این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873



لینکوجاب | امین لطفی

ابزار احیای آگهی‌های مرده در ۳ ساعت

۵۰ عنوان آماده‌ای که نرخ زنگ‌خور آگهی شما را تا ۲۰ تماس در روز بالا می‌برد

بدون یک ریال هزینه نردبان اضافه

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

چرا آگهی‌ها در دیوار می‌میرند؟

در پلتفرم دیوار، بیش از ۹۰ درصد آگهی‌ها ظرف ۴۸ ساعت اول به انتهای صف هدایت می‌شوند و عملاً نامرئی می‌گردند.

سه خطای مرگبار باعث این اتفاق می‌شود:

- **خطای اول (الگوریتمی): استفاده از متن‌های تکراری، کپی‌شده یا کاتالوگی که با هوش مصنوعی آنها را ساخته اید که دیوار آن‌ها را اسپم یا بی‌کیفیت شناسایی می‌کند.**
- **خطای دوم (روانشناختی): تیترهای خنثی و کلیشه‌ای (مثلاً: فروش یخچال ساید بای ساید با قیمت مناسب) که هیچ Pattern Interrupt (شکستن الگوی ذهنی) در مخاطب ایجاد نمی‌کند تا انگشت او روی آگهی متوقف شود.**
- **خطای سوم (مالی): صاحب کسب‌وکار فکر می‌کند راه‌حل، خرید مداوم نردبان یا تمدید است؛ در حالی که تزریق پول به یک متن ضعیف، فقط به معنای سوزاندن بودجه بیشتر برای نمایش یک آگهی بی‌خاصیت است.**

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

مکانیک اجرایی پروتکل ۳ ساعته در این فایل

این ابزار به جای آموزش‌های تئوریک طولانی، یک چک‌لیست عملیاتی با زمان‌بندی دقیق است که کاربر در ۳ گام آن را پیاده می‌کند:

- **اول (جراحی و پاکسازی): شناسایی و حذف آگهی‌های مرده که ارزش سئو یا ایندکس داخلی‌شان در دیوار از بین رفته است (جلوگیری از افت اعتبار اکانت).**
- **دوم (تزریق قلاب): انتخاب عنوان مناسب از بانک ۵۰ عددی بر اساس صنف و پر کردن بخش‌های خالی [ ] متناسب با مشخصات کالای واقعی.**
- **سوم (بازنشر مهندسی‌شده): انتشار مجدد آگهی همراه با رعایت دقیق قوانین سئو داخلی دیوار (زاویه عکس، کپشن‌نویسی ساختاریافته در بدنه آگهی و زمان‌بندی انتشار در ساعات پیک سرچ).**

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

معماری ۵۰ عنوان آماده (چرا ردخور ندارد؟)

این ۵۰ عنوان بر اساس ۴ زاویه روانشناختی اصلی که خریدار ایرانی در دیوار به آن‌ها واکنش فوری نشان می‌دهد، دسته‌بندی شده‌اند:

1. **زاویه فوریت و کمیابی (Urgency & Scarcity): فعال‌سازی ترس از دست دادن (FOMO) در مخاطب برای اقدام سریع.**
2. **زاویه درد و حل مسئله (Pain Point): مستقیماً دست گذاشتن روی دغدغه‌ای که خریدار هنگام جستجو به دنبال آن است.**
3. **زاویه قیمت و مزیت رقابتی (Value Proposition): ایجاد کنجاله ذهنی شدید درباره به صرفه بودن معامله.**
4. **زاویه اعتماد و ضمانت (Risk Reversal & Trust): خنثی کردن مقاومت روانی مشتری در برابر کلاهبرداری یا کیفیت نامعتبر.**

ساختار هر عنوان به صورت فرمول جای‌گذاری است تا کاربر حتی نیاز به فکر کردن به نگارش جمله نداشته باشد.

در نظر داشته باشید که خودتان هم میتوانید براساس این 4 زاویه روانشناختی تیترهایی را تولید کنید که برای کسب و کار شما بهینه باشد و در این فایل شما فقط 50 تیتر بسیار معتبر را مشاهده خواهید کرد که قبلا تست شده و کاملا عملیاتی هستند.

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

بانک ۵۰ عنوان آمادهٔ آگهی در دیوار

۵ دسته × ۱۰ عنوان | ترکیبی از چهار زاویهٔ روان‌شناختی

راهنمای استفاده: متن داخل [کروشه] را با اطلاعات واقعی جایگزین کنید.

عنوان را با نوع و وضعیت واقعی کالا یا خدمت منطبق کنید.

وعدهٔ زمان، موجودی، گارانتی، قیمت یا شرایط را فقط در صورت صحت بنویسید.

این مجموعه الگوهای پیشنهادی و پیشرفته است و جایگزین بررسی ضوابط روز دیوار نیست.

به یاد داشته باشید که نباید مقید به صنفی که من (امین لطفی) اینجا نوشته ام باشید بلکه میتوانید هر عنوان یک صنف دیگر را برای صنف خود بهینه کنید.

دسته بندی براساس صنف تنها به دلایلی کارایی بیشتر آن عنوان در آن صنف میباشد.

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

دستهٔ اول: لوازم خانگی و کالای دیجیتال

01. [نام کالا] با قیمت پیشنهادی منصفانه (قیمت‌محور)

02. [نام کالا] همراه فاکتور؛ قیمت در متن آگهی (قیمت‌محور)

03. دنبال [نام کالا] کم‌مصرف هستید؟ مشخصات کامل در آگهی (درد مخاطب)

04. برای انتخاب [نام کالا]، مشخصات این مدل را ببینید (درد مخاطب)

05. [نام کالا] آمادهٔ تحویل؛ هماهنگی برای زمان دریافت (فوریت‌محور)

06. بازدید و تحویل [نام کالا] با هماهنگی در [روز] (فوریت‌محور)

07. [نام کالا] با گارانتی معتبر تا [تاریخ] (ضمانت‌محور)

08. امکان تست حضوری [نام کالا] پیش از خرید (ضمانت‌محور)

09. [نام کالا] کارکرده با قیمت متناسب با وضعیت (قیمت‌محور)

10. پیش از خرید [نام کالا]، این مدل را مقایسه کنید (درد مخاطب)

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

دستهٔ دوم: خودرو

01. [مدل خودرو] با قیمت متناسب با کارکرد (قیمت‌محور)

02. فروش [مدل خودرو]؛ جزئیات قیمت در آگهی (قیمت‌محور)

03. پیش از خرید [مدل خودرو]، سوابق را بررسی کنید (درد مخاطب)

04. نگران وضعیت فنی هستید؟ بازدید و بررسی با هماهنگی (درد مخاطب)

05. [مدل خودرو] آمادهٔ بازدید در [منطقه] (فوریت‌محور)

06. هماهنگی بازدید [مدل خودرو] برای [روز] (فوریت‌محور)

07. [مدل خودرو] با امکان کارشناسی پیش از معامله (ضمانت‌محور)

08. مدارک [مدل خودرو] برای بررسی خریدار آماده است (ضمانت‌محور)

09. [مدل خودرو]؛ قیمت قابل مذاکره پس از بازدید (قیمت‌محور)

10. وضعیت بدنه و کارکرد [مدل خودرو] در توضیحات (درد مخاطب)

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

دستهٔ سوم: املاک

01. واحد [متراژ] متری در [منطقه]؛ قیمت در آگهی (قیمت‌محور)

02. فروش مستقیم [نوع ملک] در [منطقه] (قیمت‌محور)

03. دنبال خانه در [منطقه] هستید؟ جزئیات واحد را ببینید (درد مخاطب)

04. پیش از بازدید، مشخصات و مدارک ملک را بررسی کنید (درد مخاطب)

05. بازدید واحد [متراژ] متری با هماهنگی در [روز] (فوریت‌محور)

06. واحد [نوع ملک] آمادهٔ بازدید در [منطقه] (فوریت‌محور)

07. مدارک ملک برای بررسی پیش از معامله ارائه می‌شود (ضمانت‌محور)

08. امکان بررسی سند و مدارک ملک پیش از توافق (ضمانت‌محور)

09. [نوع ملک] در [منطقه]؛ شرایط پرداخت قابل گفت‌وگو (قیمت‌محور)

10. مشخصات محله و دسترسی‌های [منطقه] در آگهی (درد مخاطب)

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

دستهٔ چهارم: خدمات (تعمیر، نظافت، نصب و...)

01. [نام خدمت] با اعلام هزینه پیش از شروع کار (قیمت‌محور)

02. تعرفهٔ [نام خدمت] بر اساس شرح کار (قیمت‌محور)

03. از تأخیر در [نام خدمت] خسته‌اید؟ زمان را هماهنگ کنید (درد مخاطب)

04. برای رفع [درد اصلی مشتری]، شرح خدمت را بخوانید (درد مخاطب)

05. پذیرش سفارش [نام خدمت] برای [روز] با هماهنگی (فوریت‌محور)

06. رزرو زمان [نام خدمت]؛ هماهنگی تلفنی (فوریت‌محور)

07. ارائهٔ فاکتور برای [نام خدمت]، در صورت امکان (ضمانت‌محور)

08. شرایط ضمانت اجرای [نام خدمت] پیش از سفارش (ضمانت‌محور)

09. هزینهٔ [نام خدمت] پس از بررسی و اعلام به مشتری (قیمت‌محور)

10. نمونه‌کارهای [نام خدمت] را پیش از ثبت سفارش ببینید (درد مخاطب)

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

دستهٔ پنجم: صنایع‌دستی و محصولات هنری

01. [نام کالا] دست‌ساز با قیمت مستقیم از سازنده (قیمت‌محور)

02. [نام کالا] هنری؛ قیمت و ابعاد در توضیحات (قیمت‌محور)

03. به‌دنبال هدیه‌ای متفاوت هستید؟ [نام کالا] دست‌ساز (درد مخاطب)

04. برای انتخاب هدیه، طرح‌های [نام کالا] را ببینید (درد مخاطب)

05. [نام کالا] آمادهٔ تحویل؛ هماهنگی برای دریافت (فوریت‌محور)

06. ثبت سفارش [نام کالا] برای تحویل در [روز] (فوریت‌محور)

07. امکان مشاهدهٔ جزئیات و کیفیت [نام کالا] پیش از خرید (ضمانت‌محور)

08. مشخصات ساخت و جنس [نام کالا] در توضیحات آگهی (ضمانت‌محور)

09. [نام کالا] تولید دست‌ساز؛ قیمت متناسب با سفارش (قیمت‌محور)

10. طرح و اندازهٔ [نام کالا] را با نیازتان تطبیق دهید (درد مخاطب)

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

یادآوری: از ادعاهای غیرقابل‌اثبات، ایجاد فوریت ساختگی، قیمت‌گذاری گمراه‌کننده و ضمانت یا بازگشت وجهی که واقعاً ارائه نمی‌شود پرهیز کنید. درج مشخصات روشن و واقعی، انتخاب دستهٔ درست و رعایت قوانین جاری دیوار ضروری است.

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

پروتکل تبدیل چت به تماس تلفنی

قانون طلایی دیوار:

چت دیوار جای مذاکره و بستن فروش نیست؛ چت دیوار صرفاً تله انتقال مخاطب به تماس تلفنی است.

بیش از ۹۰٪ فروشندگان وقتی مشتری در چت می‌پرسد قیمت آخرش چنده؟ یا موجوده؟ با نوشتن یک عدد خشک‌وخالی یا گفتن بله، مکالمه را می‌کشند.

خریدار در چت، سرد و بی‌تعهد است؛ اما در تماس تلفنی، احساسات، لحن و نفوذ شما وارد عمل می‌شود.

۴ قانون خط‌قرمز در پاسخ‌دهی به چت دیوار:

1. **هرگز قیمت نهایی یا تخفیف را در چت تایپ نکنید: گفتن قیمت یعنی دادن تمام اطلاعات بدون گرفتن هیچ امتیازی.**
2. **سرعت پاسخ زیر ۳ دقیقه باشد: بعد از ۵ دقیقه، مخاطب سراغ آگهی رقیب رفته است.**
3. **پاسخ را با یک سوال هدایت‌کننده تمام کنید: نگذارید مکالمه در دست مشتری باشد.**
4. **تلفن را با دلیل قانع‌کننده بگیرید یا بدهید: صرفاً نگویید تماس بگیرید، بلکه برای تماس ارزش افزوده ایجاد کنید (مشاوره، تست، تطبیق مشخصات، تخفیف پای معامله).**

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

۳ سناریوی آماده و فرمول‌های پاسخ‌دهی

سناریوی ۱: وقتی می‌پرسند قیمت آخرش چند؟ / تخفیف داره؟

اشتباه رایج: تخفیف جزئی پای معامله یا گفتن عدد کف قیمت.

فرمول صحیح (انتقال به تماس با اهرم آفر):

سلام وقت‌بخیر. قیمت پایه درج‌شده در آگهی مقطوع هست، اما چون چند مدل/گزینه دیگه هم داریم و شرایط پرداخت متفاوته، برای اینکه بتونم بهترین قیمت متناسب با بودجه‌تون رو هماهنگ کنم، لطفاً یه تماس کوتاه بگیرید:

📞 [شماره تماس شما]

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

سناریوی ۲: وقتی فقط می‌پرسند موجوده؟ / هست هنوز؟

اشتباه رایج: بله موجوده.

فرمول صحیح (کمیابی + مزیت ویژه):

«سلام؛ بله [نام کالا/واحد/خودرو] تا همین لحظه موجود هست. ولی چون امروز دو نفر برای بازدید/استعلام هماهنگ کردن، برای اینکه شرمنده‌تون نشم و جزییات فنی/مدارک رو کامل توضیح بدم، همین الان تماس بگیرید:

📞 [شماره تماس شما]

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

سناریوی ۳: وقتی مشتری اصرار دارد اطلاعات و جزئیات بیشتر را در چت بگیرد

اشتباه رایج: تایپ کردن طومار و کاتالوگ در چت.

فرمول صحیح (تکنیک بستن دوگزینه‌ای):

«مشخصات فنی و شرایط تحویل رو آماده کردم؛ اما برای اینکه دقیقاً مدل متناسب با نیازتون رو راهنمایی کنم و وقت‌تون تلف نشه، ترجیح می‌دید الان تماس بگیرید یا شمارتون رو بفرستید تا ۵ دقیقه دیگه خودم باهاتون تماس بگیرم؟»

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

سخن پایانی: تفاوت بازنده‌ها و برندگان در دیوار

اجازه بدهید یک حقیقت تلخ را بدون تعارف بگوییم: در بازار امروز، داشتن جنس خوب یا سرمایه زیاد دیگر مزیت رقابتی نیست. ۹۰ درصد رقیبان شما در پلتفرم دیوار پول خود را صرف خریدن «نردبان‌های بی‌هدف» و آگهی‌های سوخته می‌کنند؛ چرا که قانون بازی را نمی‌دانند.

اما شما اکنون به سیستم مهندسی توجه مجهز شده‌اید. شما یاد گرفتید که چطور با یک عنوان استاندارد، مشتری را در کسری از ثانیه متوقف کنید، چگونه با پروتکل چت‌به‌تماس، او را از پشت خط خطی‌های چت دیوار بیرون بکشید و پشت تلفن شکارش کنید بدون اینکه حتی یک ریال باج اضافه به دیوار بدهید.

بازی دیوار، بازی شانس نیست؛ مهندسی ترافیک است. حالا قلم و این ۵۰ الگو در دست شماست. آگهی‌های بعدی شما قرار نیست در انتهای صف گم شوند؛ قرار است تلفن‌ها را به صدا درآورند. میدان‌دار بازار باشید!

امین لطفی

این آموزش در آکادمی لینکوجاب به سرپرستی امین لطفی تهیه شده و استفاده از آن بدون مجوز کتبی، هم در فضای آنلاین و هم غیر آنلاین پیگرد قانونی دارد . کد شناسه یکتای محصول شما : 27456990873

اما قبل از خداحافظی یک پیشنهاد بسیار عالی برای شما دارم

شما با تهیه این ابزار نشان دادید که برای رشد کسب‌وکارتان جدی هستید.

به عنوان خریدار، یک بلیت رایگان ویژه برای وبینار زنده "چگونه از دیوار به فروش روزانه بالا برسیم – بدون دردسر و هزینه زیاد" رزرو کرده‌اید که در آن سیستم کامل ماشین فروش دیوار را زنده پیاده می‌کنیم.

شنبه پیش رو ساعت 20 وبینار را برگزار میکنیم، مطالب کاملا نایاب وبسیار استراتژیک را در آن به کارآفرینان و مدیران کسب وکارها منتقل میکنیم و از شما دعوت میکنیم همین الان از طریق لینک زیر جای خود را در وبینار پیش رو رزرو کنید تا از نتایج که بعد از وبینار در کسب و کارتان بدست می آوردید حیرت زده شوید.

لینک رزرو جایگاه VIP رایگان :

همین الان کلیک کنید