آموزش ادمینی از ۰ تا ۱۰۰

۱۲ درس رایگان برای مدیریت پیج، تولید محتوا و گرفتن پروژه

مسیر یادگیری و مرور ۱۲ درس

از یک کسب‌وکار تمرینی استفاده کنید تا خروجی هر درس در درس بعدی به کارتان بیاید. برای مثال، فروشگاه قهوه‌ای را در نظر بگیرید که مشتریانش موقع انتخاب آسیاب و ثبت سفارش سؤال دارند.

درس	کار اصلی	خروجی
۱. وظایف	انتشار، پشتیبانی، تولید و گزارش را تعریف کنید.	برگهٔ وظایف و تأییدکننده
۲. مخاطب	یک سؤال واقعی را در دو قالب پاسخ بدهید.	ایدهٔ ریلز و پست اسلایدی
۳. اینستاگرام	بیو، هایلایت و دسترسی لازم را تنظیم کنید.	پروفایل و چک‌لیست امنیت
۴. روبیکا	برای کانال و صفحهٔ تصویری متن متناسب بنویسید.	دو نسخهٔ معرفی یک محصول
۵. محتوا	از سؤال مشتری کپشن و ریلز بسازید.	کپشن و سناریوی سه‌نمایی
۶. ابزارها	طرح و کلیپ را روی موبایل امتحان کنید.	دو فایل آمادهٔ انتشار
۷. تعامل	سؤال، پاسخ و دعوت به اقدام را در سه استوری بگذارید.	استوری و معیار سنجش
۸. دایرکت	پاسخ قیمت، تأخیر و مرجوعی را بنویسید.	سه پاسخ آماده و مسیر ارجاع
۹. تقویم	تاریخ، تأیید، هدف و مسئول را ثبت کنید.	تقویم هفتگی
۱۰. تحلیل	محتواهای مشابه را در بازهٔ یکسان بسنجید.	گزارش سه‌خطی و آزمون بعدی
۱۱. پروژه	نمونه‌ها و سهم خودتان را مستند کنید.	پورتفولیو و پیام معرفی
۱۲. قیمت	ساعت، تعداد خروجی و هزینه را برآورد کنید.	دو پیشنهاد با دامنهٔ روشن

برنامهٔ ۳۰ روزه

بازه	کار	خروجی
روز ۱ تا ۷	وظایف، بیو و پاسخ‌ها	پروفایل و پنج پاسخ آماده
روز ۸ تا ۱۴	ایده، تقویم و سناریو	ده ایده و سه نمونه محتوا
روز ۱۵ تا ۲۱	استوری، انتشار و آمار	گزارش کوتاه و اقدام بعدی
روز ۲۲ تا ۳۰	نمونه‌کار و مذاکره	پورتفولیو، برآورد و سه پیام اختصاصی

چک‌لیست روزانه و تقویم هفتگی

روال روزانه

- ☐ پیام‌ها و کامنت‌ها را مرور کردم و موارد فوری را ارجاع دادم.
- ☐ وضعیت درخواست‌های باز و موعد پیگیری را ثبت کردم.
- ☐ قیمت، موجودی و پاسخ‌های آماده را با اطلاعات تأییدشده تطبیق دادم.
- ☐ متن، زیرنویس و تصویر محتوای امروز را روی موبایل بررسی کردم.
- ☐ تأیید مسئول را گرفتم و از انتشار درست مطمئن شدم.
- ☐ آمار لازم و کار اول فردا را ثبت کردم.

تقویم هفتگی قابل چاپ

نام پروژه ..... هفتهٔ .....

روز	موضوع و قالب	هدف و اقدام مخاطب	ساعت و مسئول تأیید	وضعیت و زمان ثبت آمار
شنبه				
یکشنبه				
دوشنبه				
سه‌شنبه				
چهارشنبه				
پنجشنبه				
جمعه				

محتوای جایگزین در صورت تأخیر تأیید .....

اولویت هفتهٔ بعد .....

فرم تولید محتوا و پاسخ دایرکت

قالب کپشن و استوری

مسئلهٔ مخاطب .....

نکته، راه‌حل یا فایدهٔ محصول .....

اقدام بعدی مخاطب .....

برای استوری سه‌اسلایدی به ترتیب از سؤال، یک پاسخ کاربردی و دعوت به اقدام استفاده کنید.

سناریوی سه‌نمایی ریلز

نما	تصویر یا فعالیت	متن روی تصویر یا گفتار
۱. مسئله		
۲. نمایش راه‌حل		
۳. قدم بعدی		

پاسخ آمادهٔ دایرکت

وضعیت	نمونهٔ پاسخ یا پیگیری
سؤال قیمت	مبلغ تأییدشده و گزینه‌های موجود را بفرستید. فقط اگر برای انتخاب لازم است، وزن یا مدل را بپرسید.
تأخیر در ارسال	«لطفاً شمارهٔ سفارش را در همین دایرکت بفرستید. تا [زمان قطعی] وضعیت را اطلاع می‌دهم.»
درخواست مرجوعی	«شمارهٔ سفارش و علت مرجوعی را بفرستید تا درخواست را طبق شرایط فروشگاه به مسئول مربوط ارجاع بدهم.»

قالب ثبت پیام: شناسهٔ داخلی سفارش، موضوع، وضعیت، مسئول و زمان پیگیری. از ذخیرهٔ غیرضروری مشخصات شخصی مشتری در گزارش خودداری کنید.

فرم تحلیل عملکرد هفتگی

نام پروژه ..... بازهٔ گزارش .....

هدف هفته .....

محتوا و قالب	دسترسی	ذخیره	اشتراک	پیام مرتبط	خرید منتسب
.....					
.....					
.....					

برای نرخ ذخیره یا اشتراک، تعداد همان اقدام را بر دسترسی تقسیم کنید و در ۱۰۰ ضرب کنید. به‌عنوان نمونه، ۴۰ ذخیره از ۲۰۰۰ دسترسی می‌شود ۲٪. برای نرخ تبدیل دایرکت، سفارش تأییدشدهٔ منتسب را بر تعداد گفت‌وگوهای مرتبط یکتا در همان گروه تقسیم کنید و در ۱۰۰ ضرب کنید. با مخرج صفر یا دادهٔ ناموجود درصد ننویسید.

مشاهدهٔ من .....

توضیح احتمالی .....

آزمون بعدی و معیار موفقیت .....

عامل اثرگذار مثل تبلیغ، مناسبت یا اختلال .....

بازهٔ ثبت آمار برای هر محتوا .....

نمونه‌کار، قیمت‌گذاری و اولین پروژه

بستهٔ نمونه‌کار

- ☐ یک صفحه شامل معرفی کسب‌وکار، مخاطب، مسئله و نقش من
- ☐ یک تقویم هفتگی، سه نمونه محتوا و سه نمونهٔ پاسخ دایرکت
- ☐ یک گزارش و اقدام بعدی با آمار مجاز یا دادهٔ تمرینیِ برچسب‌خورده

توافق شروع و پایان همکاری

- ☐ وظیفه، تعداد خروجی، قالب و نوبت اصلاح مشخص است.
- ☐ ساعت پاسخ‌گویی، تأییدکننده و مسئول موارد فوری معلوم‌اند.
- ☐ مالکیت حساب و فایل، محرمانگی و شرایط تحویل روشن‌اند.
- ☐ دسترسی لازم با نقش مناسب واگذار شده و مالک اطلاعات بازیابی را در اختیار دارد.
- ☐ مبلغ، موعد پرداخت، هزینهٔ اضافی و شرایط پایان همکاری ثبت شده‌اند.
- ☐ برای روز تحویل، نسخهٔ فایل‌ها، موارد باز و لغو دسترسی‌های ادمین ثبت شده‌اند.

برآورد قیمت

خدمت	تعداد خروجی	ساعت برآوردی	هزینهٔ مستقیم
انتشار و پاسخ‌گویی			
تولید محتوا			
گزارش و هماهنگی			

مبلغ پیشنهادی .....

در پیام معرفی از یک مشاهده دربارهٔ همان پیج، یک نمونهٔ مرتبط و یک سؤال روشن برای شروع مذاکره استفاده کنید.

۱۲ پرامپت فارسی آمادهٔ ادمینی

عبارت‌های داخل کروشه را با اطلاعات پروژه جایگزین کنید. قیمت، موجودی و تعهدهای زمانی را پیش از استفاده از پاسخ مدل بررسی کنید. اطلاعات قابل‌شناسایی افراد را از ورودی بردارید.

1. ایده‌یابی برای [کسب‌وکار] با مخاطب [مخاطب] از این سؤال‌های بی‌نام [سؤال‌ها] شش ایده بساز. برای هر ایده، قالب و هدف را بنویس.
2. کپشن برای [محصول] با اطلاعات قطعی [اطلاعات] یک کپشن بنویس. یک جملهٔ شروع، یک فایده و یک اقدام داشته باشد. دادهٔ نامعلوم را علامت بزن.
3. ریلز برای [مسئلهٔ مخاطب] یک سناریوی سه‌نمایی بده. برای هر نما تصویر، جملهٔ گوینده و متن روی تصویر را مشخص کن.
4. استوری برای [موضوع] سه اسلاید بساز. اسلاید اول سؤال، دومی پاسخ کوتاه و سومی دعوت به ارسال سؤال مرتبط باشد.
5. تقویم با [ساعت کار] و [ظرفیت تولید] برنامهٔ هفتگی بچین. ستون هدف، قالب، تأییدکننده، اقدام و شاخص را بیاور.
6. پست اسلایدی این متن [متن] را به پنج اسلاید تبدیل کن. هر اسلاید فقط یک نکته و یک مثال کوتاه داشته باشد.
7. دایرکت فروش برای سؤال [سؤال] با قیمت و موجودی تأییدشدهٔ [داده] یک جواب کوتاه بنویس. با یک قدم روشن برای سفارش تمامش کن.
8. اعتراض مشتری برای [مسئله] با سیاست [سیاست تأییدشده] پاسخی همدلانه بنویس. زمان پیگیری را فقط از [زمان اعلام‌شده] بردار.
9. بازبینی محتوا این کپشن [کپشن] را با لحن [لحن] بررسی کن. ادعای بی‌پشتوانه، عبارت مبهم و دعوت دوگانه به اقدام را مشخص کن.
10. تحلیل اینسایت این اعداد تجمیعی [اعداد] را با هدف [هدف] مقایسه کن. مخرج هر نرخ، محدودیت داده و یک آزمون بعدی را بنویس.
11. گزارش ماهانه از [نتایج] و [اقدام‌ها] یک گزارش سه‌بخشی بساز. مشاهده، توضیح احتمالی و تصمیم ماه بعد از هم مشخص باشند.
12. معرفی خدمات برای [نوع کسب‌وکار] و [مسئلهٔ مشاهده‌شده] پیام چهارخطی بنویس. به [نمونه‌کار] اشاره کن و با یک سؤال مشخص ادامه بده.