

سناریو ها به طور مثال برای یک کسب و کار نوشته شده. کافیه توی بعضی قسمت ها، موارد مربوط به کسب و کارت رو جایگزین کنی تا سناریو شخصی سازی شده خودتو داشته باشی :)
حواست باشه که هدف از پلن استوری افزایش تعامل و نزدیک شدن به مخاطبه و مخاطب توی این تعاملات نباید حس کنه قراره چیزی بفروشی بهش !

فرمول ۱:

مخاطب باید متوجه بشه که شما کار بلد حوزه خودت هستی و کیفیت کار برات خیلی مهمه پس یک نمونه از کار های افراد غیر حرفه ای حوزه کاریتو رو نشون بده و توضیح بده که چرا این مشکل پیش میاد و راه حلش دست خودته

1 باورت نمیشه امروز چی دیدم!!!

2 هنوز وقتی بهش فکر میکنم از شدت عصبانیت واقعا نمیدونم باید چیکار کنم

3 امروز مشتری اومده با این وضع پیش من و میگه نمیدونم چرا موهام این شکلی شده.(شروع میکنین به نشون دادن نتیجه انتخاب اشتباه)

4 نمیدونم چرا بعضیا در قبال کاری که انجام میدن، مسئولیت پذیر نیستن

5 علاوه بر اینکه اعتماد به نفس این آدم رو برای یه مدت طولانی از بین بردی، هزینه و وقتش هم هدر دادی

6 حالا خوبه الان میتونم کمکش کنم تا درستش کنه

7 گاهی وقتا فقط بخاطر انتخاب اشتباه ضرایی بهت میزنن که به این راحتی قابل برگشت نیست

8 پس عزیز من حواست باشه فقط بخاطر ارزونتر بودن یا صرفا تبلیغای الکی که میبینی به این راحتی اعتماد نکنی

9 چون همه جا با این رضایت و نتیجه عالی کارت تموم نمیشه (تصویر زمینه این استوری باید نتیجه کار حرفه ای خودتون باشه)

فرمول ۲:

✓ همیشه نباید محصول/خدمات بفروشی گاهی باید به مخاطبت یادآوری کنی که آدم ارزشمندی هست و باید به خودش بیشتر اهمیت بده. اینطوری کسب و کار شما هم توی ذهنش با ارزش شکل میگیره

1 تا حالا شده حسرت چیزی به دلت مونده باشه ؟ چیزی که شاید حتی خیلی کوچیک بوده باشه ولی تو ذهنت واسه همیشه مونده (کوئشن باکس بذارید و صبر کنین تا چند پاسخ دریافت کنین)

2 حدود ۴ تا ۵ استوری رو اختصاص بدین به گذاشتن کوئشن باکس ها و نوشتن نظر خودتون برای همدردی (و نه دلسوزی) از تجربه مشترک خودتون بگین و اگر تعداد زیاد بود یک ویدیو یا چند عکس از پاسخ ها به طور کلی بذارین و اینطوری نشون بدین تعامل پیجتون بالاست (اگر ویدیو میذارید حواستون به حریم شخصی مخاطبتون باشه چون ممکنه خیلی ها نخوان اسمشون مشخص باشه)

3 (از اینجا به بعد شروع کن به انگیزه و ارزش دادن) اگر برات مقدوره همین امروز پاشو برو و اون چیزی که همیشه دوست داشتی بخر و به خودت هدیه بده

4 تو باید به خودت، که تو اون لحظه چنین چیزی رو تجربه کردی، حق بدی بابت داشتن چنین حسی و خودتو سرزنش نکنی

5 اینو بدون همه توی همچین موقعیتی برای یک بار هم که شده، قرار گرفتن

6 پس اون چیزی که توی دلت مونده و اون لحظه حسرتشو داشتی، به خودت هدیه بده یا پاشو و برای بدست آوردنش تلاش کن

7 ارزش تو خیلی بیشتر از اینه که این غمو با خودت همه جا ببری

8 خودتو دوست داشته باش و برای خوشحالی خودت، تمام تلاشتو بکن. هیچکس تو زندگیت، از تو با ارزش تر نیست

فرمول ۳:

✓ باید به مخاطبت غیر مستقیم نشون بدی که دنبال کردن تو، یکی از درست ترین انتخاب هاش بوده و بیشتر از قبل به تو اعتماد کنه

1

تا حالا تصادف کردی ؟ از تجربه و حس اونموقعت بگو برام اگر دوست داشتی میتونی کاملشو ریپلای کنی (کوئشن باکس)

2

جواب چند نفرو به اشتراک بذارین و کامنتتون رو زیرش بنویسین گاها اگر کسی کامنت فان گذاشت حتما ببنش بذارین

3

حالا برگرد به اون اتفاق و به این فکر کن که چرا این اتفاق افتاد ؟

4

۲ حالت داره دیگه. یا تو مقصر بودی یا طرف مقابلت که تو حالت دوم خیلی کاری از دستت بر نمیومده

5

اما اگر حالت اول باشه همین الانم که بهش فکر میکنی هزار تا اگر و کاش میاد تو ذهنت. میگی میشد با یکم احتیاط بیشتر جلوی ضرر چند میلیونی رو گرفت

6

انتخاب (فلان محصول/خدمات و ...) هم دقیقا همینطوره

7

یعنی اگر همین الان درست انتخاب کنی، جلوی اون همه هزینه جبران کردن اتفاقای بد رو گرفتی

8

و خوبیش اینه که تو الان بر خلاف خیلیای دیگه آگاهی کامل داری به این مسئله پس ۳ هیچ جلویی

9

اگر تو هم میخوای با آگاهی کامل انتخاب کنی میتونی از مشاوره های رایگان من استفاده کنی فقط کافیه کلمه مشاوره رو برام بفرستی

فرمول ۴:

✓ گاهی بجای اینکه خودت از خودت تعریف کنی و تلاش کنی تا اعتماد مخاطبت رو جلب کنی باید اجازه بدی بقیه این کارو برات انجام بدن که قطعا تاثیر بیشتری داره. حالا چطوری ؟ با این فرمولی که بهت میگم

1 چى باعث شد كه منو فالو كنى / ازم خريد كنى و ... (كوئسشن باكس)

2 و شما از اين استورى به بعد شروع ميكنين به، به اشتراك گذاشتن نظرات بقيه و زيرش كامننت خودتون رو مينويسين و گاها ياد آور ميشين كه چقدر پاييندى به يكسرى از ارزش ها براتون مهمه

3 در نهايت تشكر ميكنين بابت اعتمادى كه بهتون دارن

فرمول ۵:

✓ باید به مخاطبت نحوه درست انتخاب کردن رو آموزش بدی. یعنی چی؟ با اجرای این فرمول کاملا متوجه منظورم میشی که چطور باید انجامش بدی

1 وقتی میخوای آرایشگر/ نیروی مجموعه / خونه / ماشین / فلان خدمات یا محصول و ... (متناسب با حوزه کاری خودتون) رو انتخاب کنی حواست به این ۵ تا مورد باشه !!!

2 از این استوری به بعد، ۵ تا هشدار رو بابت انتخاب x رو به مخاطب میگی که حواسش باید به چه چیز هایی باشه یا توی انتخاب راجع به چه چیز هایی تحقیق کنه یا مثلا سرمایش رو چطوری زیاد کنه و ...

3 باید به طور کامل توضیح بدین و حتی گاهی مثال برنید که اگر مثلا به مورد دوم توجه نکنن دچار فلان مشکلات میشن و جبرانش سخته و خیلی زمانبر

فرمول ۶:

✓ گاهی باید بجای مزیت ها، معایب محصولتو بگی ! نه طوری که مخاطب پیشمون بشه از انتخاب محصول تو! بلکه برعکس، علاوه بر کنجکاوی، متوجه ارزش کار تو بشه و تبدیل به مشتری دائمیت بشه. چطوریشو با مثال برات توضیح میدم

1 امروز اومدم برخلاف همه همکارا معایب محصول/ خدمات ویا ... خودمو بهت بگم !!!

2 (مثال آموزش زبان) من رو برای یاد گرفتن زبان انتخاب نکن چونکه

3 من توی ۱ ماه نمیتونم کاری کنم که مثل بلبل حرف بزنی اما میتونم کاری بکنم که بعد از ۴ ماه همه ازت بپرسن کجا آموزش دیدی که اینقدر مسلط صحبت میکنی

4 من نمیتونم کلاس حضوری برگزار کنم اما میتونم کلاس آنلاین بذارم تا توی وقت و هزینه رفت و آمدت صرفه جویی بشه

5 من نمیتونم بهت قول بدم فقط با گوش دادن به فایلای صوتی ای که برات میفرستم بشی نمره ۷ ایلتس اما میتونم تضمین کنم اگر صوری کنی و تمریناتو انجام بدی به بهترین شکل از پسش بر میای

6 (کافیه به همین شکل محصول / خدمات خودتو جایگزین کنی)

7 حالا اگر با این وجود دوست داری اطلاعات بیشتری راجع به کلاسام داشته باشی کلمه پیشرفته رو بفرست تا برات کامل توضیح بدم

فرمول ۷:

✓ یا خودتو به چالش بکش یا مخاطبتو ! با یک ترفند کوچیک ذهن مخاطبتو درگیر کن و با هدیه به جواب دادن ترغیبش کن. حتی ممکنه کمکت کنه باگ کسب و کارتو پیدا کنی و باعث پیشرفت بشه !

1 امروز میخوام به هدیه بدم اما به چه دلیل کاملاً متفاوت! حالا چرا متفاوت ؟ بیا تا بهت بگم

2 بزرگ ترین ترست برای خرید از من چیه که باعث میشه منصرف بشی ؟ (کوئشن باکس)

3 شرط جایزه چیه؟ اگر من برای دغدغه راه حل داشته باشم که هیچی اما اگر جواب و راه حل واسش نداشته باشم این هدیه رو برات کاملاً رایگان ارسال میکنم. حالا برگرد و به سوال جواب بده

4 از اینجا به بعد سوال رو به همراه راه حل میذار و در نهایت به چه نفر هدیه میدی حتی ممکنه به جریان خنده دار تو دایرکت راه بیوفته

5 مثال : میترسم لباسی که برام میاد با چیزی که سفارش دادم فرق داشته باشه / راه : تا فرداش میتونی لباسو برگردونی و مبلغ بهت کاملاً برگردونده میشه

6 و ...

فرمول ۸:

✓ با مخاطبت درد و دل کن و همدردی تو نشون بده و در کنارش این اطمینان خاطر رو بهش بده که در کنار تو این مشکل براش پیش نیاد

1

بدترین تجربه ای که از یه آنلاین شاپ (یا هر چیز دیگه ای که توی کسب و کارتونه) داشتین چی بوده (کوئشن باکس)

2

از اینجا به بعد هر جواب رو توی یک استوری میذارین و همدردی تون رو نشون میدین

3

علاوه بر این باید نشون بدین که مثلا به علت داشتن یه تعداد نیروی پشتیبان تماس ها بی جواب نیمونه یا مواردی از این قبیل

فرمول ۹:

✓ گاهی باید محتوای فان داشته باشی که روند پیچ خسته کننده نشه حتی میشه خندیدن به یه سوتی همکار یا مشتری باشه اما حواست باشه حس بد مسخره کردن رو منتقل نکنی

۱ بچه ها بیاین یه چیزی براتون تعریف کنم نمیشه من اینقدر بخندم و شما ها نخندین

۲ از این استوری به بعد شروع میکنین به تعریف کردن ماجرا انگار میخوای برای دوستت تعریف کنی (همینقدر با جزئیات)

۳ حواست باشه توی هر استوری متن زیاد قرار ندی

۴ به هیچ وجه جنبه مسخره کردن نداشته باشه چون بازخورد منفی میگیری

۵ از عکسای مرتبط استفاده کن یا اگر فیلم داری و شرایطش رو داری به اشتراک بذار

فرمول ۱۰:

✓ مشتری رو از حقوقش مطلع کنید. این باعث میشه احساس امنیت و اعتماد بیشتری نسبت به شما داشته باشه

توی این رشته استوری راجع به یکسری از حقوق های مشتری در قبال فروشنده رو آموزش بده

1

یعنی برای مثال میگی شاید برای تو هم اتفاق افتاده باشه که از یه جا خرید کردی اما چیزی برات نفرستاده یا محصول فرق میکرده و از این قبیل موارد

2

حالا اگر اون فروشنده مسئولیتی قبول نکرد یه سری روش هارو بهت آموزش میدم تا بتونی حقو بگیري اما قول بده دفعه بعد قبل از خرید تحقیق بیشتری انجام بدی

3

و به همین ترتیب یکسری از حقوق و روش ها رو بهش آموزش میدی و مینویسی اگر هنوز سوالی راجع به این قضیه داری امروز پیرس کامل راهنماییت میکنم

4

فرمول ۱۱:

✓ گاهی از یک دانستنی باید استفاده کنی یعنی تحقیق کنی راجع به اطلاعات جدید حوزه کاریت بخصوص هوش مصنوعی که این روزها خیلی داغه و برای مخاطب خیلی جذابه من برات مثال میزنم

1

میدونستی توی حوزه تولید محتوا، هوش مصنوعی ها خیلی میتونن کار تو راحت کنن ؟

2

یعنی دیگه نیازی نیست تایم طولانی بذاری برای ادیت نور عکس چون این اپلیکیشن (اسم) هست

3

یا دیگه نمیخواد کلی وقت بذاری و با دقت تایپ کنی تا به زیر نویس خوب داشته باشی این (اسم) کار تو راه میندازه

4

و به همین صورت ادامه میدی

فرمول ۱۲:

✓ باید از مخاطبیت بخوای که راجع به تو فکر بکنه. چطوری ؟ با این فرمول

۱ اگر بخوای من یا پیجمو با یک کلمه توصیف کنی از چه کلمه ای استفاده میکنی ؟

۲ از اینجا به بعد شروع میکنی به گذاشتن جوابا و بهشون کامنت مثبت میدی

۳ ابراز خوشحالی میکنی که چنین حس خوبی بهشون میدی

۴ گاها از بعضی از کامنتای منفی هم بذار که جنبه فان داشته باشه مثلا یکی گفته همش آنلاینی یا همش استوری میذار

۵ تو جواب میدی اقا مگه بده دوست دارم باهاتون بیشتر در ارتباط باشم (خنده) گاهی حتی کنار شما حس میکنم دارم با خانوادم وقت میگذرونم (قلب) چون من اکثرا تنهام (یا یک جواب شخصی سازی شده دیگه)

✓ **هممون یه محصول / خدمات داریم که کار راه بندازه و خیلی وقتا اگر نباشه مشتریمون لنگه و به اصطلاحی یه چیز روزمره ست . مثال واضح توی محصولات اگر بخوام بگم، میشه لباس سفید یا مشکی . همین الان خود تو هم یکی داری که خیلی وقتا به کارت میاد اما بازم گاهی وقتا که میری خرید یکی دیگه هم میخری چون لازمت میشه. مثال رشته استوری رو با دوره آموزشی که یه خدمات ثابت، توضیح میدم. شما با این روش به نوعی نیاز سازی رو انجام دادین**

1 به نظرت مهم ترین عضو بدن کدوم عضوه ؟ که اگه لحظه ای کار نکنه فعالیت بقیه هم از کار میوفته ؟ (کوئشن باکس) (پاسخش قلبه)

2 توی استوری بعد مثل همیشه نشون میدی که فعالیت توی پیجت بالاست و تو به پیام ها جواب میدی

3 بعد میای میگی تا حالا به این فکر کردی که پول هم به نحوی قلب زندگیه ؟

4 یعنی تا وقتی که تو درآمدی نداشته باشی همیشه کمبود یه چیزی رو تو وجودت حس میکنی

5 اره دقیقا منظورم همونه ! استقلال مالی ! و حس آزادی !

6 که اگر داشته باشی اول از همه اعتماد به نفس بیشتری داری

7 بعد میتونی آدمای مهم زندگیتو خوشحال کنی

8 و در نهایت به دغدغه های مهم ترت فکر کنی و تلاش کنی

9 چون پول قلب زندگیه و اگر توی زندگیت درست کار کنه، بقیه اعضا هم میتونن به کارشون برسن

10 اما امان از وقتی که این عضو درست کار نکنه

11 همه ابعاد دیگه زندگیت هم میره رو هوا

12 احتمالا تو که تا اینجا اومدی کاملا حسش کردی

13 در غیر این صورت حتما برگرد و بخون و خوب به حرفام فکر کن

(میتونید در روز های بعد راجع به این صحبت کنید که چقدر دوره اتون میتونه کارآمد باشه و این دغدغه رو حل کنه)

فرمول ۱۴:

✓ گاهی وقتا بجای خود محصول حس پشتش رو باید به مخاطبت نشون بدی چون اینطوری حس بهتری راجع به خرید از تو داره

1 بیا بهم بگو قشنگ ترین آهنگی که شنیدی چی بوده و چرا دوستش داری ؟ (کوئشن باکس)

2 حالا از این استوری به بعد نظر چند نفر رو که گفتن مثلا برای حس خوبی که میدی یا پر احساس بودن اون آهنگ میذاری

3 بعد میای میگی که یه چیزی برام خیلی جالبه

4 اونم اینکه حسی که اون آهنگ بهتون منتقل کرده بیشترین دلیلی بود که بین جواباتون دیدم

5 حالا میای داستان راه انداختن بیزینست یا علتِ جالبِ موجود کردنِ یکی از محصولاتو میگی مثلا یه نفر اومده گفته من مادرم تازه بعد از یک دوران سخت بیماری حالش خوب شده و دلم میخواد یه هدیه متفاوت بهش بدم و شما یه شال گردن متفاوت رو موجود میکنین و به همین خاطر همیشه اون محصول یه جایگاه دیگه ای رو داره و حس میکنین با فرستادن هر کدومش امید به زندگی رو دارین به افراد یادآوری میکنین.

فرمول ۱۵:

✓ گاه‌ها حتی باید مستقیم به مخاطبت بگی چرا باید تو رو انتخاب کنه چون این هم به نحوی صداقت توی کار رو نشون میده

1 امروز خیلی صادقانه میخوام بهت بگم چرا باید منو انتخاب کنی

2 اول اینکه یکی از علت‌هایی که باعث شد من سالن زیبایی داشته باشم این بود که توی خیلی از سالنایی که میرفتم یا کارشونو دوست نداشتم یا اخلاقشونو

3 چیزی که خیلی برام مهمه اینه که علاوه بر نتیجه خوبه که تو از من میگیری یه سری چیزای دیگه هم برام خیلی مهمه

4 وقت تو خیلی برام با ارزشه چون میدونم معطل شدن چه حسی داره

5 باید با هزینه‌ای که میکنی بهترین نتیجه رو بگیری

6 شاید کارای سالن من به نظرت گرون باشه اما من بابت تهیه بهترین مواد از هیچ هزینه‌ای دریغ نمیکنم و کافیه بشنوم از نتیجه راضی نیستی

7 همونجا وقت بعدیتو تعیین میکنیم باهم و به صورت کاملاً رایگان از مجموعه من خدمات دریافت میکنی

8 چون رضایت تو حرف اولو میزنه

9 علاوه بر همه اینها حس خوبی که از سالن من میگیری خیلی واسم مهمه به همین خاطر هم این هفته یه هدیه هم از طرف ما در کنار هر کدوم از خدماتی که دریافت میکنی بهتون داده میشه

10 برای اطلاع از هدیه و نحوه دریافتش میتونی کلمه هدیه رو بفرستی برام

فرمول ۱۶:

✓ گاهی باید با مخاطب گپ بزنی چون به غیر از فروشت، تعامل با خودت خیلی مهمه

1 اینجا برام بنویس از کدوم شهر استوری های منو دنبال میکنی ؟ (کوئشن بکس)

2 از اینجا به بعد هر استوری جواب یه نفرو بذار و راجع به اون شهر عکس خوب انتخاب کن و یه جمله یا چیز معروف راجع به اونجا بنویس که نشون بدی اهمیت قائلی

3 و بعد انتهای استوری ها نشون بده که خوشحالی بابت اینکه از همه جای ایران یا مثلا فلان استان دنبال میکنن و حس میکنی دوستای خوبی داری

فرمول ۱۷:

✓ **حس خوبی که بقیه به مخاطبت ندادن رو تو بده اینطوری جایگاه ویژه ای رو توی ذهن و قلبش به خودت اختصاص میدی**

- 1 چه چیزی رو راجع به خودت دوست نداری ؟ (کوئشن باکس)
- 2 بعد میای نشون میدی که چقدر تعامل داشتی و چقدر نظرات متفاوت بوده و اکثرا راجع به ظاهر بوده
- 3 بعدش میگی تا حالا به این فکر کردی که شاید اینی که ارزش متنفری، باعث تفاوت شده
- 4 منظورم اینه که شاید حتی تو رو از بقیه متمایز کنه و باعث شده فقط یکی از تو باشه
- 5 و اونقدر ها هم که توی ذهنت بزرگ شده، بزرگ نیست واقعا
- 6 شاید اگر میپرسیدم کدوم ویژگی اخلاقتو دوست داری خیلی بیشتر طول میکشید که جواب بدی
- 7 چون یه سریا باعث شدن اینقدر به ظاهرهت گیر بدی که کلا کار کردن روی شخصیت رو فراموش کرده باشی
- 8 به این فکر کن چه ادم با ارزش و پر تلاشی هستی
- 9 یا چقدر به اطرافیان اهمیت میدی
- 10 قطعا این ظاهر تو نیست که باعث میشه اونا دوست داشته باشن
- 11 یکم راجع به استوری قبل فکر کن به نتایج جالبی میرسی

فرمول ۱۸:

✓ **گاه‌ها نشون بده که در کنار فالورای جدیدت قدیمی‌ها هم هنوز برات ارزشمندن. ضمناً در عین انتقال این ارزشمندی، به طور غیر مستقیم باعث اعتماد افراد میشین، چون یکی از علت‌های قابل فالو نگه داشتن یک نفر، قابل اعتماد بودن اون فرد**

1 از اون جایی که همیشه ورود جدیدارو تبریک میگیم، امروز قراره به گپی با قدیمیای پیج برزنیم

2 یه کوئشن باکس میذارید و مینویسین که توی این باکس به عنوان کسی که خیلی وقته منو دنبال میکنی چی دوست داری به فالورای جدیدم بگی راجع به من ؟

3 و از این استوری به بعد جواب هارو میذارین و ری اکشننتونو به اون پیام نشون میدین. ضمناً گاه‌ها تشکر کنین از این که توی این مدت دنبالتون کردن و بهتون اعتماد کردن.

4 اگر براتون مقدوره به قید قرعه جایزه بدین و یا برای افرادی که توی باکس نظرشونو نوشتن یه تخفیف یا موارد این شکلی در نظر بگیرین

فرمول ۱۹:

✓ به طور کلی همه کنجکاوان راجع به مسائل شخصی تر بدونن و این برایشون خیلی جذاب تر از محصول شماست ! پس گاهی نه به صورت یکجا بلکه به صورت قطره ای بهشون اطلاعات خصوصی تر رو تا اونجایی که راحتی بده. این اطلاعات خصوصی صرفا راجع به زندگی شخصی نیست. گاهی راجع به درآمد، سفارش ها، پشت پرده قیمت های

1 میتونی به شیوه های متفاوتی از این دست سوالاتو عنوان کنی

2 میخوام بهت ۳ تا از راز های پشت پرده شغلمو بگم و خودت ۳ تا از جذاب ترین هاش رو عنوان کنی

3 امروز میخوام بهت رازهای پشت پرده شغلمو بگم تو توی این باکس بپرس من جواب میدم

4 امروز میخوام ۳ تا از بزرگترین دروغ های حوزه کاریمو بهت بگم و ...

فرمول ۲۰:

✓ این فرمول مشابه فرمول قبله اما به تفاوت بزرگ داره اون هم اینکه به شدت میتونه روی انتخاب و اعتماد به شما در مخاطب تاثیر بذاره و این به واسطه صداقتی که بکار میرین اتفاق میوفته و باعث میشه مخاطب همه پیچ های مشابه رو با صحبت های شما بسنجه و در واقع شمارو مرجع خودش قرار بده و به نوعی افشاگری محسوب میشه

1 امروز قراره دروغایی رو افشا کنم که توی کارم خیلی میشنوم و واقعا ناراحت میشم که به این راحتی از اعتماد مردم سواستفاده میکنن

2 دروغایی که نه تنها سرمایه تویی که کلی برای جمع کردن اون پول زحمت کشیدی رو هدر میدن

3 بلکه وقت ارزشمند و (بسته به حوزه کاریتون مثلا سالن زیبایی : سلامتی مو - فیشال : سلامتی پوست، فروش محصول مثلا ساعت اورجینال یا تلفن همراه و ... : اعتماد) شمارو هم نادیده میگیرن

4 که این دقیقا همون کلاهبرداریه که بعید میدونم کسی دوست داشته باشه گرفتار چنین مسائلی بشه

5 حالا من میخوام چیکار کنم ؟

6 میخوام کمکت کنم که حتی الامکان این کلاهبردارا رو تشخیص بدی و تا جایی که میشه از ضرر جلوگیری کنی

7 چون برای خود منم اتفاق افتاده و اگر به سری چیزا رو میدونستم قطعا برام اتفاق نمی افتاد

8 پس بیا تا بهت بگم

9 از این جا به بعد توی چندتا استوری چندتا از راه های تشخیص مثلا استفاده از مواد خاص یا یکسری جملات یا یکسری نشونه ها صحبت میکنی و ...

10 در نهایت به باکس میذاری و مینویسی که اگر همچنان سوالی برات باقی مونده بپرس یا اگر تجربه مشابه داشتی اینجا بنویس که به بقیه هم کمک کنی و این پرسش و پاسخ هارو به اشتراک میذاری

فرمول ۲۱:

✓ با این فرمول میتونی به فروش خوب داشته باشی به شرطی که تمرکزت روی یک محصول/آموزش باشه و پرفروش ترین و پرکاربرد ترین محصولتو انتخاب کنی یا اگر تک محصولی ضروری بودنشو به مخاطبت نشون بدی

1

اول با به سوال شروع میکنی که باعث بشه مخاطبت بیشتر فکر کنه و حس خوب بگیره

2

پس به باکس میذاری و مینویسی آچار فرانسه زندگیت کیه ؟

3

چندتا از جوابا رو میذاری و هی به این اشاره میکنی که اگر نباشه خیلی همه چی سخت میشه

4

حتی ممکنه زندگی روزانت مختل بشه (مثه حضور مامانا تو خونه یا باباهایی که کمک خرجن یا همسرایی که به شدت پشتیبانن و ...)

5

مدام این موارد رو تکرار میکنی تا بررسی به استوری هدف که اینه : میدونی آچار فرانسه کمدت چیه ؟ (مثال پیچ لباس / آموزش : اشاره به درآمد تضمین شده و ...)

6

باز چندتا از جوابا که نوشتن مثلاً تیشترت مشکلی

7

بعد مینویسی : میبینی همه نهایتاً برمبگردن به اون تیشترت مشکیه چون همیشه کار راه بندازه حتی در مواقع ضروری

8

و چون میدونم که توی این فصل به شدت بهش نیاز پیدا میکنی به تخفیف خفن گذاشتم اما فقط به مدت مثلاً ۲۴ ساعت

9

و شما میتونین با این قیمت آچار فرانسه کمدتون رو داشته باشین

✓ **توی این رشته استوری باید تمام باک های ذهنی مخاطبت رو راجع به خودت تا جایی که میشه برطرف کنی**

1

میخوام امروز خودمو بذارم بجای تو ! بیا تا بهت بگم چجوری

2

تمام سوالایی که توی کارم تا حالا ازم پرسیدین رو میخوام جواب بدم. شروع کنیم ؟

3

چرا باید بهت اعتماد کنم ؟ سوال خوبی بود بیا تا بهت جواب بدم

4

توی این استوری میتونین مجوز یا رضایت از خرید هارو بذارید و بگید چون این همه فروش داشتم یا چون این همه رضایت از خرید داشتم و ...

5

چطوری تضمین میکنی که این آموزش منو به درآمد میرسونه ؟

6

بخاطر این دانشجوهای موفق که میتونین برین هرچقدر خواستین ارزشون سوال بپرسین یا بخاطر اینکه خودم از این مسیر به درآمد رسیدم و ...

7

و سوال های دیگه ای که خیلی بهش برخوردی توی مسیر کاریت (چرا باید اینو بخر / اگه دوست نداشتم چی / اگه نتیجه نداد چی و ...)

8

در نهایت یه باکس میذارم و مینویسی اگر هنوز جای خالی تو ذهنت داری بپرس

فرمول ۲۳:

✓ **قراره فان هم باشه دیگه :** همیشه نباید جدی باشی البته که خیلی بر میگرده به شخصیت و شیوه ای که دوست داری شناخته بشی. اما به طور کلی محتوای فان باعث میشه پیجت حوصله سر بر نباشه

1 به سوال کنجکاو کننده و باحال بپرس یه نمونشو من بهت میگم. میتونی از محتواهای وایرال هم استفاده کنی

2 اگر ۱۴.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومن تو حسابت داشته باشی باهات چیکار میکنی ؟

3 هم جوابای هوشمندانه میبینی و هم جوابای فان پس با توجه به محتوای اون پیام ها، استوریشتون کن و واکنشتو بنویس

فرمول ۲۴:

✓ گاهی مخاطب هیچ انگیزه ای برای خرید یا شروع ندارد. چیکار کنیم ؟ تو بهش این انگیزه رو بده ! مثال من برای آموزش اما برای محصول و خدمات هم میتونی شبیه سازی کنی

1

امروز بحث گوشی آیفون بود بهو یکی از بچه ها برگشت گفت بابام گفته اگه آزمون ارشدتو قبول بشی پولشو بهت میدم بخری

2

این موقعیت برات آشنا نیست؟

3

احتمالا مشابهش برات اتفاق افتاده

4

بگو ببینم تو هم تجربشو داشتی ؟ (باکس بذار)

5

چه حسی بهت میده ؟

6

وقتش نیست خودت دست به کار بشی و یکاری بکنی ؟ تا واسه هر چیز کوچیک و بزرگی وابسته نباشی ؟ که بتونی مستقل تصمیم بگیری؟ واقعا کافی نیست ؟

7

اصلا تا حالا لذت خریدن رو با پول خودت چشیدی ؟

8

اگر جوابت به همه این سوالا نه بود به نظرم یکم راجع بهش فکر کن وقتشه یه تکونی به خودت و شرایطت بدی

9

دستتو بذار روی زانوهات و بلند بشی

فرمول ۲۵:

✓ اینبار باید بهونه هاشو ارزش بگیری تا یکم بیشتر فکر کنه راجع به موقعیتی که جلوی روشه

1 بیا و بهم بگو بهونه هات برای شروع نکردن چیه ؟ (یه باکس بذار) من برات همشو حل میکنم

2 از اینجا به بعد جوابا رو بذار و بهش راه حل بده و حتی برای کمبود بودجه بهش تخفیف بده برای مدت کوتاه. سعی کن نشون بدی قصدت نجاتش از وضعیت پیش روئه و میتونه روی کمک تو حساب کنه

فرمول ۲۶:

✓ صادقانه بگو که ارزون نیستی ! به شرطی جواب میدی که ارزش واقعیت رو هم بهش نشون بدی

- 1 توی خیلی از باکس های دیروز نوشته بودین که دوره / لباس / و ... گروه
- 2 باید صادقانه بگو که اره ارزون نیست اما به نظرت منطقی نیست ؟
- 3 این دوره قراره بهت بعد از مدت ... در ماه ... درآمد بده
- 4 قراره آیندتو عوض کنه
- 5 قراره شخصیت تورو تغییر بده
- 6 قراره تورو آپدیت کنه
- 7 قراره متمایزت کنه
- 8 و این همه سر فصل رو قراره یکجا بده که خیلی از پیج ها با همین قیمت اما به ازای هر سر فصل بهت میفروشن و تازه هیچ گونه پشتیبانی و پاسخگویی هم ندارن (برای محصول میتونی ویژگی هاش رو لیست کنی)
- 9 وقتی میگم پشتیبانی یعنی این
- 10 ۱ صفر تا صد شروع کسب و کارت / از هیچی تا رسیدن به درآمد / به مدت ... ماه / با یک تیم متخصص و ...
- 11 حالا تو بهم بگو ارزش این دوره بیشتر از اینا نیست ؟

فرمول ۲۷:

✓ گاهی به دلایل ساده هدیه بده این باعث میشه فعالیت ها کم نشه

1 امروز میخوام به یه نفر هدیه بدم اونم چه هدیه ای ! دوست داری اون یه نفر تو باشی ؟ (پل : اره میخواممم / نه هدیه دوست ندارم :/ / اول بگو ببینیم هدیه چیه)

2 هدیه ... (یکی از پر طرفدار ترین چیزایی که داری یا دوره آموزشی و ...)

3 عکس از ریپلای ها که خیلی شوق و ذوق دارن و منتظرن و ...

4 فقط به شرط داره

5 اونم اینکه آخرین ریلزو اد تو استوری کنین به مدت ۲۴ ساعت و برام اسکرین شات بفرستین (یا هر چیز دیگه ای که کمک میکنه به بیشتر دیده شدن)

6 از همین الان شروع شد

✓ آموزش گذاشتن بهت کمک میکنه که محتوات شیر بشه و باردید زیادی داشته باشه بخصوص اگه یه باگ تو کار خودت باشه و همه رو کنجکاو کنه

امروز بگو چی شد

1

عکس از ریپلای ها و تشکر از همکاری به شیوه فان که همه هم اومدن گفتن چی شد

2

این بافتی که بهتون گفته بودم به هیچ وجه پرز نمیده شده این فاجعه (یا هر موردی که اتفاق افتاده)

3

حالا چرا این اتفاق افتاد

4

خودم همش میگم با آب سرد/گرم نشورین که این اتفاق نیوفته حواسم نبود دمای لباسشویی رو تنظیم کنم بدبخت شدم

5

ولی خبر خوب اینکه راه حل داره این پرز لباس بافت هارو بگیریم

6

یه ویدیو از شیوه گرفتن پرز بافت بذار رو روش بنویس اینم راه حل گرفتن پرز لباسای بافتتون

7

برگرد و بفرست واسه اونیکه دوستش داری

8

✓ از مناسبت ها به بهترین شکل برای تخفیف هات استفاده کن و سعی کن واسه تخفیفات دلیل داشته باشی

۱ کدوم مناسبتیه که خیلی تو سال تکرار میشه ؟ (روز زن/ مادر)

۲ عکس از جوابا / کاملاً درسته ولی فکر میکنی چرا اینقدر برای همه مهمه ؟

۳ توضیح میدی که مادر / زن حضورش توی زندگی همه به شدت با ارزشه و گاهی نیازه یاد آوری بشه برای اینکه یادمون نره زندگیمون با وجودش چقدر بهتر شده

۴ و در نهایت میرسی به اینکه به همین مناسبت یه تخفیف ویژه گذاشتی برای اینکه خانوم ها / مامانای بیشتری رو خوشحال کنی و خنده آدمای بیشتری رو ببینی

۵ میتونی بخوای که از لحظه هدیه دادن هم عکس / فیلم خوشحالی ایشون رو بفرستن تا به اشتراک بذاری اینجوری توی ذهن ها ماندگار تر میشی

فرمول ۳۰:

✓ سوالاتی کنجکاو کننده همیشه به بالا رفتن تعامل کمک میکند

۱. یه سوال، شغل چیه؟ فکر میکنی هوش مصنوعی میتونه جای تورو بگیره؟

۲. از جوابا عکس میداری و و نظرتو مینویسی

۳. گاهی به این اشاره کن که هوش مصنوعی نمیتونه جای حسی که پشت یک محصوله رو بگیره

۴. مثلا هممون دیدیم توی فیلمای ربات همه کارای خونه رو انجام میده اما آیا غذاش مزه غذای مامانا رو میده ؟ یا اون محبت پدری رو میتونه برامون جایگزین کنه ؟ اون فرش دستبافت دیگه دستبافت نیست و

۵. پس نگران نباش حالا حالا ها قرار نیست جای منوتو رو بگیره چون حسی که پشت کار ماست یه چیز دیگست

فرمول ۳۱:

✓ به مخاطبت اثبات کن که زندگی بدون خدمات/ محصول تو سخت تر میشه!

1

کدوم وسیلست که اگر نبود زندگیت سخت تر میشد ؟ (پاکس بذار)

2

عکس از جواب ها و نظرت توی چند استوری

3

حالا برو سراغ یکی از محصولای فوق کاربردیت و شروع کن به توضیح دادن کاربرداش

4

درست مثل (اسم محصول)

5

این واست معجزه میکنه

6

... به درد میخوره

7

... بدرد میخوره و ...

فرمول ۳۲:

✓ گاهی برو سر اصل مطلب :) مستقیم بخواه ازت تعریف کنن اصلا

1

بیا اینجا از تجربه خریدت بهم بگو چی خریدی از شاپ من و کدوم قسمت خریدتو دوست داشتی ؟

2

عکس از جواب ها

3

از تجربه پشتیبانی تا رسیدن به موقع محصول و

4

سعی کن از همه قسمت ها یه جواب بذاری تا اعتماد افراد جدید رو بدست بیاری و خیالشون راحت بشه قراره تجربه خیلی خوبی از خرید از تو داشته باشن و نتیجه دلخواهشونو بگیرن

1 دوست داری بدونی بهترین محصول من چیه ؟ به هر حال هیچکس به اندازه من محصولمو نمیشناسه دیگه (پل : آره قطعا / مگه محصول بدم داری ؟)

2 قطعا به این معنی نیست که محصول بد توی شاپم دارم چون برای وقت و هزینه ای که میکنی ارزش قائلم

3 بنا به دلایلی که بهتون میگم میخوام بهترین محصول شاپمو معرفی کنم (یا بهترین رنگ مو / بهترین خدمات فیشال / و ...)

4 مثلا اگر سرمایهت فلان قدره این میتونه بهترین انتخاب برای تو باشه

5 اگر پولش برات مهم نیست این محصول

6 اگه هدفت اینه این برات مناسبه

7 و به همین شکل بهترین محصولتون رو با توجه به هدفای متفاوت معرفی کنید

8 اگر تک محصول/خدمات هستین بگین که چرا محصول/خدمات شما بهترین انتخابه (ویژگی هاش رو بگین)

فرمول ۳۴:

✓ **سعی کن نشون بدی که مخاطبت چقدر برات ارزشمنده و فقط راجع به خودت و محصولات صحبت نکن**

1 خود آیندتو کجا میبینی ؟ خودتو چچوری تصور میکنی ؟ (باکس بذار)

2 سعی کن جواب هارو بذاری و مثبت هارو تشویق کنی و به منفی ها امید بدی

3 اینطوری نشون میدی برای طرف مقابلت ارزش قائلی و برای مسائل مهم تر اون هم وقت میداری

✓ معرفی طیف خدمات ! به همراه توصیه های صادقانه. در واقع فکر کن قراره برای یکی از عزیزانت توضیح بدی (همونقدر کامل)

1 مثلا اگر آنلاین شاپ داری بیای بگی فلان جنس تیشرت داری / جنس و رنگ فلان داری و مدل فلان هم داری و ۳ مدل رو بذاری کنار هم و مقایسه کنی و بگی اگه برای فلان جا میخوای این مناسبه و ... اما اگر برای فلان جا میخوای باید صادقانه بگم که این جنس اصلا مناسب نیست چون ... جایگزینش میشه این (و به همین صورت کاملا واضح و شفاف برایش توضیح میدی)

2 اگر خدمات آرایشگاهی داری یا هیرآرتیست هستی و ... به همین شکل میتونی خدمات و مدل موهای مختلف رو معرفی کنی

3 کافیه از این تکنیک به طور شخصی سازی شده استفاده کنی و با آموزش ترکیبش کنی قطعا شیر هم خواهد داشت

✓ به مخاطبت یاد آوری کن چقدر ارزشمند و باید خودش رو اولویت قرار بده

1 وایسا ببینم کجا میری با این عجله تند تند استوریارو رد میکنی

2 امروز وایسادی جلو آینه خودتو با دقت نگاه کنی ؟

3 به خودت تو آینه گفتی چقدر دوستش داری ؟

4 ممکنه اولش خنده دار به نظر برسه ولی وقتی هر روز چند دقیقه برای خودت زمان بذاری تازه میفهمی که چقدر دیر اینکارو شروع کردی. بیا تا چراشو بهت بگم

5 وقتی هر روز وایسی تو آینه و به خودت یاد آوری کنی که چقدر آدم ارزشمندی هستی در طول روز معجزه میکنه واست

6 فکر کن داری میری خرید و قراره یه چیزی واسه یکی که دوستش داری بخری

7 اما قراره واسه خودت یه چیزی خیلی معمولی بخری نه واسه اینکه پول نداری فقط واسه اینکه عادت کردی همیشه برای خودت از همه چی بزنی

8 یاد مامانا افتادی نه ؟ یا یاد باباها ؟

9 اکثرمون مشابه این صحنه هارو زیاد دیدیم که مامان میگه سیرم برای اینکه کس دیگه ای گرسنه نمونه

10 نمیگم از خود گذشتگی بده ها

11 ولی اگه اون مامان به اندازه بچه هاش برای خودش ارزش قائل باشه به اونا هم یاد میده که چه چیزی باید اولویت باشه

12 یعنی خود تو

پاشو یه سر به آینه بزنی که اونی که منتظرته خیلی آدم مهمیه تو زندگیت

14

13 آخه کی از تو مهم تر

فرمول ۳۷:

✓ به مخاطبت یاد بده بجای تند تند فالو کردن، بین اونها ادم تو اینستاگرام، یکم فکر کنه و کسایی که واسش ارزش قائلن رو دنبال کنه. مثال برای دوره آموزشیه اما مثل بقیه تکنیک ها برای تمام حوزه ها کاربرد داره. مثلا خرید لباس از یه آنلاین شاپ غیر مطمئن یا رنگ مو در یک آرایشگاه غیر تخصصی و ...

1 به نظرت علائم رانندگی برای چی هستن اصلا ؟ (باکس)

2 توی چندتا استوری بعدی طبق روال قبل نظرات رو به اشتراک بذارید و گپ بزنید

3 یه جمع بندی بخوایم از نظراتتون بکنیم میرسیم به اینکه واسه این طراحی شدن که راه درست رو نشونمون بدن دیگه

4 اگه یکی این تابلو هارو جابجا کنه چی میشه ؟

5 عکس از یه ریلای که نوشته باشه قطعا مسیرو گم میکنیم و شما در تاییدش بنویسین دقیقا و فقط باعث میشه زمانمون هدر بره و دیرتر به مقصد برسیم. اینجا مهم ترین هزینه ای که میدیم زمانمونه که هیچ وقت بر نمیگرده

6 حالا فکر کن تو هزینه میکنی و یه دوره آموزشی میخری ولی فقط یه سری آموزش تکراری رو بهت میگه یا بجای نشون دادن مسیر درست یه سری نکاتی میگه که بیشتر سر درگمت میکنه

7 این دیگه هم زمانتو گرفته هم پولتو

8 هدفم از این استوری ها این بود که بهت بگم حواستو جمع کن مهم ترین سرمایه هاتو کجا داری خرج میکنی

9 وقتی میخوای کاری انجام بدی قبلش باید حسابی تحقیق کنی که خیالت راحت بشه سرمایه هدر نمیره

فرمول ۳۸:

✓ **بذار مشتری هات، مخاطب هاتو تبدیل به مشتری کنن! چجوری ؟ با این سوال !**

1

بیا بهم بگو چی باعث شد که بهم اعتماد کنی و از فلان چیز (خدمات، محصول، آموزش و ...) من استفاده کنی ؟

2

در استوری های بعدی جواب هارو به اشتراک میذارین و سعی میکنین با بقیه هم تعامل مثبت داشته باشین

فرمول ۳۹:

✓ کمک کن تا تجربه بدی که داشته قبلا، با یه تجربه مثبت، جایگزین کنی

1

تا حالا شده یه چیزی دلت بخواد ولی بنا به دلایلی نشه بخری و تا همین الان تو ذهنت مونده باشه ؟ از تجربت بگو برامون(باکس)

2

چندتا از جواب هارو میذارین و کامنت همدردی زیرش مینویسین

3

اتفاقا چند روز پیش چنین پیامی رو دریافت کردم (عکس از یه ریپلای که نوشته یکی از محصولات و خدمات شمارو میخواسته اما بخاطر قیمتش نتونسته استفاده کنه و ...)

4

منم به خاطر اینکه شما بخاطر هزینه تجربه بد حسرت رو نداشته باشین و یه خاطره خوب براتون بمونه یه تخفیف فوق العاده گذاشتم که همه با هر بودجه ای بتونن ازش استفاده کنن

5

و محصول و آفرتون رو معرفی میکنید در چند استوری

فرمول ۴۰:

✓ تداعی خاطرات برای تعامل و صمیمیت بیشتر با مخاطب

۱ بیاین بگین بینم کیا کلید اسرارو یادشونه ؟ چی ازش مونده تو ذهنت (باکس)

۲ یادتونه میومد یه داستان میگفت و تهش یه اهنگ پخش میکرد تا به کارای زشتت فکر کنی و عذاب وجدان بگیری و تا مدت ها ذهنت درگیر باشه ؟؟؟

۳ حالا میخوام یکی از همون کلید اسرارو براتون تعریف کنم

۴ فقط قول بدین تهش اون اهنگرو تو ذهنتون پخش کنین

۵ توی چندتا استوری از یکی از اتفاقای که توی کارتون افتاده و باعث شده که دیدگاهتون رو تغییر بده یا بیشتر مواظب یه سری چیز ها باشید رو تعریف کنین و از پیام های مخاطب ها توی استوری هاتون استفاده کنین