



**POCC AGENCY**

• آژانس تبلیغاتی ستارگان پاسارگاد | [POCC.ir](http://POCC.ir) •

ما محتوا نمی‌سازیم، سیستم رشد برند می‌سازیم



# هدف ما

ساخت یک سیستم محتوایی پایدار برای پیج شما، که بدون وابستگی به فرد، بتواند **جذب، اعتماد و فروش** واقعی ایجاد کند.

# هدف این پروپوزال

هدف اصلی این پروپوزال، تعریف یک چارچوب عملیاتی و استراتژیک برای مدیریت، تولید و اجرای محتوای صفحه اینستاگرام شما است. ما قصد داریم این صفحه را از یک بستر صرفاً نمایشی به یک ماشین جذب و تبدیل مشتری (Lead Generation & Conversion Engine) تبدیل کنیم.





# ما دقیقاً چکار می‌کنیم؟

ما فرآیند مدیریت اینستاگرام را به پنج رکن اصلی تقسیم می‌کنیم که هر کدام دارای زیرمجموعه‌ها و پروتکل‌های اجرایی دقیق هستند.

۱. تحلیل برند و بازار هدف (Discovery & Blueprint Phase)

۲. طراحی استراتژی تولید محتوا (Content System Architecture)

۳. تولید محتوای تصویری و متنی (Content Production & Engineering)

۴. ادبینی و اجرای دقیق برنامه (Execution & Community Management)

۵. کوچینگ و همراهی بازاریابی (Strategic Partnership & Growth Consulting)



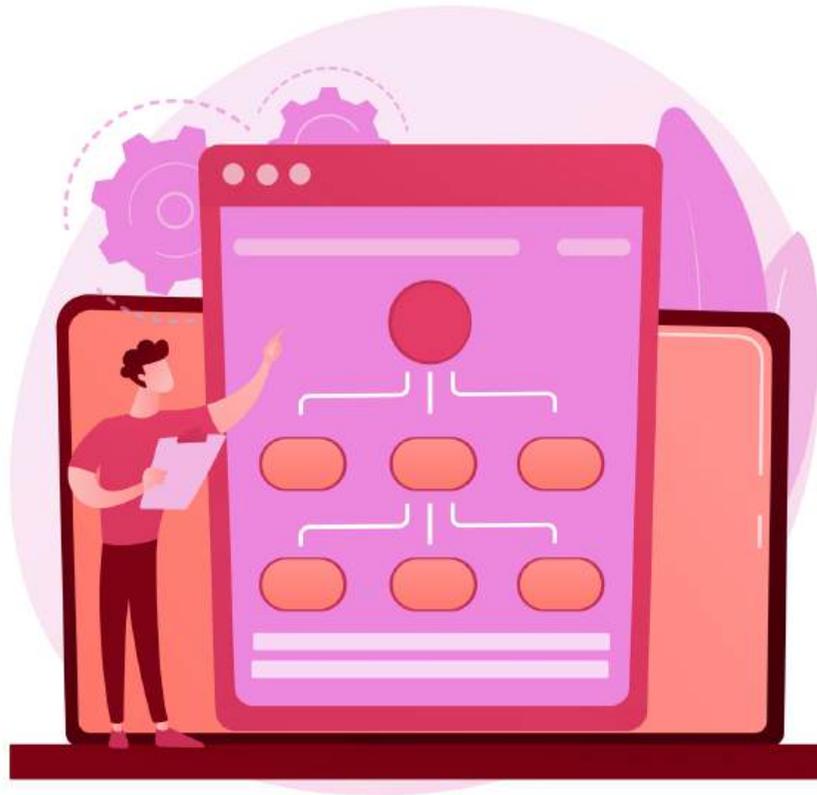
## شناسایی دقیق پرسونای مشتری (Buyer Persona Mapping):

- تعریف دموگرافیک، سایکوگرافیک، چالش‌ها (Pain Points) و آرزوهای مخاطب.
- تحلیل سفری که مشتری از مرحله آگاهی تا خرید طی می‌کند (Customer Journey Mapping).
- تعیین نیازهای پنهان که محتوای ما باید آن‌ها را برآورده کند.



## تحلیل رقبا و جایگاه برند در بازار (Competitive Audit & Positioning):

- بررسی استراتژی‌های محتوایی، نقاط قوت و ضعف ۵ رقیب اصلی.
- تعیین (UVP Unique Value Proposition) محتوایی برند شما در فضای اینستاگرام.
- تعیین جایگاه منحصر به فرد برند (Brand Niche) در میان رقبا.



## طراحی مسیر محتوایی بر اساس احساس، منطق و نیاز خرید (Emotional, Logical, Need Funnel):

- فاز احساسی (Emotional Hook): محتوایی که درگیر کننده و الهام بخش باشد.
- فاز منطقی (Rational Justification): محتوایی که مزایای محصول / خدمت را اثبات کند.
- فاز نیاز خرید (Call to Action Readiness): محتوایی که کاربر را به اقدام مشخص هدایت کند.

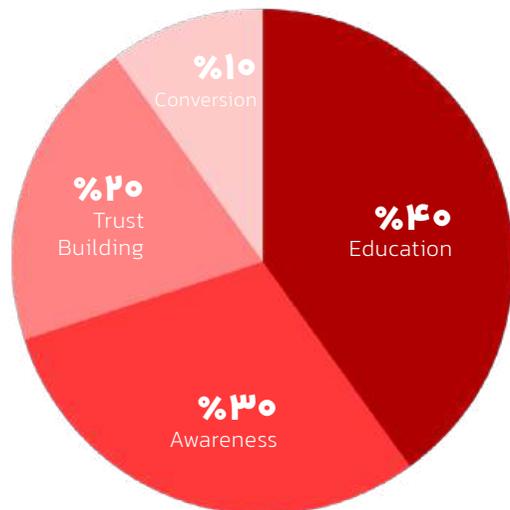


## ۲. طراحی استراتژی تولید محتوا (Content System Architecture)

ما بر اساس مدل سیستماتیک POCC، محتوا را بر اساس چرخه اعتمادسازی برنامه ریزی می‌کنیم.



برنامه ۴ فاز آگاهی ▶ آموزش ▶ اعتماد ▶ فروش (The POCC Content Cycle):



(The POCC Content Cycle)

- فاز آگاهی (Awareness – ۳۰٪)
- فاز آموزش (Education – ۴۰٪)
- فاز اعتماد (Trust Building – ۲۰٪)
- فاز فروش (Conversion – ۱۰٪)

- فاز آگاهی (Awareness – ۳۰٪): جذب مخاطب جدید (استفاده از ترندها، وایرال شدن، ایجاد پرسش).
- فاز آموزش (Education – ۴۰٪): انتقال دانش، رفع ابهامات و تثبیت تخصص (آموزش‌های کوتاه، نکات تخصصی).
- فاز اعتماد (Trust Building – ۲۰٪): نمایش نتایج، پشت صحنه، گواهینامه‌ها و تعاملات واقعی.
- فاز فروش (Conversion – ۱۰٪): معرفی مستقیم محصول، ارائه پیشنهادات محدود و دکمه‌های اقدام واضح.

## طراحی ماهانه ۱۵ پست هدفمند:



- تقسیم‌بندی محتوا: (مثلاً: ۳ پست رو دوربینه، ۵ پست آموزشی عمیق، ۴ پست چالشی/تعاملی، ۳ پست ترند/سرگرمی مرتبط).
- تعیین فرمت بهینه (ریلز، کاروسل، تک تصویر) برای هر نوع محتوا.

## طراحی تقویم ۱۵۰ استوری ترکیبی در ۲۵ روز:

- مدیریت چرخه استوری: توزیع بین استوری‌های تعاملی (نظرسنجی، کوئیز، پرسش و پاسخ)، استوری‌های پشت صحنه و استوری‌های فروش مستقیم (CTA محور).
- تضمین حداقل ۵ استوری ریپلای‌خور در روز برای تقویت الگوریتم.



## سناریونویسی کامل پست‌ها و استوری‌ها با مسیر احساسی معتبر:



- تدوین Hook (قلاب) قدرتمند برای ۱۵ ثانیه اول ریلز و ۳ خط اول کپشن.
- ایجاد قوس داستانی در استوری‌های زنجیره‌ای (Story Arc).



### ۳. تولید محتوای تصویری و متنی (Content Production & Engineering)

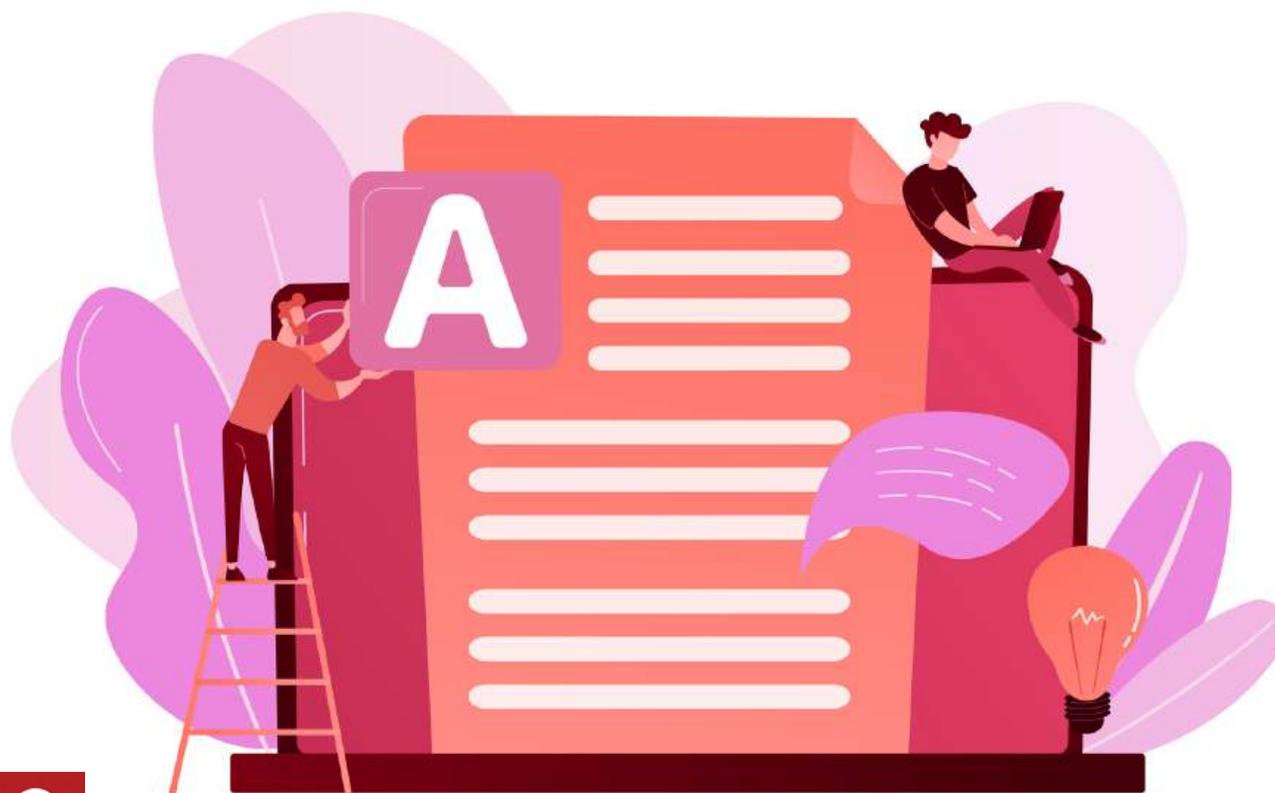
این بخش شامل اجرای دقیق سناریوهای تعریف شده با حفظ بالاترین استاندارد کیفی بصری و نگارشی است.



## فیلمنامه نویسی، کپشن نویسی و طراحی هویت بصری:

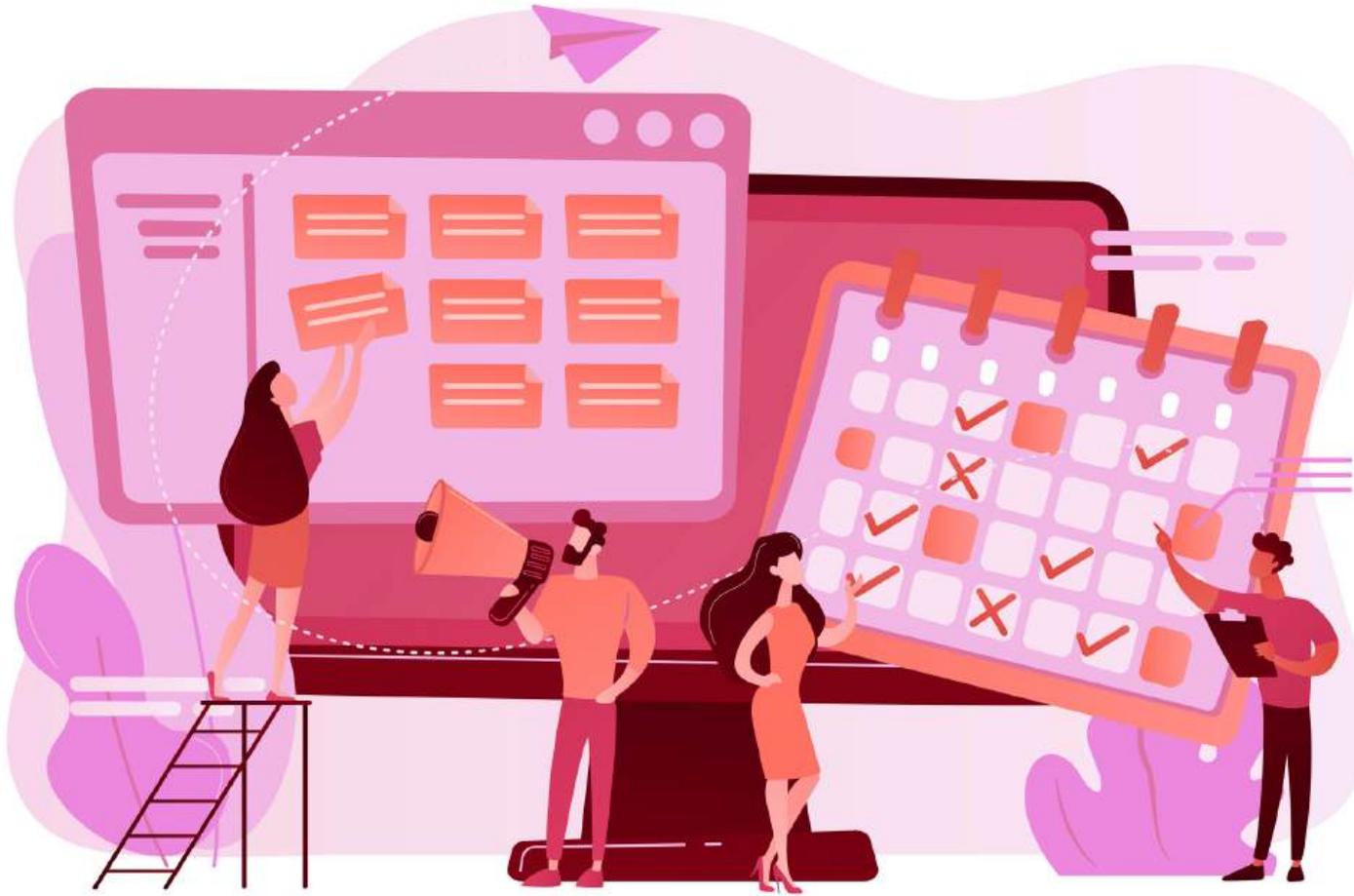


- تولید اسکرپت‌های ویدئویی (فیلمنامه) برای ریلزها با در نظر گرفتن زمان‌بندی استاندارد الگوریتم.
- کپشن‌نویسی به زبان برند (Tone of Voice) با ساختار متمرکز بر خوانایی و دعوت به تعامل (استفاده از ایموجی‌ها و پاراگراف‌بندی استاندارد).
- تدوین دستورالعمل‌های بصری (پالت رنگی، فونت‌ها، الگوهای گرافیکی) برای تمامی محتواها.



## تولید محتوای ریلز ترند، موشن گرافیک و پست گرافیکی آموزشی:

- رصد روزانه ترندهای صوتی و بصری اینستاگرام و تولید محتوای منطبق بر ترند در ۲۴ ساعت.
- طراحی گرافیک‌هایی که مفاهیم پیچیده را به سادگی قابل فهم سازند.



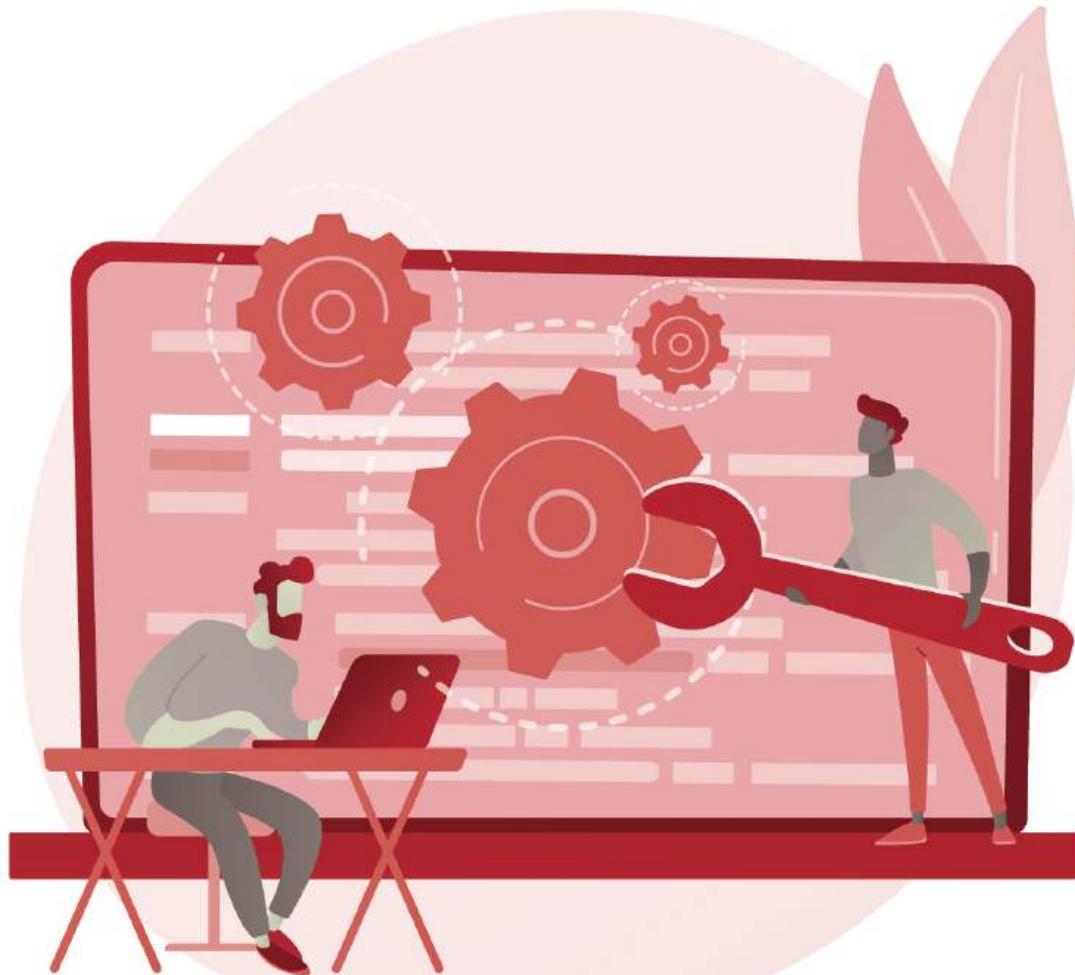
## تدوین محتوای آتلیه‌ای، محیطی و لایفاستایل متناسب با برند:

- برنامه‌ریزی برای عکاسی/فیلمبرداری در لوکیشن‌های مختلف (در صورت لزوم و توافق بر سر هزینه‌های جانبی).
- ادغام محتوای «پشت صحنه واقعی» برای انسانی‌سازی برند.



## ۴. ادمینی و اجرای دقیق برنامه (Execution & Community Management)

اجرا بدون نقص، کلید موفقیت یک سیستم محتوایی است.



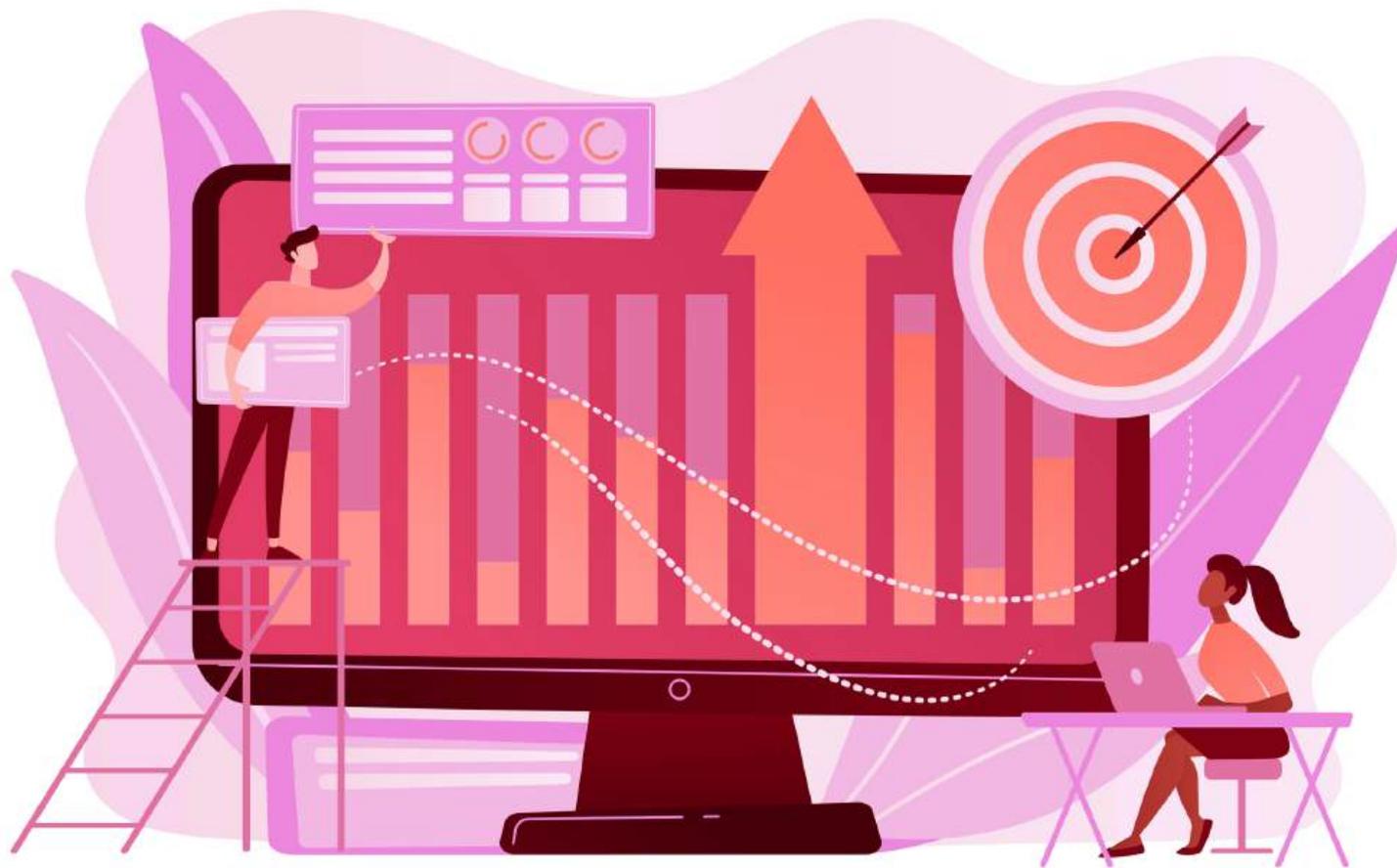
**زمان‌بندی انتشار پست‌ها:** استفاده از ابزارهای حرفه‌ای برای انتشار در بهینه‌ترین زمان‌های ممکن بر اساس داده‌های مخاطب.



## پاسخ به دایرکت (DM Management) + مدیریت تعامل:

- پاسخ‌دهی سریع (معمولاً زیر ۱ ساعت در ساعات کاری) به کامنت‌ها و دایرکت‌ها با لحن تعریف شده.
- استفاده از کیت‌های پاسخ سریع (Saved Replies) برای سؤالات متداول (FAQ).
- هدایت مکالمات دایرکت به سمت فروش یا لینک‌های مورد نظر (DM Conversion Flow).
- بهبود مداوم KPIها (Engagement, Reach, CTR):
- مانیتورینگ روزانه متریک‌های کلیدی.
- تست A/B مداوم بر روی هوک‌ها و CTAها.





# ۵. کوچینگ و همراهی بازاریابی (Strategic Partnership & Growth Consulting)

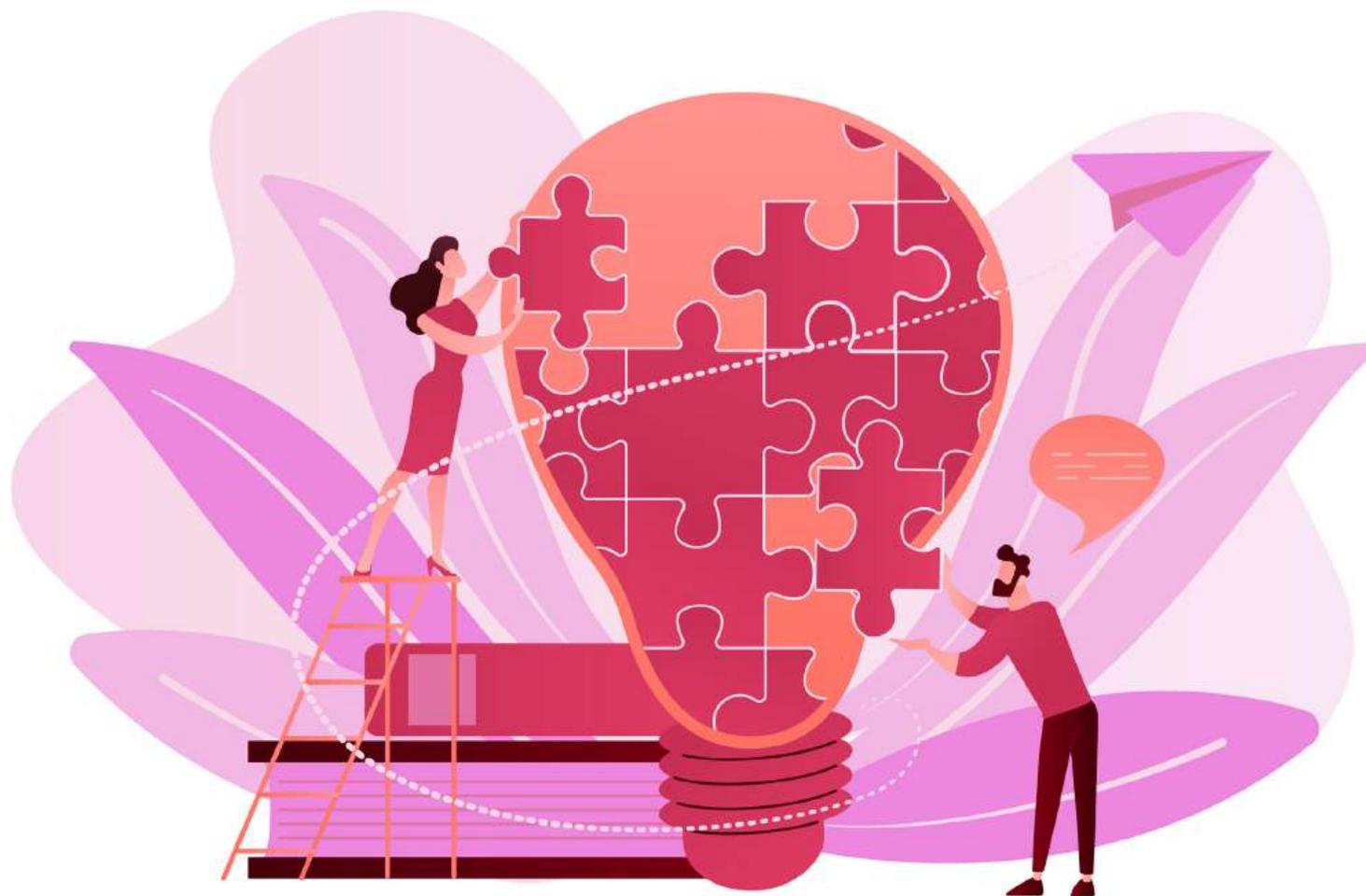
نقش ما فراتر از تولید محتوا است؛ ما مشاور رشد شما هستیم.



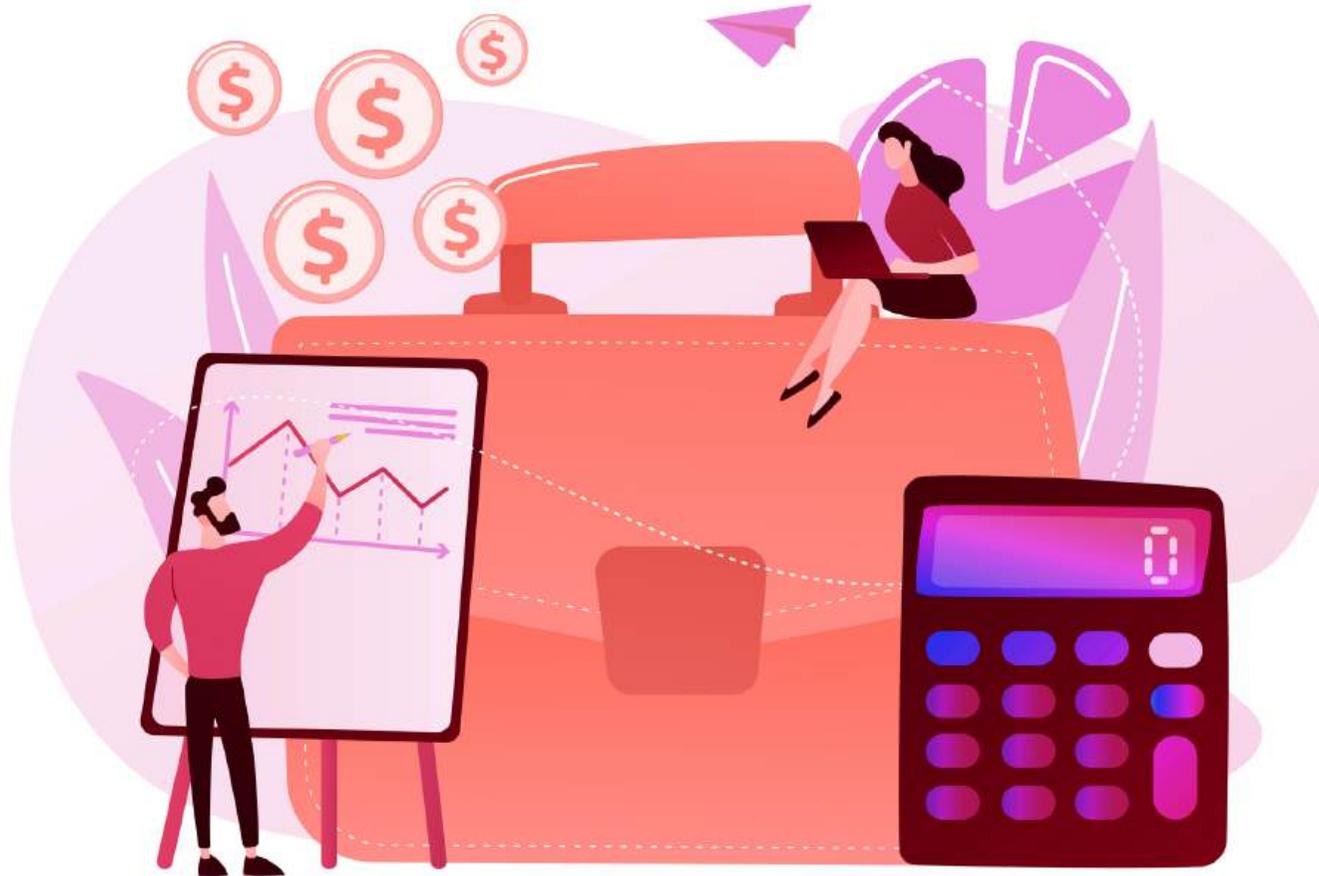
**جلسات کوچ دو هفته‌ای:** بررسی اهداف فروش ماه جاری، تحلیل کمپین‌های تبلیغاتی (در صورت وجود) و تنظیم تاکتیک‌های محتوایی. در صورت داشتن و آماده بودن برای کمپین فروش در یک برند تیم فروش اکادمی ما همراهی میکند در فروش که این موضوع در فاز کمپین‌های فروش در برندسازی آنلاین ما قرار دارد.



ایده‌پردازی هوشمند برای جذب مخاطب فعال: پیشنهاد روش‌های هدفمند برای جذب مخاطبانی که واقعاً قصد خرید دارند (نه فقط لایک کننده).



طراحی کمپین فروش یا معرفی محصول جدید: تعریف دقیق استراتژی محتوایی (Pre-Launch, Launch, Post-Launch) برای هر محصول جدید.

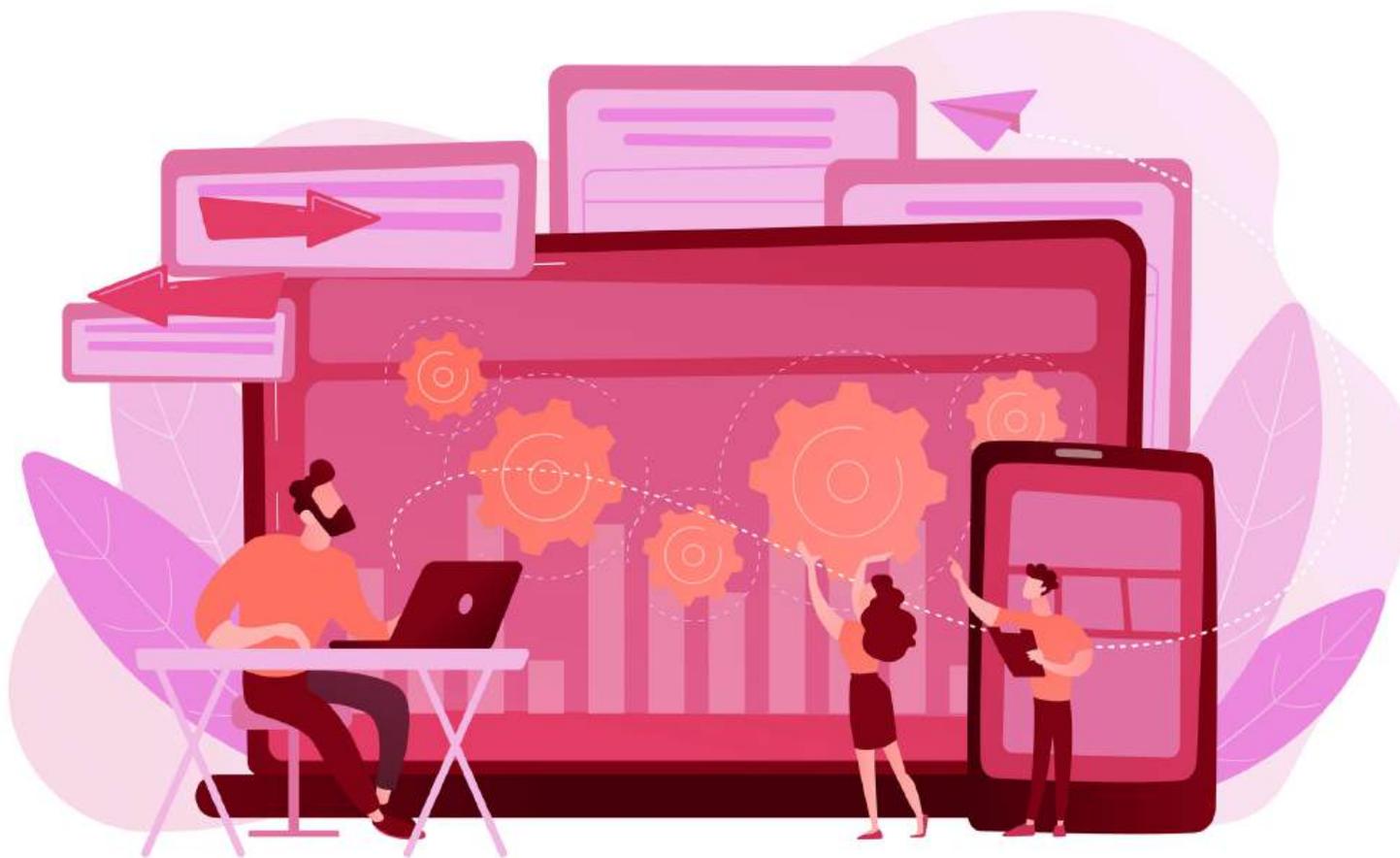




# م خروجی همکاری با ما

ما به جای ارائه خدمات منفعل، نتایج قابل اندازه‌گیری را تضمین می‌کنیم.

نتیجه نهایی ابزار اجرایی تأثیر استراتژیک افزایش اعتماد و بازدید ارگانیک سیستم محتوایی ۱۵ پست ماهانه (آموزش، تخصص، ترند) تثبیت جایگاه برند به عنوان مرجع صنعت (Authority Building) بیشترین تعامل طبیعی و ریپلای واقعی ۱۵۰ استوری ترکیبی مدل POCC (تعامل محور) تقویت الگوریتم و افزایش نرخ نمایش استوری (Story View Rate) رشد فروش و برندینگ همزمان کوچینگ، داده‌کاوی و اجرای کاملاً سیستماتیک تبدیل فالوور به مشتری با کمترین اصطکاک (Frictionless Conversion)



# تحلیل داده و سنجش موفقیت

موفقیت ما با معیارهایی فراتر از لایک و فالو سنجیده می‌شود. ما از مدل زیر برای ارزیابی استفاده می‌کنیم:

- Engagement Rate (ER)
- Reach & Impression Quality
- DM-to-Lead Ratio
- Story Interaction Rate

## OPTION 04

### Reach & Impression Quality:

تمرکز بر افزایش Reach ارگاتیک (سهم افرادی که ما را نمی‌شناختند).

## OPTION 01

### (Engagement Rate (ER:

هدف‌گذاری برای نرخ تعامل حداقل (ER  $\geq$  4%) برای پست‌ها.

## OPTION 03

### Story Interaction Rate:

نرخ پاسخ‌دهی به استوری‌ها (شامل ریپلای، کلیک روی نظرسنجی، پاسخ به کوئیز).

### DM-to-Lead Ratio:

درصد مکالمات دایرکت که به فرصت فروش تبدیل می‌شوند. فرمول مورد استفاده:

$$[\text{DLR}] = \left( \frac{\text{تعداد فرصت}}{\text{تعداد DM های فروش ایجاد شده در (کل مکالمات ورودی)}} \right) \times 100$$

## OPTION 02

# مزیت آژانس ستارگان پاسارگاد —

- ما رویکردی مهندسی شده به شبکه‌های اجتماعی داریم.
- همه چیز بر پایه سیستم نه سلیقه ساخته می‌شود. (ما بر اساس داده‌ها و متدهای اثبات شده عمل می‌کنیم، نه حدس و گمان‌های فردی).
- ما برای هر برند پرونده اختصاصی محتوا + تقویم اجرایی ماهانه می‌سازیم. این مستندات، نقشه راه دقیق شما برای ۳۰ روز آینده هستند و شفافیت کامل را تضمین می‌کنند.
- همکاری شفاف، نتیجه‌محور و قابل سنجش. شما دقیقاً می‌دانید در ازای سرمایه‌گذاری ماهانه چه خروجی‌هایی دریافت خواهید کرد.



# م ساختار قرار داد:

- مدت:
- خدمات:
- بازه زمانی تولید محتوا:
- شروع قرارداد:



## نکاتی مهم:



اعتقاد بر این موضوع داریم این فرایند برای یک ماه صرفاً در حد انجام درست فعالیت‌ها نتیجه‌بخش خواهد بود اما بر اساس تجربه حداقل زمان رسیدن به نتیجه از فعالیت‌های اصولی سه ماه مداوم و مستمر خواهد بود که بر اساس تجربه نشان می‌دهند در بازه زمانی سه ماهه ۳ الی ۵ پست به صورت شگفت‌انگیزی رشد و شتاب پیچ نمایان می‌شود پس صبوری و اعتماد به تیم اجرایی در این سه ماه لازم است

براساس تجربه ۸ ساله در زمینه سوشال مدیا مارکتینگ جهت دستیابی به رشد و ورود به اکسپلور علاوه بر تلاش‌های ادمین که روزانه ۲ ساعت است.رر

۵ ساعت فعالیت روی سیگنال دهی پیچ دارد نیاز هست اکانت ریچ پیچ به ده برابر فالوور‌ها رسیده تا پست‌ها وارد اکسپلور شود به همین دلیل هست بازه زمانی سه ماهه برای نتیجه دادن عنوان می‌کنیم و رسیدن به اکانت ریچ ده برابری یا با تولید محتوا اتفاق می‌افتد یا با تبلیغات که این موضوع براساس نظر مالکیت پیچ رقم می‌خورد.

# تماس برای جلسه برنامه ریزی

ما آماده‌ایم تا یک جلسه بررسی عمیق بر روی اهداف، داده‌های فعلی و پتانسیل‌های برند شما برگزار کنیم تا استراتژی اختصاصی‌سازی شده را نهایی کنیم.

مدیر پروژه:

محمد رضا فروتن (دانش آموخته دکترای دانشگده تهران)

شمارت تماس: ۰۹۱۲۹۰۰۱۹۴۲.....