Instagram’da Satış Planım

Yaklaşık 25-35 dakika

Bir ürün ve bir müşteri grubu seç. Önce hesabın ne sunduğunu ve siparişin nasıl verileceğini netleştir.

Adın _____ Tarih _____ Sürüm _____

01 Kime, hangi ürün?

Hangi ürün/modeli, hangi ihtiyacı olan kişiye sunacağım?

02 Profilde ne yazacak?

Ne üretiyorum? Ürünün farkı ne? Sipariş için nereye gidilir?

03 Ürün bilgisi

Ölçü, malzeme, renk, fiyat, stok ve hazırlama süresi nerede?

04 Güven veren içerik

Ürünü, ayrıntıları ve üretimi hangi gerçek görüntülerle göstereceğim?

05 Sipariş yolu

Müşteri güvenli satış sayfasına mı gider, önce bilgi mi ister?

06 Yanıt ve kapasite

Sorulara ne zaman dönebilirim? Kaç sipariş hazırlayabilirim?

07 Profil ve ürün kontrolü

- ☐ Ad ve tanıtım ne sattığımı açıklıyor.
- ☐ Sipariş bağlantısı / yöntemi çalışıyor.
- ☐ Gereksiz kişisel bilgi istemiyorum.
- ☐ Ürün fotoğrafları gerçeği yansıtıyor.
- ☐ Fiyat ve teslim bilgisi güncel.
- ☐ Hesap güvenliği ayarlarımı kontrol ettim.

Bir Haftalık İçerik Planım

Her paylaşım bir işi yapsın: ürünü anlat, bir soruyu yanıtla veya sipariş adımını göster.

Adın _____ Tarih _____ Sürüm _____

08 Az ve sürdürülebilir bir plan

Gün / tarih	Amaç	Görsel ve ana bilgi	İstenen adım	Takip edeceğim

09 Ürün paylaşımım

İlk cümle: ürün ve kullanım. Devamı: önemli özellikler ve karar için gereken bilgiler. Sonu: açık sipariş / bilgi alma adımı.

10 Yayın öncesi kontrol

Fotoğraf ve metin aynı ürünü mü anlatıyor? Fiyat, stok ve süre doğru mu? Kullanım iznim olan görsel/müzik mi? Bağlantıyı telefonda açtım mı?

Her gün paylaşmak zorunlu değil. Yapabileceğin sıklığı seç; görünürlük veya satış garantisi yok.

Sorudan Siparişe, Siparişten Öğrenmeye

Beğeni, ürün sorusu, sipariş ve ödeme aynı şey değildir. Her birini ayrı kaydet.

Adın _____ Tarih _____ Sürüm _____

11 Müşteri sorularına hazırlık

En sık sorulan soru / yanıtım

Sipariş adımı ve gerekli ürün seçenekleri

Hazırlama, teslim ve sorun iletişimi

12 Bilgiyi güvenle aktar

Ürün/model, adet, toplam tutar ve teslim koşullarını netleştir. Satın alma için uygun ve güvenli satış/ödeme akışına yönlendir.

Kart bilgisi veya şifreyi mesajla isteme. Adres ve iletişim bilgisini yorumlarda toplama. Yalnız sipariş için gereken bilgiyi uygun kanalda al.

Bu formda müşteri adı, telefon veya adres yerine sipariş kodu kullan.

13 Aynı dönem için ölç

Başlangıç / bitiş tarihi: _____

Ürün soran benzersiz kişi _____

Oluşan sipariş / ödeme alınan sipariş _____

İptal / iade (varsa) _____

Aynı kişiyi aynı ölçütte tekrar sayma. Erişim verisi görünüyorsa ayrı kaydet; takipçi sayısı satış değildir.

14 Bir sonraki kararım

Ne gördüm? Neyi henüz bilmiyorum? Tek bir değişiklikle sonraki denemede neyi kontrol edeceğim?

Kumaş Çanta İçin Örnek Plan

Bu örnek, sayfalardaki kararların nasıl somutlaştırılabileceğini gösterir.

Eğitim amaçlı kurgu. Gerçek bir üreticinin hikâyesi, müşteri yorumu veya satış sonucu değildir.

01 Ürün ve müşteri

Günlük eşyalarını taşımak isteyenler için astarlı kumaş çanta. Tek model; renk ve ölçü bilgisi satış sayfasında.

02 Profil tanıtımı

“Günlük kullanım için kumaş çantalar. Ölçü, renk ve güncel fiyat için ürün sayfasına bakın.” Bağlantı yayın öncesi kontrol edilir.

03 Sipariş ve yanıt

Güvenli satış sayfasına yönlendirme. Ürün sorularına iş günlerinde akşam yanıt. Gerçek kapasiteye göre hazırlama süresi.

04 Pazartesi: ürünü göster

Ön görünüm + iç cep fotoğrafı. Ölçü, malzeme ve bakım bilgisi. Adım: ürün sayfasını incele.

05 Çarşamba: soruyu yanıtla

“İçine neler sığar?” Kendi eşyalarımızla ölçüyü yanıltmadan göster. Adım: ölçüyü kendi ihtiyacınla karşılaştır.

06 Cuma: süreci açıkla

Paketleme ve hazırlama adımlarını göster. Stok, süre ve fiyatı güncel tut. Adım: satış sayfasından sipariş ver.

15 Bir haftalık öğretici sonuç

6 kişi ürün sordu, 2 sipariş oluştu, 1 siparişin ödemesi alındı. 1 sipariş ödeme bekliyor. Dönemde iptal/iade kaydı yok; sonraki durum değişebilir.

16 Öğrendim / henüz bilmiyorum

4 kişi çantanın ölçüsünü sordu. Sonraki paylaşımda ölçüyü daha görünür yapacağım. Tek haftadan düzenli talep sonucu çıkaramam; kalan siparişin ödemesini de varsaymam.

Planı Nasıl Kullanırsın

Amaç sürekli paylaşım yapmak değil; doğru bilgiyi sunmak, soruları azaltmak ve sipariş akışını anlaşılır kılmak.

01

Profilini ve tek ürününü netleştir

1. sayfayı doldur. Müşteri ürünü, fiyatı ve sipariş yolunu kolay bulabilsin. Görüntülerde renk, ölçü ve ürünü yanıltacak düzenlemeler yapma.

02

Bir haftalık küçük plan yap

2. sayfada sürdürebileceğin birkaç içerik seç. Ürün, ayrıntı, kullanım, üretim ve sık sorulan soruları dönüşümlü kullan. Aynı görseli gereksiz yere tekrar etme.

03

Soruları siparişten ayır

3. sayfada yanıtlarını ve güvenli sipariş adımını hazırla. Beğeniyi sipariş, siparişi ödeme sayma. Kişisel bilgileri bu çalışma sayfasına yazma.

04

Sonucu gözden geçir

Aynı tarih aralığındaki soruları ve siparişleri say. Bir sonraki denemede tek bir şeyi değiştir. Bu tablo kâr veya pazar talebi kanıtı değildir.

Özellikler değişebilir

Mağaza, ürün etiketleme, bağlantı ve istatistik özellikleri hesap türüne, bölgeye ve güncel platform koşullarına göre değişebilir.

Bu rehber bu özellikleri zorunlu veya herkes için açık varsaymaz. Kullanacağın özelliği kendi hesabında ve resmî yardım merkezinde kontrol et.

Güven ve izin

Müşteri yorumu veya fotoğrafını izinsiz yayımlama. Sahte yorum ve sonuç vaadi kullanma. Satış koşullarını ve ürüne özel yükümlülükleri ayrıca kontrol et.

Resmî yardım: help.instagram.com

Boş çalışma: 1-3. sayfalar · A4 yatay · %100 / gerçek boyut · Yazdırılarak doldurulur.

İlgili araçlar: Ürünümü Satışa Hazırlıyorum · Telefonla Ürün Fotoğrafı · Sipariş ve Üretim Takibim