

darvishzade.com

عنوان کتاب :

بازاریابی با پادگست

نویسنده :

مجتهد درویش زاده

مهندس فناوری اطلاعات و ارتباطات

با تشکر از :

سرکار خانم حاجی پور

تقدیم به :

همه کسانی که میخواهند از شبکه های اجتماعی به درآمد برسند

اطلاعات کتاب :

ویرایش دوم - ۲۶ صفحه - پاییز ۱۳۹۵ - ۲۵,۰۰۰ تومان

darvishzade.com

darvishzade.com

فهرست

- ۳ - تعریف بازاریابی با پادکست
- ۴ - انواع بازاریابی با پادکست
- ۵ - مزایای بازاریابی با پادکست
- ۶ - چگونگی انجام ویس مارکتینگ
- ۸ - گردآوری محتوا
- ۹ - برای نوشتن سناریو پادکست موارد زیر را آماده کنید:
- ۱۰ - نکته مهم
- ۱۱ - کارهای ممنوع هنگام صحبت در پادکست
- ۱۳ - اهمیت فن بیان و سخنوری
- ۱۴ - توصیه هایی برای بازاریابی با پادکست موفق
- ۱۶ - نتیجه گیری

بازاریابی با پادکست، نوع جدیدی از انواع بازاریابی می باشد.

پادکست همان صدا یا صوت می باشد. بازاریابی با پادکست یعنی بازاریابی از طریق صدا.

این رسانه تبلیغاتی بر روی یکی از حواس انسان یعنی شنوایی، تاثیر می گذارد.

ما صدا ها را می شنویم. شنوایی یکی از اصلی ترین حواس می باشد به همین جهت برای اثرگذاری بر روی مخاطب می تواند استفاده شود.

بازاریابی با پادکست به ظاهر، رسانه ای ساده است ولی همین رسانه ساده، ریزه کاری هایی دارد که اگر بخوبی انجام شود قطعاً نتیجه ای مطلوب خواهد داشت.

بازاریابی با پادکست راهی ارزان و مناسب برای اهداف بازاریابی و فروش و ارتباط موثر با مشتری می باشد.



در این قسمت با انواع بازاریابی با پادکست آشنا می شنویم. □□

پادکست برای موارد زیادی می تواند استفاده شود. □ ما از جنبه تجاری به آن نگاه می کنیم. □
از جمله: □□

(۱) تبلیغات

(۲) ارتباطات

(۳) اخبار

(۴) سرگرمی

همه این موارد می تواند جنبه تبلیغاتی نیز داشته باشد. □

در این جا منظور این می باشد که بر روی مخاطب، به عناوین مختلف اثر گذاشته شود. □□

این اثر باید بگونه ای باشد که ترغیب به خرید محصول یا استفاده از خدمات کند. □□



مزایای بازاریابی با پادکست

آگاهی از مزایای بازاریابی با پادکست می تواند ما را در استفاده از این روش، بیشتر ترغیب کند!

۱) ارزان تمام شدن نسبت به خیلی از رسانه ها از جمله "تبلیغات در مجلات"، "تبلیغات با همایش"، "قرعه کشی و اهدای جوایز"، "تبلیغات بر روی اتوبوس" و... ✓

۲) قابل حمل بودن ✓

۳) استفاده برای مدت زمان زیاد ✓

۴) ارزان تمام شدن تغییر در آن ✓

۵) براحتی تغییر دادن قسمت یا قسمت هایی از آن ✓

۶) قابلیت تهیه به فرمت های مختلف صوتی ✓

۷) قابلیت گذاشتن افکت های مختلف بر روی آن ✓

۸) قابلیت انتقال سریع در شبکه های اجتماعی به دلیل حجم کم آن ✓

۹) ساخت پادکست توسط خود افراد ✓

۱۰) بیشتر دیده شدن سایت یا شبکه اجتماعی شما بوسیله بازاریابی با پادکست ✓

۱۱) سریعتر دیده شدن پادکست ها توسط موتورهای جست و جو. این مزیت باعث می شود تا رتبه سایت شما سریعتر بالا رود. ✓

۱۲) بوجود آوردن ارتباط نزدیکتر با مخاطب هدف و جذب مشتری جدید ✓

چگونگی انجام ویس مارکتینگ

با توجه به اطلاعات فوق حالا میریم سراغ اینکه به چه صورت باید ویس مارکتینگ کنیم و اینکه بهترین شیوه برای این کار چی هست؟

در حال حاضر تلگرام بستر مناسبی برای اشتراک گذاری محتوا هست که یکی از معضلات اصلی تلگرام انتشار مطالب بدون اجازه و اصطلاحا کپی رایت میباشد.

از این رو بر آن شدیم که بهترین حالت ارائه محتوای صوتی رو بهتون آموزش بدیم که مهمترین قسمت آموزش هست.



توجه داشته باشید که حتما در قسمت یا حتی در ویس های طولانی بیشتر از ۶ دقیقه در دو قسمت از ویس بهتر هست که اسم یا نماد یا برندتون رو به صورت نامحسوس و حرفه ای بیان کنید.

مثلا من خودم بعضی وقت ها خودم رو در ویس ها خطاب قرار میدم.

darvishzade.com

مثال:

طرف میاد بهم میگه مهندس درویش زاده اینجا رو باید چیکار کنم؟

برای حصول نتیجه بهتر پیشنهاد میشه که یه موزیک 📻 زمینه هم با صدای ده درصد صدای اصلی اجرا کنید و با آزمون و خطا به نتیجه بهینه و ایده آل دست پیدا کنید. 📻

این ویس ها باید روزی یک تا سه تا باشه و حداقل سه ماه ادامه پیدا کنه تا با توجه به موضوع نتیجه حاصل بشه یعنی باید مستمر ویس بگذارید. 📻

darvishzade.com



darvishzade.com

بسیار مهم است که برای پادکست خود محتوای ارزشمندی را فراهم کنیم. □□

هر چقدر هم که در رایه نیرومند باشیم ولی بدون محتوای عالی همچون یک درخت بی ثمر خواهیم بود.

بهترین کتابها و منابع را در رابطه با پادکست خود پیدا کنید. □

برای هر دقیقه پادکست یا ویس عالی دست کم باید ۴۰ دقیقه در جستجوی محتوا باشید. □

پادکست خود را برای برخی از دوستانتان رایه کنید و از آنها بخواهید که نظر واقعی خود را درباره ارزش محتوای شما بگویند. □



darvishzade.com

برای نوشتن سناریو پادکست موارد زیر را آماده کنید:

- ۱) لیست بهترین منابع مرتبط با موضوع پادکست
 - ۲) داستان ها، مثال ها، شعرها، طنز، آمار و پژوهش ها در مورد موضوع پادکست
 - ۳) فهرست پرسشهای احتمالی مخاطبین
- همه موارد فوق بهتون کمک میکنه تا پادکستی حرفه ای ایجاد کنید.



پس از نوشتن یک سناریوی خوب برای پادکست یا جلسه فروش، تنها راه پیروزی از مسیر تمرین میگذرد.

برای ارابه یک ویس ۵ دقیقه ای خوب باید دست کم ۲۵ بار تمرین کنید.

اگر تمرین نکنید

در ذهنتان مدام به دنبال کلمات خواهید گشت.

از این شاخه به آن شاخه میپرید. واژه ها را اشتباه خواهید گفت. ((۱)) زیاد خواهید گفت.

همه اینها مغز شنونده را خسته میکند و او به حرف های شما گوش نخواهد داد.

پس تا میتوانید تمرین کنید.

قبل از اینکه گوینده شروع به خواندن در پادکست کند باید تمرینات لازم برای نرم و آماده

شدن صدای خود را انجام دهد.



(۱) مقدمه طولانی:

بیشتر سخنرانان مقدمه را بیش از اندازه کش میدهند و آنچنان به مقدمه میپردازند که برای اصل موضوع زمانی باقی نمی ماند. ❑!!

یکی از نمایندگان مجلس از سه دقیقه زمانی که در اختیار داشت، دو دقیقه را به مقدمه گذراند و در پایان پیش از آنکه بتواند حرف اصلی خود را بزند از ایشان خواسته شد که از سن پایین بروند و اصل گفته ها ناگفته ماند. ❑

(۲) پوزش خواهی:

دلیلی ندارد که بابت سرما خوردگی، صدای گرفته یا تپق احتمالی پوزش بخواهید. ❑
مخاطب برای اینها وقت با ارزش خود را در اختیار شما قرار نداده. پس به اصل موضوع بپردازید. ❑

(۳) اهم:

یکی از دوستان میگفت: این واژه برای ورود به جای دیگری استفاده میشود. ❑❑
پس نباید در شروع صحبت این کلمه را استفاده کنیم. ❑

darvishzade.com

وقتی در گفتگوهای خود از تکه کلامهایی مانند ((ء)) ، ((در واقع)) یا اینگونه موارد زیاد استفاده میکنید یعنی به موضوع گفتگو تسلط ندارید.

این موضوع حس بدی را به طرف مقابل منتقل میکند و در نهایت به شما اعتماد نخواهد کرد

پس ابتدا با تمرین زیاد روی موضوع گفتگویتان کاملا مسلط شوید، سپس وارد آن گفتگو شوید.



بخواهیم یا نخواهیم بیشترین بخش موفقیت ما در زندگی به توانایی ما در بهره بردن از مهارت فن بیان ، ارتباط موثر و سخنرانی بستگی دارد.

شما برای نیرومند کردن این مهارت تا کنون چه کرده اید



توصیه هایی برای بازاریابی با پادکست موفق

(۱) حداقل زمان بهتر است ۳۰ ثانیه باشد.

این زمان تقریبا مثل زمان مناسب برای تبلیغات رادیویی است.

(۲) صدای دورگه و خش دار و همچنین رسا، ایده آل ترین برای بازاریابی با پادکست می باشد.

البته به محصول مورد تبلیغ هم بستگی دارد.

(۳) بهتر است برای جلب توجه شنونده، در ابتدا یک موسیقی جذاب که گوش های شنونده را تیز می کند، پخش شود.

بعد از اینکه گوینده، روی آن شروع به صحبت کرد، صدای موسیقی کم شود تا صدای گوینده بیشتر خود را نشان دهد، ولی نه بصورتی که قطع شود.

(۴) برای آخر پادکست بهتر است کمی موسیقی بدون کلام باشد. در حد ۵ ثانیه.

(۵) با توجه به قسمت های مختلف متن، باید صدای ما تِن بالا و پایین، مکث، تاکید، قوی یا ضعیف داشته باشد تا بتواند بر روی شنونده تاثیر خود را بگذارد.

darvishzade.com

۶) بهتر است فقط یک نفر به عنوان گوینده باشد. صدای بیش از یک نفر شاید شنونده را گمراه کند. قرار نیست قصه تعریف کنیم. □□

۷) ما در بازاریابی با پادکست زمان خیلی زیادی نداریم پس باید برای اثرگذاری بیشتر، متن با سرعت مناسبی خوانده شود تا هم شنونده متوجه منظور پیام شود و هم در مدت زمان تعیین شده، بتواند اثرگذار باشد. □

۸) بهتر است حداکثر زمان پادکست ۲ دقیقه باشد تا حوصله شنونده سر نرود. □□

۹) متنی که خوانده می شود باید بدون اشتباه لفظی باشد. □

۱۰) قبل از اینکه بازاریابی با پادکست را شروع کنیم روی متن آن حسابی وقت بگذارید. متن باید به اندازه کافی جذاب باشد. □□

۱۱) بعد از اینکه کار پادکست تمام شد، آن را به چندین نفر به عنوان تست بدهید تا آن را گوش کنند و نظرشان را بدهند.

اگر ایرادی دارد حتما آن را اصلاح کنید. □✓

در صورت اصلاح نکردن انگار پول خود را دور ریخته اید. □

بازاریابی با پادکست راهی جدید برای معرفی محصولات و خدمات شما می باشد.

این جدید بودن می تواند برای مخاطبین شما جذاب نیز باشد. از آن به درستی استفاده کنیم.

بازاریابی با پادکست را روشی مکمل برای کمپین تبلیغاتی خود در نظر بگیرید. از روش های

دیگر نیز استفاده کنید. darvishzade.com

از جمله: □□

□بازاریابی شبکه های اجتماعی

□کارت ویزیت حرفه ای

□پوستر تبلیغاتی

□بنر تبلیغاتی و ...

سخن آخر

ممنونم از این که کتاب رو تهیه و مطالعه کردید و امیدوارم که براتون مفید باشه ...

چنانچه این کتاب رو از منبعی غیر از سایت لاین استور به نشانی <http://linestore.ir> تهیه کرده اید یا به دستتون رسیده و در صورتیکه از اطلاعات **کتاب رضایت داشته اید** هزینه کتاب را در سایت لاین استور پرداخت نمایید .

با تشکر از کلیه دوستانیکه هزینه کتاب رو **پس از** مطالعه و رضایت از کتاب پرداخت میکنند برای استفاده از خدمات **پشتیبانی** میبایست نام و نام خانوادگی رو زمان پرداخت وارد نمایید

پرداخت ۹.۹۰۰ تومان بجای ۲۵.۰۰۰ تومان (۶۱ درصد تخفیف)

پرداخت ۲۵.۰۰۰ تومان

شما هم میتوانید این کتاب رو به دوستانتون هدیه کنید پس تا دیر نشده حالا که این کتاب به دستتون رسیده اون رو به دوستانتون ارسال کنید تا اونا هم از این اطلاعات بهره مند بشوند..
ضمناً شما میتونید از پشتیبانی سایت ما استفاده کنید و مشکلاتتون رو با ما در میان بگذارید .

ورود به پشتیبانی سایت

فروش این کتاب به دیگران به شرط خرید یک نسخه اصلی از لاین استور بلامانع هست

فروش این کتاب در خارج از سایت لاین استور حداکثر ۷۰۰۰ تومان مجاز میباشد

هرگونه کپی برداری مطالب بدون درج منبع شرعاً، عرفاً، اخلاقاً، وجداناً **حلال** استراحت کپی کنید

دیگر دوره ها و کمپ های تلگرامی ما

برای دیدن جزییات هر دوره روی تصویر ضربه بزنید

کسب پرژه چهار پرژه + پشتیبانی ۳۱ روزه
آموزش تمام فوت و فن های تلگرامی لازم برای
درآمدزایی از تلگرام

این مهارت که قیمت افزایش هزار عضو کانال
بین ۳۵۰ تا ۱۰۰۰ هزار تومان است

فوت و فن های تلگرامی / معیاد درویش زاده / پدیدآورنده دانشگاه شبکه های اجتماعی
اولین مدرس لین استارتاپ / دکتر منیجر میر / مشاور کسب و کار های نوین و تلگرامی
مدیریت روابط با کاربران اینترنتی / معیاد حسینی / پیمانکار فروشگاه بدون کامپیوتر

تست نام ۷۰ هزار تومان است نام و تلفن ۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶ - شروع هر فردا ساعت ده صبح

کمپ یک هفته ای اینستاگرام
هر آنچه از اینستاگرام باید بدانید
نظری - شخصی

فریادت که تعلیم در تلگرام
پشتیبانی ۳۱ روزه تلفنی و تلگرامی و اینستاگرامی

۹۹ هزار تومان - ثبت نام ۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶

طراحی سایت رایگان برای کلیه محصولات های آسان توسعه و جبر جواهرات

و برای
کسب و کار های نوین
پیشنهاد قیمت جاشما

۰۵۱-۳۲۲۲۱۲۰۷
۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶
mehrabanan.ir

کاربرد غیر تجاری
محتوای آموزشی - ساخت کاربر

فریادت که تعلیم در تلگرام
پشتیبانی ۳۰ روزه تلگرامی

۴۹ هزار تومان - ثبت نام ۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶

دوره مجازی تایپ ده انگشتی
تأسیست حرفه ای نوین
نظری - شخصی

فریادت که تعلیم در تلگرام
پشتیبانی ۶۵ روزه تلفنی و تلگرامی

۶۹ هزار تومان - ثبت نام ۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶

آموزش طراحی سایت بدون کد نویسی
فادین - فادست - سکو
نظری - شخصی

فریادت که تعلیم در تلگرام
پشتیبانی ۱۰ روزه تلفنی و تلگرامی

۱۵۹ هزار تومان - ثبت نام ۰۹۱۵۸۱۱۴۵۶۶

چند مقاله آموزشی کاربردی که حتما باید بخوانید

