

بللله ،حتما 😊

زود باش منتظرم 😊

استوری های بعدی آموزش متنی یا ویدئویی

استوری آخر نظر در مورد آموزش

58

موضوع:روزمرگی

در روزمرگی شما میتونید داستان رو به نسبت تصاویری که از قبل جمع آوری کردید بسیار جذاب تر کنید (پس جمع آوری تصاویر برای سناریو خیلی مهم هست)

سعی کنید اغلب موضوع روزمرگی رو به سفارشاتون ربط بدین تا مخاطب از فعالیت شما آگاه بشه.

استوری 1: امروز هم سفارش دارم هم مهمان 😊

یعنی از اون روزهای شلوغ تجربه این روز داشتی ؟

1. آره خیلی زیاد

2. کم و بیش داشتم

استوری 2: اول مرتب کاریهارو انجام دادم تا خیالم راحت بشه

فقط موندم برای این مهمونی کدوم یکی از این ظرف هارو استفاده کنم ! 😊

نظرتون شما چیه ؟

استوری 3 : حالا برم برای آماده سازی کیک خدا کنه که زود تموم بشه

استوری 4: این از مرحله اول کار، حالا باید بره برای استراحت

استوری 5: تا کیک استراحت میکنه من ابزار دکور آماده میکنم اینجوری همه چی به موقع درست میشه

راستی کلی زمان برد تا بتونم مرحله به مرحله نظم بدم به کارهام اوایل خیلی بی نظم بودم 😊

استوری 6: میتونه پایان کار سفارش نشون بدین

استوری 7: پایان کار خونه یا پخت غذا و.... برای پذیرایی از مهمان‌ها

59

موضوع: معرفی محصول و خدمات

مواردی که باید به آن دقت کنید 

محصول من چیه؟

مزیت محصول؟ طعم، زیبایی، کیفیت، برای چه مناسبتی یا اشخاصی مناسب است؟

نوع بسته بندی؟

مقایسه چندین مدل مواد که میتونستید استفاده کنید تا هزینه هاتون کمتر بشه ولی شما ترجیح میدید از

مواد با کیفیت استفاده کنید مثل مغز گردو تیره ❌ و گردو تازه ✅

نمایش هزینه‌ها به خاطر استفاده از مواد با کیفیت و قیمت فروش مناسب توسط شما

نشان دادن نظرات مشتریان و رضایت از کیفیت

استوری 1: تصویر زیبا از محصول مثال کوکی

کوکی جادویی 

از وقتی با این رسپی آشنا شدم کلی مشتری جدید پیدا کردم میدونید چرا؟

آخه یه راز داره که به کسی تا الان نگفتم

یه قلب ریپلای کن تا رازشو بهت بگم 

استوری 2: تصویر مواد اولیه

اول بزارید بگم تو این کوکی جادویی چه موادی استفاده میشه

• آرد

• شکر

- شکر قهوه ای

- کره

- و.....

میتونی حدس بزنی راز این کوکی چیه؟؟!

استوری 3: دایرکت و نظرات نشان داده بشه

متن: جواب شما و بیا استوری بعدی

استوری 4: تصویر مواد اولیه

متن: میدنید قیمت این کره ای که استفاده میکنم چنده؟

خب یه کره ۱۰۰ گرمی تو بازار قیمتش

ولی من کره نیوزلندی که استفاده میکنم و قیمت.... داره این کره مخصوص پخت کوکی هست و عطر و

طعم فوق العاده داره و سالمتره

استوری 5: مقایسه گردو یا مواد دیگه

استوری 6: من برای هر یک کیلو کوکی.... هزینه میکنم و با قیمت..... به فروش میرسونم صرفه ای کمی برام

داره خیلی از این مواد هارو من میتونم جایگزین کنم با مواد اولیه بی کیفیت و سود بیشتری ببرم

ولی راز این کوکی ها که کلی از مشتریان عاشقش شدن فقط همین نیست بیا استوری بعدی

استوری 7: کوکی بعد پخت باید به درستی بسته بندی بشه تا ماندگاری بیشتری داشته باشه

من تو این ظرفای مخصوص بسته بندی میکنم که مانع از نفوذ هوا میشه و کوکی ها تازه میتونید

استوری 8: راز بعدی این کوکی ها اینکه من چند ساعت قبل تحویل به مشتری پخت میکنم دیگه نمیام

کوکی چند روز پخته شده رو به مشتری بدم

تصور کن کوکی که چند ساعته پخته شده با این مواد با کیفیت چقدر تفادت داره با کوکی که چند روزه

پخته شده با موادی که هیچ شناختی بهشون نداری

راز آخر میدونی چیه ؟

استوری بعدی: تا اینجا اومدی دنبال راز آخری که یه قلق یا مواد خاصی معرفی کنم؟!

خب همش که شد مواد اولیه قلق پس من چی !

سیب زمینی که نیستم 😊

خلاصه من بعد کلی آزمون خطا تونستم قلق این کوکی هارو به دست بیارم و پخت کنم

(ایموجی خنده استفاده شود)

استوری آخر: دایرکت از نحوه خرید و راه های ارتباطی

60

موضوع: سفارش خاص

میتونید داستان های مختلفی به نسبت تصاویر از قبل جمع آوری شده داشته باشید

تو ذهنتون به این موارد فکر کنید بیشتر تصاویر رو زمان تمرینات روی ماکت میتونید جمع آوری کنید

مثال

کیک سالگرد ازدواج افراد مسن

کیک نامزدی یا ازدواج دو جوان

کیک تعیین جنسیت

کیک سورپرایز

کیک تولد نوزاد بعد چندین سال

و....

استوری 1 : امروز سفارش یه کیک خیلی خیلی خاص داریم!؟

کیک سالگرد ازدواج مامان بزرگ و بابا بزرگ از طرف نوه ها

به نظرتون عدد روی کیک چند؟

استوری 2: نمایش رپیلای ها ۳۸ _ ۵۰ _ ۴۵ _ ۳۰

استوری 3: هیچ کدوم نبود 😞 (تصویر از نمایش شمع مثال ۵۸) بگوووو ماشالله

استوری 4: عکس کیک ساده ای رو استفاده کنید که روی کیک تصویر دو نفر مسن باشه و صورت شون رو پوشش بدین

متن: به نظر من اینکه آدم این همه سال کنار هم باشن خیلی جذابه قبول دارین ؟

راستی برای این کیک من رسی رو تغییر دادم و سفارشی درست کردم به همین خاطر شیرینی کمتری داره (کوچک تر کنار تصویر بنویسید

از اونجایی که دوست نداشتن تصویرشان دیده بشه من پوشش دادم)

استوری آخر: دایرکت نشان دهید که قیمت این کیک رو پرسیدن و قصد سفارش دارن

هزینه این کیک میتونه خیلی پایین باشه چون تم کار ساده هست و از ۸۰۰ گرم تا ۳ کیلو گرم قابل اجراست

میدونی چرا ساده است چون مخاطب این کیک زیبایی کیک برایش مهم نیست اینکه چه کسی این کیک برایش سفارش داده مهمه

یادت بمونه تا دیر نشده ،ارزش این داره یکبار مامان باباتو سورپرایز کنی.

61

موضوع: داستان مشتری

در این سناریو قصد داریم نظرات مشتری هارو نشان دهیم حس خودمون رو نسبت به اون پیغام ابزار کنیم و حتی جزئیات سفارش رو توضیح بدیم که نشان دهنده متمایز بودن محصول باشه

تصاویر از قبل گرفته شده یا تصاویر مرتبط با موضوع استفاده شود

استوری 1: اسکرین از دایرکت رضایت مشتری

سلام چون مرسی بابت کیک که درست کردی خیلی خیلی عالی بود همه پسند کردن با این که بار اول بود بهت سفارش دادم همش میترسیدم اون چیزی نباشه که میخوام ولی بهتر از تصورم بود من عاشق کیک شکلاتی هستم نمیدونم چیکار کردی که این کیک یه مزه خیلی خاصی داشت خوشمزه ترین کیک

شکلاتی بود که سفارش دادم 🙏🙏

جواب شما: اینجور پیام بهم قدرت میده که بیشتر از قبل تلاش کنم و واقعا ممنون از اعتماد شما

راستی میخوای بگم این کیک شکلاتی چجوری درست کردم که خاص شده ؟

استوری 2: اول از همه رسپی که برای این کیک استفاده میکنم یک مدل شیفون هست که بافت فوق العاده نرمی داره ولی چند تا نکته مهم هم داره که عطر و طعمش رو فوق العاده میکنه

بیا استوری بعدی نکات بگم

استوری 3: من داخل این کیک شکلاتی از پودر کاکائواستفاده میکنم که گرانترین و باکیفیت ترین پودر تو بازار هست مابقی پودرها مزه خاک میدن همیشه با اونا کیک شکلاتی خوشمزه داشت

قلق بعدی برای طعم بهتر

استوری 4 : داخل این رسپی از شیر پرچرب استفاده میکنم

ولی قبل اینکه شیر رو اضافه کنم یک قاشق هم نسکافه گلد داخل شیر حل میکنم که عطر شکلاتی رو خیلی قوی میکنه

بازم قلق داره بیا بهت بگم 😊

استوری 5: کیک شیفون روغن مایع پخت و پز مصرف میشه ولی در کنار اون من یه قاشق هم از اسانس کره و شکلات استفاده میکنم که عطر فوق العاده ای به کیک شکلاتی میده

استوری 6: فیلینگ هم که سلیقه ای هست

من از خامه حیوانی با کیفیت استفاده میکنم با ترکیب پودر کاکائو با کیفیت و شکلات نوتلا ...

استوری هفتم: راستشو بگو تا حالا جایی کیک شکلاتی گرفتی که این همه روش کار شده باشه؟

کیفیت و رضایت مشتری بی دلیل نیست چون من با عشق این کارو انجام دادم بین کیک خودم و مشتری تفاوتی نداشتم 😊

62

موضوع : پرسش و پاسخ

در این سبک از استوری ها شما با ارائه باکس سوال میتونید تعامل برقرار کنید

چند سوال از باکس یا از پیش تعیین شده را داخل استوری ها پاسخ بدین

سوالات در حد ۵ تا ۸ استوری باشند

میتونید به صورت متنی پاسخ دهید و یک تا دو مورد ویدئویی باشند

جنس سوالات

✓ رفع اشکال پخت کیک و شیرینی

✓ معرفی محصولات

✓ نحوه سفارش و قیمت محصولات

✓ سوالات شخصی

✎ اگر میزان سوالات پرسیده شده در باکس کم بود سعی کنید تا جایی که میتونید داخل باکس به سوالات پاسخ بدین تا تعامل به وجود بیاد.

63

موضوع: مقایسه

میتوانید بین محصولات خودتون مقایسه به وجود آورید یا

مقایسه بین برند ابزار (فر، همزن، گردون و...)

مقایسه بین شیرینی های مختلف

مقایسه بین کیک ها ، شکلات ها ، خامه ها و.

استوری 1: تصویر از همزن

من عاشق این همزن هستم چون بهترین دستیار منه قابل مقایسه با همزن قبلیم نیست که کلی اذیتم کرد

دوست دارید امروز چند مدل از ابزار کاری رو باهم مقایسه کنیم تا شناخت بهتری داشته باشید ؟

استوری 2: تصویر همزن دستی و هم زن رومیزی

انتخابت کدومه ؟

استوری 3: خب دوستای گلم اکثریت گفتید همزن رومیزی ولی میخوام یه اعترافی بکنم همزن دستی بیشتر بهم کمک میکنه

میدونید چرا چون هریک از این همزن ها کاربرد خاص خودشون رو دارند

من وقتی میخوام یدونه کیک درست کنم از همزن دستی استفاده میکنم چون برای حجم مواد کم این همزن کارایی بهتری داره.

استوری 4: حالا همش از همزن دستی تعریف کردم ولی گفتم همزن رومیزی بهترین دستیار منه چون وقتی سرم شلوغه چندتا سفارش دارم دیگه باید از این همزن استفاده کنم کلی از کارهامو پیش میبره دیگه نیاز نیست برای پخت هر قالب یک بار مواد فرم بدم چند تا قالب مواد همزمان برام آماده میکنه در کل بعد مدتی باید هر دو همزن داشته باشید

استوری های بعدی

مقایسه فر برقی و گازی

استوری بعدی

مقایسه گردون کیک فلزی و پلاستیک

64

موضوع: آموزش و رفع اشکال

استوری ۱: یک ویدئو کوتاه از خودت که یک تکنیک ساده و مهم در پخت کیک یا شیرینی را توضیح مختصری میدهید، اما مهم این است که در پایان این استوری یک سوال ساده بپرسی مثل: «این تکنیک رو تا حالا امتحان کردین؟ برام بنویسین چی شد؟»

استوری ۲: توی این استوری از یک «باکس سوال» استفاده کن. از مخاطبان بخواه هر سوالی که درباره تکنیک‌هایی که قبلاً آموزش دادی دارن، مطرح کنن. مثلاً: «چه سوالی توی پخت شیرینی یا کیک دارین؟ هر چی هست بپرسین!»

استوری 3: به یکی از سوالات جالب یا پر تکرار از استوری قبلی پاسخ بده. حتماً اشاره کن که سوال از یکی از دنبال‌کننده‌ها بوده، این حس مشارکت و تعامل رو بالا می‌بره. می‌تونی این رو به شکل یک ویدیو یا متن ساده با تصویر توضیح بدی.

استوری ۴: یک کوییز کوتاه یا آزمون چند گزینه‌ای قرار بده. مثلاً: «کدوم مواد اولیه باعث پف بیشتر کیک می‌شه؟» یا «برای بهترین نتیجه، دمای فر باید چند باشه؟»

استوری ۵: یک ویدیو کوتاه از رفع یکی از مشکلات رایج در پخت (مثل خراب شدن فرم کیک یا خمیر شیرینی) بگیر. نکات ساده ولی کاربردی بده که مخاطب‌ها بتونن ازش استفاده کنن. مثلاً: «اگر کیکتون پف نکرد، ممکنه این مشکل رو داشته باشه...»

استوری ۶: از مخاطبان دعوت کن که سوالاتشون درباره پخت کیک و شیرینی رو در دایرکت یا کامنت مطرح کنن تا در استوری‌های آینده بهشون پاسخ بدی. مثلاً: «اگر سوال دیگه‌ای دارین، همین الان بپرسین تا توی استوری بعدی جواب بدم!»

65

موضوع: سختی های کار

استوری ۱: پختن کیک‌های حرفه‌ای یا یادگیری شیرینی‌پزی ساده نیست. هر کاری سختی‌های خودش رو داره...»

تکنیک مشارکت: از استیکر «نظرسنجی» استفاده کن و بپرس: «آیا تا حالا فکر کردید که یادگیری شیرینی‌پزی سختی داره؟» (گزینه‌ها: بله/ نه).

استوری ۲: در این استوری یکی از مشکلات رایج افرادی که تازه وارد دنیای شیرینی‌پزی شدن رو به اشتراک بذار. مثلاً: «یکی از بزرگترین مشکلات مبتدی‌ها در پخت کیک و کار با خامه قنادی هست.»

استوری ۳: خیلی‌ها سریع ناامید می‌شن و نمی‌تونن به یادگیری پایبند بمونن. موفقیت به پشتکار نیاز داره.»

استوری ۴: (اسم مستعار یا شخص) با اینکه اول کارش کلی کیک خراب کرد، ولی با ادامه دادن تونست به یک استاد حرفه‌ای تبدیل بشه!»

استوری ۵: دوره‌های ما یاد می‌گیرین چطور با پشتکار و تلاش به نتایج دلخواه برسید. از رفع اشکال تا تمرین‌های عملی، همیشه کنارتون هستیم.»

اگر سوالی دارین که چطور می‌تونم بهتون کمک کنم، برام بنویسید.»

استوری ۶: توضیح بده که چرا خدمات تو متفاوت از بقیه هست. برای مثال: «بیشتر دوره‌ها فقط آموزش می‌دن، ولی ما روی تمرین‌های عملی و رفع اشکال متمرکزیم، تا شما به بهترین نتیجه برسید.»

- استوری ۱: ویدئو از خودت شروع کن که در فضایی مثل آشپزخانه یا پشت صحنه کار هستی و خودت رو راحت و بی واسطه معرفی می کنی. توضیح بده که چرا علاقه مند به آموزش کیک و شیرینی شدی و چطور این مسیر رو شروع کردی. مخاطب باید حس کنه که تو هم مثل اون ها از جایی شروع کردی.
- استوری ۲: لحظه ای از روزت رو به اشتراک بذار. مثلاً نشون بده که داری روی کیک جدیدی کار می کنی یا در حال آماده سازی وسایل برای کلاس هستی. می تونی بگی: «الان دارم روی کیک برای یک سفارش خاص کار می کنم. به نظرتون بهترین ترکیب طعم چیه؟»
- استوری ۳: یک داستان کوتاه از روزهای اول کارت تعریف کن. مثلاً یکی از اولین کاری که کیک درست کردی و خراب شد یا چیزی شبیه به این که نشون بده همه تو این مسیر تجربه شکست داشتن. این نوع داستان ها حس همدلی و صداقت ایجاد می کنه.
- استوری ۴: یک استیکر «سوال» بذار و از مخاطبان بخواه هر سوالی که درباره کار، زندگی شخصی یا حرفه ای دارن از تو بپرسن. این استوری باعث می شه مخاطبان احساس نزدیکی بیشتری با تو پیدا کنن. مثلاً بنویس: «دوست دارین درباره کارم یا زندگی من بیشتر بدونین؟ از من بپرسین!»
- استوری ۵: یکی از سوالات جذاب از استوری قبلی رو انتخاب کن و با یک ویدئو یا متن پاسخ بده. مثلاً: «یکی از شما پرسید که چطور می تونم هر روز از کارم لذت ببرم. راستش جوابش اینه که... (جوابت رو بگو).»

- استوری ۶: نشون بده که چقدر برای موفقیت هنرجوها ارزش قائلی. مثلاً یک داستان کوتاه از یکی از هنرجوها تعریف کن که با سختی‌ها کنار اومده و الان موفق شده. این نوع استوری‌ها اعتماد و همدلی ایجاد می‌کنه.
- استوری ۷: توی این استوری مخاطبان رو به صحبت‌های بیشتر دعوت کن. مثلاً بگو: «من همیشه دوست دارم با هنرجوهایم در ارتباط باشم و مشکلاتشون رو بدونم. اگر سوالی دارید یا می‌خواید درباره چیزی صحبت کنیم، همین الان توی دایرکت برام پیام بذارید.»
- استوری ۸: آخر روز، یک پیام صمیمی بذار و از مخاطبانت تشکر کن که تو رو همراهی کردن. مثلاً بگو: «خیلی خوشحالم که امروز اینقدر از شما یاد گرفتم و باهم صحبت کردیم. مشتاقم که فردا دوباره با هم باشیم.»

67

موضوع آموزشی با قیمت مواد

سبک محتوای جذابی که جدیداً ترند شده و بازدیدهای خیلی خوبی در حضوره آشپزی میگیره آموزش غذا با اعلام قیمت مواد اولیه است. شما هم از این سبک میتوانید در استوری های خود استفاده کرده و بازدیدهای بالا بگیرید.

مثال: کیک، کوکی یا شیرینی را برای آموزش انتخاب کنید. برای مثال

استوری 1: عکس کوکی با متن: امروز کوکی شکلاتی خیلی خوشمزه ای میخوام بهتون آموزش بدم اگر موافقی عدد 1 رو برام بفرست.

استوری 2: بصورت عکس یا ویدئو: با معرفی هر مواد اولیه ای قیمت اون مقدار رو هم اعلام کنید

دوتا تخم مرغ شد 8 هزار تومان با یه قاشق وانیل که میشه هزار تومان خوب هم میزنم

300 گرم آرد شد 10 هزار تومان با یه قاشق بکینگ پودر هزار تومان ترکیب میکنم

... و

بعد از برش کیک: هر اسلایس از این کیک شد 22 هزار تومان اگه تو کافی شاپ بخوری دونه ای هست 80 هزار تومان، درست کنید و لذت ببرید.

مخاطب بخاطر اینکه بینه یک کیک چقدر هزینه بر میداره تا آخر آموزش رو نگاه میکنه.

68

موضوع: رفتن به کافه

- استوری 1: امروز به یکی از کافه‌های مورد علاقه‌ام اومدم. دکوراسیون اینجا واقعاً زیباست! 🍵🌿 !
- استوری 2: یه میز دنج کنار پنجره انتخاب کردم. نور طبیعی خیلی خوبی داره، از کافه‌های تاریک خوشم نمیاد
- استوری 3: وقتی میام اینجا قهوه میخورم ولی امروز میخوام یکی از کیک‌هاشون رو انتخاب کنم، از صبح زود بیرونم و خیلی ضعف کردم. منوی کافه رو بررسی می‌کنم. انتخاب‌های زیادی دارن، ولی من دنبال یه کیک خوشمزه‌ام! 🍰 !
- استوری 4: تصمیم گرفتم یه چیز کیک سفارش بدم. تست کنیم ببینیم برای یه قناد حرفی برای گفتن دارن؟ بی‌صبرانه منتظرم تا ببینم چطوره!
- استوری 5: کیک رسید! نگاه کنید چقدر زیباست! 😍 !
- استوری 6: اولین لقمه از کیک. طعمش فوق‌العاده‌ست! 😊 ! (می‌تواند ویدئو بالا بردن چنگال باشد یا عکس کیک روی چنگال)
- استوری 7: واقعا کیفیت خوبی داشت به شخصه انتظارشو نداشتم اینقدر خوب باشه تجربه‌ای عالی بود! تا بازدید بعدی، خداحافظ! 🙌 !

69

موضوع: اد استوری پست قدیمی با یک داستان

در این سبک از استوری میتوانید با نیازسازی پست های قدیمی خودتون رو اد استوری کنید.

نمونه استوری برای پست آموزشی

- استوری 1: نشان دادن پیام دایرکت که سوالی در مورد بحث مورد نظر دارد:

مثلا پست شما در مورد آموزش پخت اسفنجی هست: متن دایرکت - هرچی کیک اسفنجی درست میکنم یه ایرادی داره یکبار گود میشه، یکبار بافتش سفت میشه نمیدونم ایراد کارم کجاست. متن شما: برای اینکه کیک اسفنجی خوبی داشته باشیم چند نکته ای که تو استوری های بعدی میگم خیلی مهمه

- استوری 2: داشتن رسپی صحیح و اجرا طبق رسپی: دقت کنید بعضی از رسپی ها مناسب ابزارهای خانگی نیستند و ...
- کنترل دمای فر: دمای فر رو باید یا استفاده از دماسنج داخل فر کنترل کنید چون دمای تنظیم شده روی فر با دمای داخل فر اختلاف داره که این دماسنج کمک میکنه این اختلاف رو بدست بیاریم
- استوری بعد از اتمام نکات آموزشی: پست مورد اد استوری بشه با متن: تو این پست دستور کیک اسفنجی براتون آموزش دادم که خودم ازش استفاده میکنم و کاملاً تست شده هست.

70

موضوع: آنباکس

از دیگر استوری های خیلی جذاب برای مخاطب آنباکس کردن خرید است.

خریده‌های خودتون در هر زمینه کاری خودتون یا زمینه های متفاوت رو حتما جلو دوربین با صدای محیط آنباکس کرده و نگذارید. زمان انتشار میتونید روی ویدئو صحبت کنید یا با همون صدای محیط قرار بدید.

استوری 1: عکس کارتن شرکت پست یا فروشگاه اینترنتی (خریده‌های حضوری هم که محصول مشخص هست میتونید از این تکنیک استفاده کنید).

متن: پستی امروز این بسته رو برام آورد به نظرتون چیه؟

استوری 2: نشون دادن چندتا از جوابهای اشتباه

متن: نه هیچ کدوم از اینا نیست. بیا استوری بعد نشون بدم

استوری 3: عکس باز شده کارتن

متن: این چند روز پیش سفارش دادم و چند خط توضیح بیشتر

استوری 4: ویدئو باز کردن کارتن

استوری 5: نشون دادن ریپلای که قیمتش رو پرسیدن

متن: قیمت محصول با توضیح: حضوری پیدا این مدل رو پیدا نکردم یا گرونتر بود.

71

موضوع: آموزش دیدن، کتاب خواندن

میتوانید در مورد کتاب یا دوره آموزشی که در حال دیدن آن هستید در استوری صحبت کنید

هم میتواند در مورد کتاب و دوره های عمومی باشد، هم تخصصی

استوری 1: عکس خودتون با متن: چند روزی هست که بیشتر وقتم رو اختصاص دادم به آموزش

استوری 2: اسکرین ریپلای که پرسیدن چه دوره ای

متن: دوره همیشه در حال یادگیری هستم، چون اینجوری هم مهارتم رو بالا میبرم هم احساس سر زنده بودن میکنم. هر روز سعی میکنم چیز جدید یاد بگیرم. شما اهل مطالعه یا آموزش هستید؟

استوری 3: زمان بزرگترین دارایی ماست و من سعی میکنم به بهترین شکل ازش استفاده کنم. شاید خیلی ها بگن که وقت کافی ندارم یا کارای خونه نمیداره ولی من در طول روز برای مطالعه و آموزش زمان میذارم

استوری 4: توانایی های ما خیلی زیاد هستن ولی متاسفانه جوری درگیر روزمرگی بی حاصل شدیم که برای رشد خودمون وقت نمیداریم

استوری 5: جمله انگیزشی از افراد مشهور در مورد اهمیت یادگیری

72

موضوع: مسافرت

مسافرت های داخل یا بیرون شهری خودتون رو میتونید بعنوان استوری روزمرگی یا کاری منتشر کنید.

نکته ای که باید بهش دقت کنید سخت نگرفتن هست. مردم هر چه احساس کنند شما هم مثل آنها زندگی میکنید با شما راحتتر و صمیمی تر خواهند بود. نیازی به نشان دادن تجملات یا جاهای خاص ندارید.

استوری 1 : اهل مسافرت تکی هستی یا دسته جمعی

- مسافرت تنهایی
- مسافرت دسته جمعی

استوری 2 : اسکرین ریپلای: من به غیر از خودم توانایی تحمل بیش از یک نفر رو ندارم

ولی قبول دارید مسافرت دسته جمعی یه چیز دیگست؟

استوری های بعدی اطلاعاتی از سفر خودتون به اشتراک بذارید

مقصد سفر - هدف سفر - مدت سفر - توقف های مسیر - همسفرها و ...

73

موضوع: خرید از لوازم قنادی

رفتن به فروشگاه لوازم قنادی همونطور که برای ما لذت بخشه برای مخاطبان هم سرگرم کننده هست. بنابراین حتما عکس، ویدئو و بومرنگ از لوازم قنادی داشته باشید. میتونید استوری های یک روز به لوازم قنادی اختصاص دهید یا از عکس و محتوای ضبط شده بصورت تکی در استوری های خودتون استفاده کنید.

استوری 1: امروز میخوام برم بهشت قنادها

متن: حدس میزنی کجا میخوام برم

استوری 2: عکس از بیرون یا داخل لوازم قنادی - اسکرین ریپلای: فروشگاه لوازم قنادی

میبینم که همه تون درست جواب دادید

استوری 3 : من هر وقت میام فروشگاه زندگی رو باید از صفر شروع کنم. از بس خرید میکنم همه پس اندازم از دست میره

استوری 4 و استوری های بعدی از خرید خودتون، قیمت ابزار یا بررسی مواد و ابزار بذارید

موضوع: داشتن برنامه و هدف

وقتی به اتفاق غیر منتظره براتون پیش میاد واکنش تون چیه؟

1. خونسردم و با سنجش شرایط به کارم ادامه می‌دم

2. بهم می‌ریزم و همه کارهام خراب می‌شه

استوری ۲: گاهی وقتا همه کارهامون رو برای موفق شدن به درستی انجام دادیم و قطعه‌های پازل مون رو به خوبی در کنار هم چیدیم اما اتفاق‌های پیش بینی نشده می‌تونه کل پازل رو بهم بریزه

استوری ۳: یکی از راهکارهای مهم که به شما کمک می‌کنه تو شرایط غیر منتظره، زیاد افت نکنین اینه که از قبل راه‌های جایگزین و به قول معروف پلن B برای شرایط حُرانی داشته باشین 🧐

استوری ۴: از الان به فکر راه‌های جایگزینی باشید که اگه بر اثر هر اتفاقی کارتون خراب شد، بتونین کارهای دیگه‌ای رو انجام بدین 😊

استوری ۵: البته که از صمیم قلب آرزو می‌کنم که همیشه در آرامش و سلامتی باشین

ری اکت 🙏

موضوع: معرفی دوره یا آموزش شیرینی مناسب عید

استوری 1: تا عید ... روز دیگه بیشتر نمونه 🍰

اگه دوست داری به دستور خوشمزه واسه عید داشته باشی عدد 1 رو ریپلای کن 📲

استوری 2: شما معمولا چه شیرینی‌هایی رو برای عیدتون استفاده می‌کنین؟

استوری 3: اسکرین ریپلای:

- هر سال ازین آماده‌ها می‌گیرم کلی اضافه میاد کسی علاقه نداره 😞
- شیرینی‌هایی که بشه چند روز نگه داشت 😊
- ساق عروس و نارگیلی و گردوی و هزارلا و نخودچی
- من معمولا برای خودمون ناپلیونی و رولت می‌گیرم خیلی دوس دارم آخوادم درست

کنم 😊👩🏻

- بچه‌های من که همه نوع شیرینی می‌خوان البته خودم کوکی رو دست می‌کنم اما بقیه رو بلد نیستم 😊

- شیرینی‌های خشک و نخودچی خونه ما زیاد طرفدار داره

استوری 4: می‌دونستین به مناسبت عید روی پکیج شیرینی تخفیف ویژه گذاشتیم که بتونین برای عید خودتون شیرینی‌هاتون رو آماده کنین؟ 🤗🔥

اگه می‌خوان بدونین شرایط پکیج چیه کلمه "شیرینی" رو به تنهایی ریپلای کنین 🙌🌟

یا آموزش شیرینی رو براتون آماده کردم، این رسپی رو خودم استفاده میکنم و کلی هم ارزش سفارش میگیرم.

اگر دوست داری آموزش این شیرینی خوشمزه رو داشته باشی کلمه شیرینی رو برام بفرست

استوری 5: اگر دوره دارید بنر و نحوه خرید اگر پست آموزشی هست تایمر انتشار پست

76

موضوع: تخفیف مناسبتی برای محصول

برای دوره آموزشی یا محصولات فیزیکی خودتون در مناسبت‌های مختلف میتونید آفر در نظر بگیرید اینجا برای تخفیف شب یلدا نمونه استوری در اختیارتون قرار میگیره که میتونید برای روزهای دیگه شخصی سازی کنید.

۱. شب یلدا خونه ی کی دعوتی؟! اینجا واسم بنویس 🙌

۲. امسال میخوام برای یلدا یه سوپرایز ویژه براتون بذارم که یلداتون زیباتر بشه.

۳. (تخفیف روی محصول)

به مناسبت یلدا میخوام فقط روی یک از خدماتمون آفر بزاریم حدس میزنید کدوم یکی باشه؟!

- آموزشی شیرینی‌های تر

- دوره آموزشی یلدا

۴. راستی اصلا میدونید شب یلدا رو چرا جشن میگیریم؟!

1. من میدونم

2. مگه میشه کسی ندونه؟!

3. نه من نمیدونم

۵. دقیقا بخاطر ۱ دقیقه طولانی بودن ، پس ببین زمان چقدر برای ما مهمه !

۶. حالا سوال من از تو اینه که برای زمانت چقدر ارزش قائل هستی؟

۷. ما همیشه ارزشمندی زمان رو درک نمیکنیم ! و شب یلدا تایم خوبیه برای یاد آوری این موضوع

۸. (رضایت دوره)

مثلا کسانی که پارسال ارزش زمان رو میدونستن و دوره های مارو ثبت نام کردند الان به نتایج خیلی خوبی رسیدن

۹. اونا یه تفاوتی با بقیه داشتن هم ارزش زمان رو میدونستن هم فرصت رو شناسایی کردن

۱۰. یه فرصت خیلی خوبی که الان هست آموزش کیک و شیرینی رو تخصصی یاد بگیری

دقیقا اگه فرصت شناس باشی و این مهارت رو یاد بگیری ارزش زمان رو بدونی باید الان اقدام کنی

77

موضوع: انگیزشی

۱. امروز رفته بودم مطب دکتر

فک میکنی نفر چندم بودم؟

۲. ۱۰ نفر جلوم بودن یعنی من نفر ۱۱ام بودم

ریاضیم که ضعیف بود دیروز کلی تقویت شد

۳. نشستم حساب کردم دکتر چند تا مریض در طول روز میبینه و اگه همین هزینه ویزیتش باشه در ۳۰ روز

چقدر درآمد داره؟!

۴. شما هم مثل من میشنید مریض های مطب دکترارو میشمارید؟

۵. یا تعداد مسافرای راننده اسنپ هارو ؟

۶. یا مشتری ارایشگاه هارو؟

۷. راجب عادت بد ما ایرانی ها بگو که بجای بالاتر بردن درآمد خودمون سرمون توی کار مردمه

۸. درآمد حوزه ی کیک های کافی شاپی رو بگو که چقدره

۹. بگو حالا اگه یکسال با این درآمد بری جلو اخر سال چقدر میشه ؟ بازم نشستین برای بقیه رو حساب میکنید؟؟

۱۰. بنر خرید دوره آموزش کیک برای داشتن درآمدهای بالاتر

78

موضوع: ایده تزئین متفاوت کیک و شیرینی (از عکسهای ژورنالی خارجی استفاده شود)

1. آخرین باری که مهمونی دادی کی بود؟

2. میدونستی اگه مهمون اومد میتونی کاپ کیک های جدید درست کنی و سر میز بچینی

3. مدل اولی که میتونن شیرینی خونگی درست کنن برای مهمون

-بلد بودی اینجوری؟

4. مدل دومی که میتونن کاپ کیک ها مختلف درست کنن برای تولد

-بلد بودی اینجوری؟

5. مدل سومی که میتونن شیرینی مجلسی برای مراسم ختم درست کنن

-بلد بودی اینجوری؟

6. که همیشه همین چیزهای به ظاهر کوچیک باعث میشن مشتری هاتون کلی کیف کنن

تازه باعث تقویت روحیه و خلاقیتتون هم میشه

۱. سخت ترین کار تو کسب و کار خانگی قنادی چیه به نظرت؟  

۲. اسکرین دایرکت (من تو همون آموزش های اولیه موندم، هر کاری میکنم کیکم صاف نمیشه، کار با خامه قنادی خیلی سخته 😞)

جواب: اسکرین کیک تولد با متن: (اینکه بعضی از دوستان با گذشت مدت زمان زیادی هنوز نتوستن مقدمات رو یاد بگیرن به این خاطر هست که آموزش اصولی ندیدن

۴. اسکرین دایرکت: (سخت ترین کار قنادی آموزش دیدن هست. دسترسی به کارگاه قنادی نداریم که درست آموزش ببینیم)

جواب: الان مثل سالهای پیش نیست که برای یاد گرفتن قنادی باید چندین سال شاگردی کنی تا قسمتی از کار رو بهت بدن انجام بدی

۵. متن: (آموزش آنلاین این فرصت رو بهتون داده که با کمترین هزینه به بهترین دوره ها دسترسی داشته باشید)

۶. دوره های مارو میتونی چندین بار مرور کنی، اگر حین کار مشکلی برات پیش اومد میتونی با پشتیبانی دائمی ما سوالات خودت رو مطرح کنی و به موفقیت برسی.

۷. اسکرین دایرکت: سخت ترین قسمت کار کردن و انجام کارهای خونه ست

جواب: برای رسیدن به موفقیت باید شرایط رو پذیرفت، با وجود همین شرایطی که دارید برای استقلال مالی خودتون هم تلاش کنید. شاید در ابتدا سخت باشه ولی بهتون قول میدم ارزششو داره

استوری 1: کدوم یک از این موارد هستین؟ ابزار پل

1. قناد هستم 😊

2. کار دیگه ای دارم اما خوب کیک درست می کنم 😊

3. کیک پختن رو دوست دارم و بلد نیستم 😊

استوری ۲: کیک و شیرینی از جمله خوراکی‌هایی که تقریباً هر روز مصرف می‌کنیم. (ری‌اکت 🍪)

استوری ۳: برای همین خیلیا دوست دارن این حرفه رو یاد بگیرن 😊

استوری ۴: امروز تصمیم گرفتم به ۳ تا از پر تکرارترین مشکلاتی که برای پخت کیک دارین جواب می‌دم.

(باکس سوال: اصلی‌ترین مشکل تون در پخت کیک چیه؟)

استوری ۵: یادتون باشه در هر سطحی که هستین، آموزش درست و اصولی می‌تونه به پیشرفتتون خیلی

کمک کنه 🍌😊

اسلاید ۶ و ۷ و ۸: پاسخ به ۳ سوال پرتکرار

81

موضوع: آگاهی به مخاطب در خصوص کیفیت پشتیبانی

۱. یه سوال 🗋️: «دو صفر دو سه کدام گزینه است؟!»

• ۲۰۳۳

• ۰۰۳۳

• ۰۰۲۳

• ۲۰۲۳

۲. به نظرت راحت‌ترین کار جهان کدومه؟ (پل باشه)

۱. خوردن 😊 ۲. خوابیدن 😴

۳. بعضیا رو دیدی لقمه رو میپرچونن تا بخورن؟

۴. یا بعضیارو دیدی چقدر سخت میخوابن؟

۵. حالا بعضیا رو دیدی پشتیبانی دوره رو چقدر سخت انجام میدن؟ 😞

۶. اسکرین از نمونه از پشتیبانی

۷. نمونه از نظر هنرجوها

۸. نظر رضایت از آموزش دوره ها

موضوع: انتخاب مسیر درست آموزش قنادی

- استوری ۱: الان داشتن چه چیزی بیشتر از همه خوشحالت می‌کنه؟ 😊
- استوری ۲: نشون دادن چند جواب- نوشتن: پول / پول زیاد / یه عالمه پول
- استوری ۳: با توجه به جواب‌ها، مشخص می‌شه اکثراً لازمه حرفه یا شغلی داشته باشین که بتونین درآمد بالایی داشته باشین. (ری اکت 📅)
- استوری ۴: اما چطور مهارتی رو پیدا کنیم که بتونیم باهاش به اون درآمدی که می‌خوایم برسیم؟
- استوری ۵: یادتون باشه قبل از شروع هر کاری علاقه‌تون رو در نظر بگیرین.
- چون در غیر این صورت زود خسته و دلزده می‌شین! 🤔
- استوری ۶: مورد بعدی اینکه پیش کسی آموزش ببینین که سابقه موفقیت داره و نتیجه آموزش‌هاش مشخص شده‌ست 😊
- استوری ۷: و در نهایت آموزشی رو انتخاب کنین که صفر تا صد کار رو بهتون یاد می‌ده و علاوه بر اون پشتیبانی قوی و دائمی داره 👍
- استوری ۸: راستی، اگه حیطه مورد علاقه‌تون برای شروع کسب و کار، کیک و شیرینی، من اینجام تا همراهی‌تون کنم ✨😊
- برای اطلاعات بیشتر کلمه (دوره) رو ریپلای کن

موضوع: انگیزشی

- استوری ۱: بهم بگو تو کدومش هستی ؟
- اون‌ی که قنادی داره و محصولاتشو می‌فروشه 😊
 - اون‌ی که هنوز نمیدونه چه محصولی پر فروشه داشته باشه بهتره 😞
- استوری ۲: بهم بگو تو کدومش هستی ؟
- اون‌ی که کلی کاری خفن درست میکنه (با دکور خامه) 😊

- اونیکه حتی دیزاینش هم خوب نیست 😞

استوری 3: بهم بگو تو کدومش هستی؟

- اونى که کیک های خاص برای مشتری ها درست میکنه 😊
- اونى که کیک های معمولی درست میکنه 😞

استوری 4: بهم بگو تو کدومش هستی؟

- اونى که داره درآمد میلیونی داره از قنادی
- اونى که هنوز تصمیم نگرفته شروع کنه

استوری 5: تصمیم خود توعه دوست داری توی کدوم دسته باشی؟

پل باشه (موفق یا ناموفق)

استوری 6: اگه دوست داری جز دسته موفق ها باشی

کلمه موفق رو بفرست 😊

استوری 7: نمونه کارهای موفق و یا رضایت کاربرهای متنی

84

موضوع: انگیزشی - آماده سازی مخاطب برای رونمایی از دوره

استوری 1: ما اینجا در حال برنامه ریزی برای یه اتفاق بزرگیم 😄

باکس: شما در چه حالید؟/یا/ شما چکار می‌کنین؟

استوری 2: هیچی استاد 😞 داغون و سرگردون - اصلا انگیزه هیچ کاری رو ندارم

جواب: ببینید من بارها گفتم انگیزه یه محرک لحظه‌ایه

برای نتیجه گرفتن باید هدف اصلی تون رو دنبال کنین و استمرار داشته باشین

استوری 3: اما استاد من هدفم شروع کاره ولی خیلی مشکل دارم اصلا کارم خوب نیست

جواب: برای خوب بودن باید خوب آموزش دید و خوب هم تمرین کرد 🙏

استوری ۴: بکگراند عکس رضایت هنرجو

مطمئن باشین اگه هدفی داشته باشین می‌تونین بهترین راه رو برای رسیدن بهش پیدا کنین و بدون خستگی ادامه بدین.

راستی هدف شما چیه؟ (فلش به سمت ریپلای)

85

موضوع: آماده سازی مخاطب برای رونمایی از دوره

استوری ۱: سطح کیک پزی تون در چه حده؟

پل - صفر 😊 / یه چیزایی بلدم 😊 / بد نیست 😊 / عالی 😊

استوری ۲: اسکرین ریپلای‌های استوری اول:

- من سطحم خوبه ولی توی ریزه کارها مشکل دارم
- من فقط فوندانت 😊 توی خامه ضعف دارم
- من اگه ساده باشه اکیه برام ولی وای به روزی که تزئین خامه باشه 🙄
- من کارم خوبه‌ها ولی توی شیرینی‌ها، اصلا کیک خامه کار نمیکنم یعنی چندبار انجام دادما خوب نشد گذاشتم کنار 😊

متن: عجیبه واقعا؟ 😊 چرا اینقدر با خامه مشکل دارین؟ 🙄

استوری ۳: اسکرین ریپلای باکس:

خامه کشی سخته / اصلا صاف نمیشه / خامه حباب میزنه آب هم اسپری میکنم درست نمیشه / / کیک خامه ایه و تزئین فوندانتی میزنم رو بدنه لیز میخوره / تزئینات زیبا اما سخته 😊 😊

استوری ۴: بیاین بگین ببینم چقدر تا الان چه تکنیک‌هایی رو در تزئین کار کردید؟ چطور تمرین کردین؟ 🙄 😊

اسلاید ۵: ریپلای: به نام خدا فقط تاپر آماده 🙄 😊 / تکنیک اصلا چی هست؟ 😊 / من اصلا نمی‌دونم چطور و از کجا باید یاد بگیرم؟ 🙄 / استاد فقط چندبار خامه کشی، اونم خراب شد 😊 / من

دوس دارم یاد بگیرم ولی هیچکدوم از آموزشها خوب نبود / من یک هفته وقت گذاشتم همش خراب میشد
ولش کردم / دوره خوب سراغ دارین؟

نگران نباشین 😊

خبرهای خوبی تو راهه 😊

فقط استوری هامون رو از دست ندین 🙏

86

موضوع: رضایت هنرجو برای اعتمادسازی

استوری 1: میخوایم امروز رو پر انرژی شروع کنیم قلب رنگی بفرستید که میخوام به یک نفر هدیه بدم

استوری 2. نظرات: - به نظر من دوره هاتون یه جور هدیه محسوب میشه. اینقدر که کامل هستن و باعث
شد درآمد من چند برابر شده 😊🙏🙏🙏

استوری 3: اسکرین ریپلای واقعا قیمت دوره هاتون عالی هستن بخصوص وقتایی که تخفیف میدارین

من کلی از دوره ها رو توی تخفیف گرفتم 😊 خیلی راضیم 🙏

استوری 4: اسکرین ریپلای- من از آموزش رایگان و دوره ... رو دیدم 👍 میخوام اعلام کنم الان درآمد
بالایی دارم و حتی خواهر و برادرم رو هم آوردم کنار خودم کار میکنن 😊

استوری 5: معرفی برنده ریپلای

87

موضوع: معرفی قنادی بعنوان منبع درآمد

استوری 1: به نظرت کدومش درسته؟ 😊

1. همه تخم مرغ ها رو توی توی یک سبد بذار

2. همه ی تخم مرغات رو توی یک سبد نذار

استوری 2: دومی درسته ✅

و قدیمیا هم درست میگفتن حتی الان که دوره زمونه عوض شده بازهم صدق میکنه این ضرب المثل چون باید مدام آماده ی تغییرات این عصر تکنولوژی باشیم

استوری 3 الی 7 به سبک عکس ثابت و در هر استوری یک متن اضافه بشه

استوری 3: باید چند جا سرمایه گذاری کنی 💰

استوری 4: باید چند تا مهارت مختلف یاد بگیری 🧑🎓

استوری 5: باید چند تا منبع درآمد داشته باشی 💰

استوری 6: باید چند تا سرگرمی برای اوقات فراغت داشته باشی 😊💰

استوری 7: اینجوری هم دستت باز تره برای انجام کارها و هم احتمال شکست خوردن و ضرر کردنت میاد پایین تر و خیالت هم راحت تره 😊🌟

استوری 8: یکی از کارهایی که حتی به عنوان شغل دوم (سرگرمی) میتونی یاد بگیری همین قنادیه 🍪🍰

استوری 9: چهار تا راجع به مزایای کیک سازی:

1. ساعت کاریش منعطفه و دست خودتون هست! ⌚

2. در آمد بالایی داره 📈

3. محدودیت سنی نداره ❌

4. اصلا نیازی به مدرک دانشگاهی لازم نیست! ❌🧑🎓🏠

88

موضوع: اطلاع رسانی پست مناسبتی ولنتاین

استوری 1: از بین شیر و ریپلایهای امروز هم هدیه داریم 🎁🌟

استوری 2: حواستون هست ولنتاین از آنچه فکر می کنید به شما نزدیک تر است؟ 😊

استوری 3: اسکرین ریپلای

• آره استاد الان همه کات می کنن 🤔👉

- یادشون نبود هم دیگه الان اصلا یادشون نخواهد بود 😂😂
- برای من که قنادم خیلی روز سختیه واقعا؟
- من که خودم به خودم کادو می‌دم 😊 البته هر سال با آموزشاتون یه کیک خاص هم برای خودم درست می‌کنم ✨👉
- آره اما من اصلا نمی‌دونم چی درست کنم همش مدلام تکراریه همینجور پیام میدن مدل دیگه نداری؟ 😭
- پارتنر من هر سال این موقع در سفره 😊
- متن: واقعا عشق موج میزنه 😊 (ری اکت 😊)
- استوری ۴: قنادهای عزیز نگران نباشین 😊
- براتون ایده خیلی خوب دارم که برای ولنتاین آماده باشین و کیک‌های متفاوتی آماده کنین 😊
- استوری 5: زنگوله پیچ رو بزن و تایمرت رو روشن کن که جا نمونی 😊👉👉

89

موضوع: گرون شدن قیمت مواد اولیه

- استوری 1: امروز رفته بودم لوازم قنادی حس اصحاب کهف بهم دست داد.
- استوری 2: قیمت‌ها نسب به دفعه قبل که رفته بودم کلی گرون شده بود.
- استوری 3: حتما قیمت تمام شده خودتون رو دوباره در بیارید ببینید چقدر سود میکنید
- استوری 4: اسکرین ریپلای: والا مشتری ها آرایشگر و چیتان پیتان کلی پول میدن قیمت کیک که میگی دود از سرشون بلند میشه. فکر میکنند و فقط میخوان تخفیف بگیرن.
- متن: سود بالا پیشکش قرار نیست که با ضرر بفروشیم. حواستون باشه حتما زمان سفارش گرفتن قیمت هر کیلو و حدود قیمت تمام شده رو بگید و حتما بیعانه بگیرید.
- استوری 5: مشتری های من که آشناها هستند اصلا نه قیمت میدم نه پول هزینه رو روم میشه ازشون بگیرم
- متن: راهی که شما میری به ترکستان است بزودی پول های خودتم از دست میدی و از بازار میری کنار

استوری 6 : برای اینکه وارد بازار بشید سود کمی روی محصول بکشید ولی حواستون باشه ضرر نکنید
این خیلی مهمه. با این قیمت ها که روزبروز داره مواد و ابزار گرونتر میشه

90

موضوع: آموزشی

استوری 1 : جمعه‌ها معمولا کدومی؟

1. در حال استراحت

2. سر کار

استوری 2: اسکرین ریپلای:

- استاد یه چیزی میگم شاید باورتون نشه اما من کارم برام مثل تفریح و تعطیلیه 😊 شاید به نظر عجیب بیاد اما وقتی کیک میپزم و طرح میدم حس میکنم تو دنیای دیگه ای هستم و وقتی همه با لبخند و شادی کیک و شیرینی ها رو میخورن و شادن انگار همه دنیا رو بهم دادن 😊

متن: وقتی عاشق حرفه‌ات باشی نتیجه‌اش می‌شه این 😊👉

پل: شما عاشق کارتون هستین؟ آره خیلی 😊 / نه اصلا 😊

استوری 3 : اسکرین ریپلای:

- من همیشه دوست داشتم آشپز بشم اما بخاطر اجبار خانواده الان چندساله که پزشکم 😡 اینقدر به کیک و شیرینی علاقه دارم که آموزش قنادی رو آخر شب میبینم و بعضی وقتا واسه سرکار کیک درست میکنم با خودم میبرم 😊

متن: بله متأسفانه خیلی از ماها جاهایی هستیم که دوستش نداریم 😊

استوری 4 : خب حالا که اکثرا خونه هستید و اینقدر به قنادی علاقه دارید استوری های بعدی همراه من باشید که میخوام آموزش . . . رو براتون بذارم

استوری 5 تا آخر آموزش رو قرار بدید