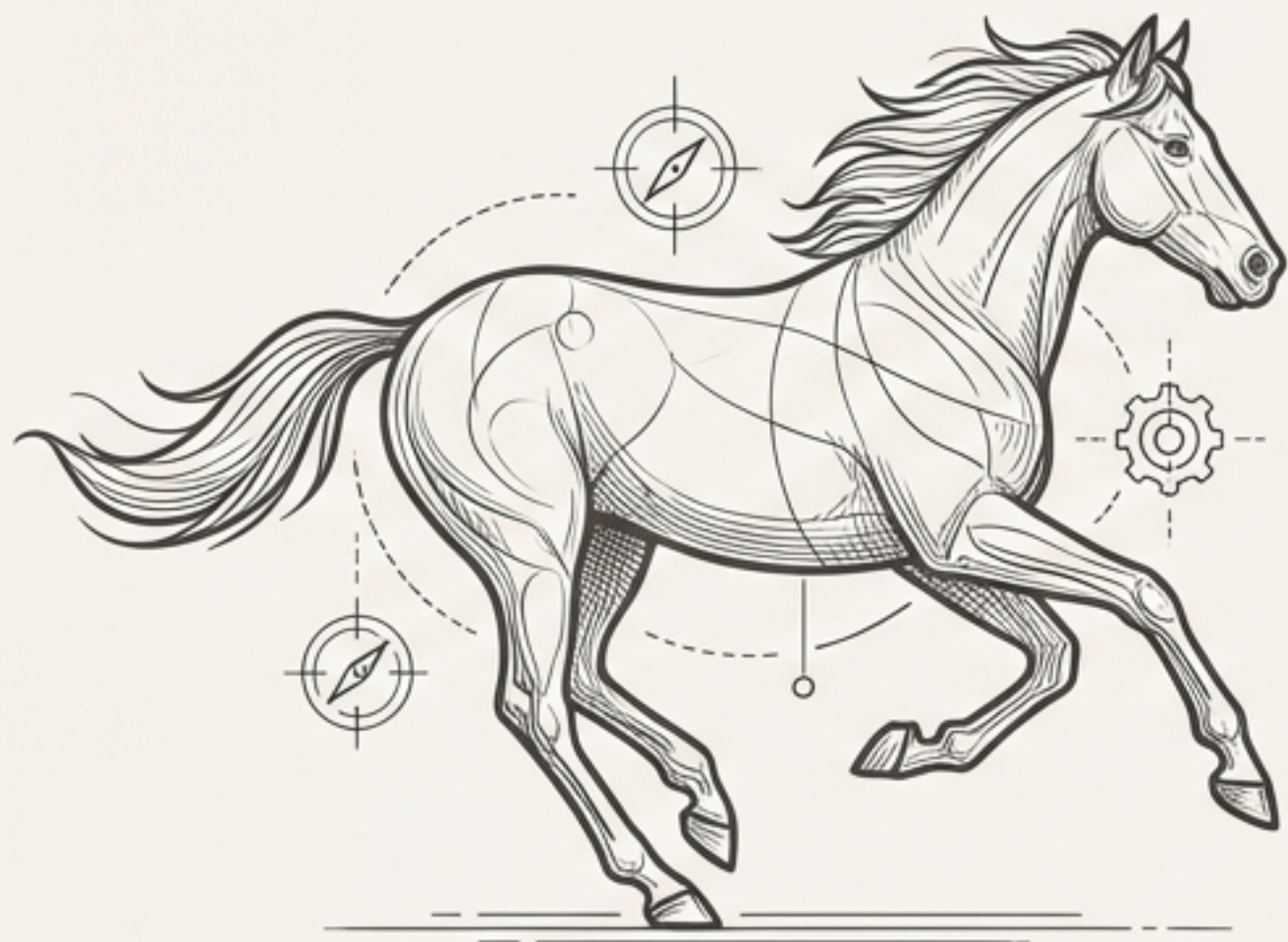


لینکدین رو قورت بده : فرمول سری استفاده از فرمول سری استفاده از هوش مصنوعی برای انفجار رشد در ۲۰۲۵



اگه هنوز برای تولید محتوا تو لینکدین از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنی،
مثل اینکه که بخوای با اسب تو اتوبان مسابقه بدی.



چرا اکثر آدم‌ها از هوش مصنوعی غلط استفاده می‌کنن (یا اصلا استفاده نمی‌کنن)؟

هنوزم برام عجیبه که بعضیا عمدا از هوش مصنوعی تو لینکدین فراری‌ان. یا اگه استفاده می‌کنن، فاجعه‌بار استفاده می‌کنن.

خیلی‌ها فکر می‌کنن هوش مصنوعی فقط برای اینه که «سریع‌تر محتوا بنویسی». این بزرگترین اشتباهه.



بخش بزرگیش به خاطر گیج شدنه. اینکه اصلا این ابزار چیه و به چه دردی می‌خوره؟



هوش مصنوعی به ابزار تنبلی نیست، به کمک خلبانه.

واقعیت اینه: هوش مصنوعی بهت کمک می‌کنه در سطح بالاتری فکر کنی، استراتژی بچینی و اجرا کنی.

این اسلایدها رو ساختم تا بهت نشون بدم چطور با هوش مصنوعی، لینکدین رو تو سال ۲۰۲۵ به تسخیر خودت در بیاری.

این دقیقا همون چیزیه که به صدها نفر تو دوره‌هامون یاد دادیم.

نقشه راه ۴ مرحله‌ای برای سلطه بر لینکدین



مرحله ۱: قبل از هر کاری، قبیله‌ات رو بشناس (تحقیقات مخاطب)

محتوای عالی برای آدمای اشتباه، یعنی اتلاف وقت. اولین قدم اینه که بفهمیم دقیقا داریم با کی حرف می‌زنیم.

ما به این می‌گیم **پروفایل مشتری ایده‌آل (ICP)**. فکر کن داری برای مخاطب رؤیایی ت یه شخصیت داستانی می‌سازی. اسمش چیه؟ چه چیزی شب‌ها بیدار نگهش می‌داره؟

هوش مصنوعی می‌تونه این فرایند رو از چند هفته به چند دقیقه کاهش بده.



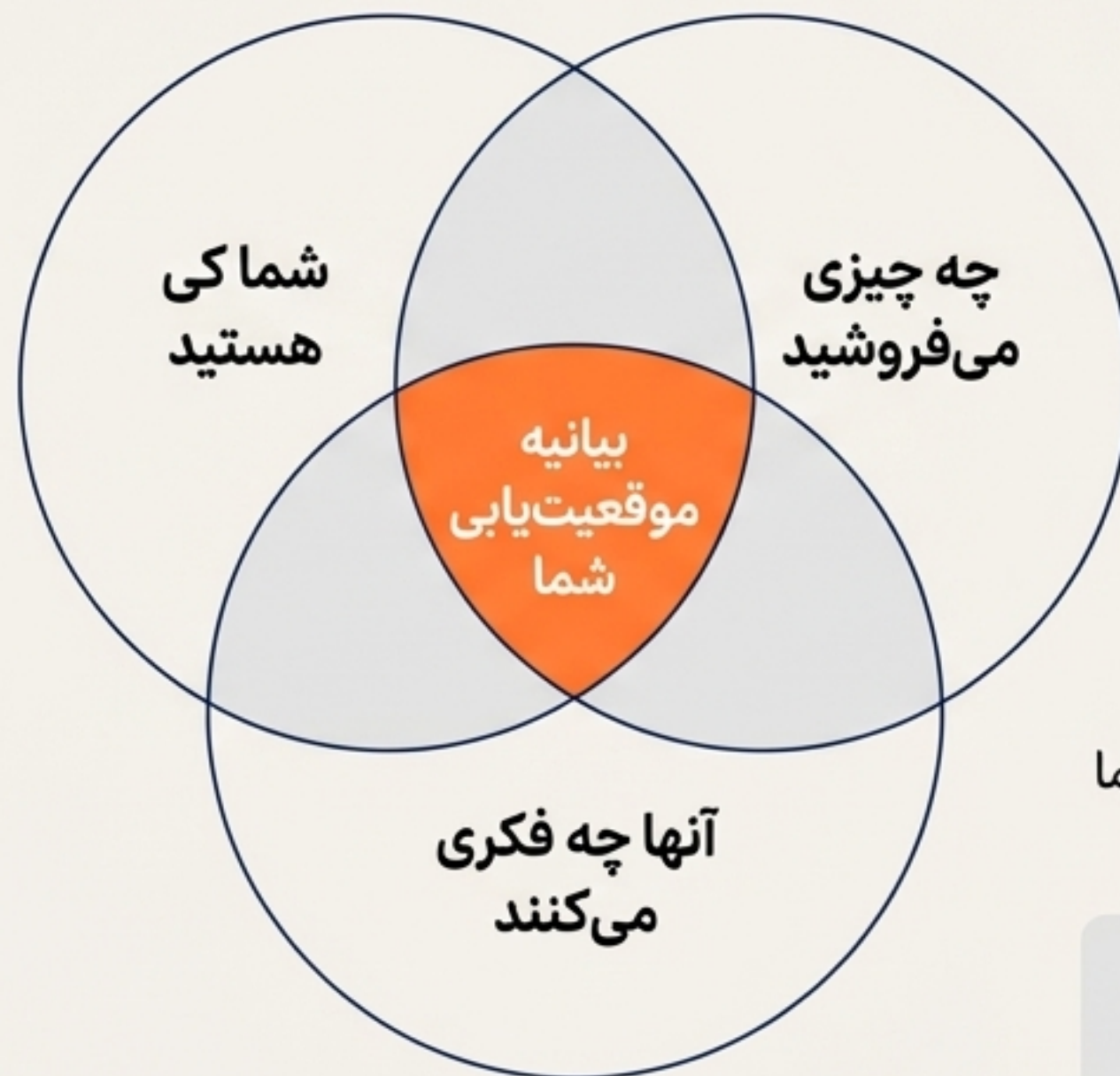
اکشن پلن: چطور در ۳ قدم مخاطبت رو تحلیل کنی



۱. پیدا کردن ICP (مخاطب ایده‌آل)

تکنیک: پروفایل‌های لینکدین که با مخاطب ایده‌آل شما مطابقت دارن رو پیدا کنین و به ChatGPT بدین.

پرامپت نمونه: بر اساس این پروفایل‌ها، ۱۰ تا از بزرگترین چالش‌ها، اهداف و محرک‌های خرید این افراد چیه؟



۲. ساخت بیانیه موقعیتیابی (Positioning Statement)



توضیح: این بیانیه به هوش مصنوعی می‌گه شما کی هستید، به کی کمک می‌کنید و چطور این کار رو می‌کنید. (نمودار دایره‌ای در مرکز اسلاید قرار بگیره)

۳. میخکوب کردن پیام برند



تکنیک: از هوش مصنوعی بخواهید داستان برند شما را شکل دهد و احساسات کلیدی را در آن بگنجاند.

پرامپت نمونه: چه احساساتی رو می‌تونم تو محتوایم برانگیخته کنم تا مخاطبم بیشتر درگیر بشه؟ به من ۶ تا احساس کلیدی مثل کنجکاوی، اعتماد، غافلگیری و... پیشنهاد بده.

مرحله ۲: خدا حافظی با صفحه سفید (ایده پردازی محتوا)



بزرگترین مانع تولید محتوای مستمر مانع تولید محتوای مستمر، نداشتن ایده است. با ابزارهای درست، می‌تونی یک جریان بی‌نهایت از ایده‌های مرتبط و جذاب برای مخاطبت ایجاد کنی. دیگه لازم نیست منتظر الهام بشینی. بیا یه کارخونه تولید ایده بسازیم.

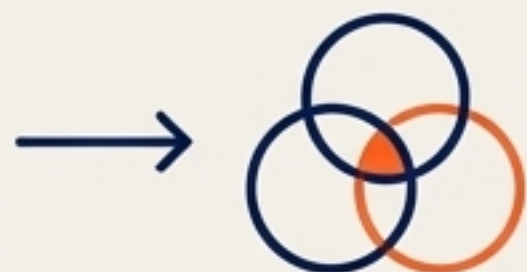
اکشن پلن: کارخانه ایده‌سازی در ۳ مرحله



۱. دردهای مخاطب
رو بفهم

از ابزارهای کمکی مثل Saywhat یا Collab استفاده کن.

من به [شغل خاص] کمک می‌کنم تا
با [محصول/سرویس + مزیت کلیدی]
به [نتیجه] برسم. بزرگترین نقاط
بزرگترین نقاط دردشون چیه؟



۲. خروجی رو
تحلیل کن

از هوش مصنوعی بخواه تا ۳-۵
ماهش مصنوعی بخواه تا
موضوع اصلی (چتر مفهومی) و
در هر موضوع، ۳-۵ ایده
محتوای مشخص پیشنهاد بده.
بعد با دیتابیس Saywhat،
ایده‌های محبوب‌تر رو پیدا کن.



۳. ایده‌ها رو
بصری کن

وقتی ایده رو پیدا کردی، از
Infographics Generator
Saywhat Infographic-
ابزار استفاده کن تا بهت بگه چطور
این ایده رو به یک محتوای بصری
جذاب تبدیل کنی.

مرحله ۳: کمک نویسندہ شخصی شما (خلق محتوا با ChatGPT)

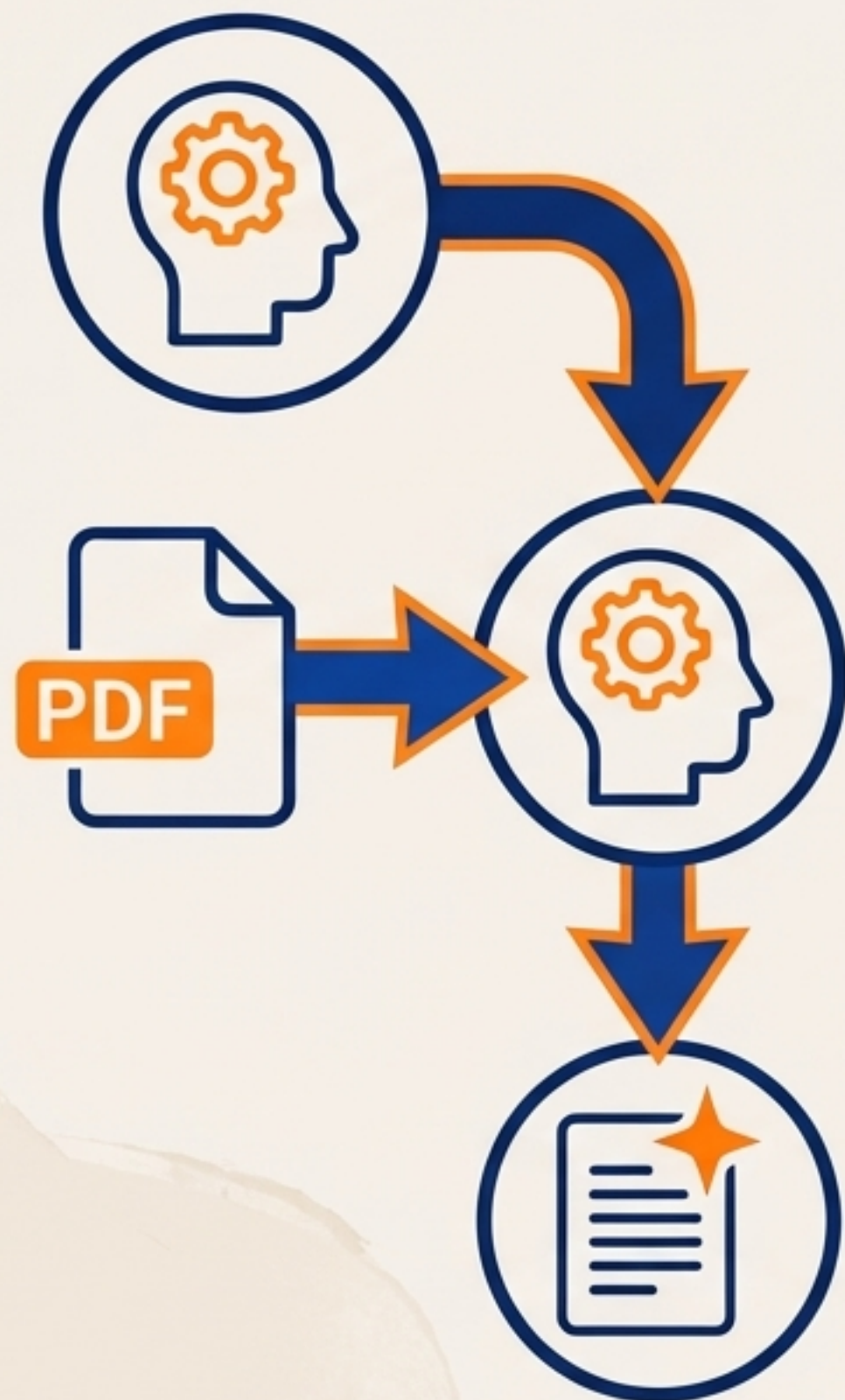
پیش نویس هوش مصنوعی

صدای شما



حالا که کلی ایده ناب داریم، وقتشه اون‌ها رو به محتوای واقعی تبدیل کنیم. هدف این نیست که هوش مصنوعی جای شما بنویسه. هدف اینه که شما رو ۹۰٪ مسیر جلو ببره. اون ۱۰٪ نهایی، یعنی تخصص، داستان شخصی و صدای منحصر به فرد شما، همون چیزیه که محتوای شما شما رو عالی می‌کنه.

اکشن پلن: از ایده تا پیش نویس نهایی



۱. یک GPT نویسنده شخصی بساز

یک Custom GPT بساز. بهش بگو با چه لحن و سبکی بنویسه. چند نمونه از بهترین نوشته‌های خودت رو بهش بده تا یاد بگیره.

۲. ایده‌ها رو توسعه بده

ایده‌هایی که از مرحله قبل پیدا کردی رو به GPT شخصی‌ت بده.

پرامپت نمونه: یک پست لینکدین درباره [موضوع شما] با لحن [لحن شما] بنویس. ساختار پست [داستان کوتاه، لیستی، و...] باشه. هدف پست [مثلا، ایجاد تعامل] است. این فایل PDF رو هم به عنوان منبع مطالعه کن.

۳. خروجی رو به کمال برسون

با یه پرامپت عالی، ۹۰٪ راه رو رفتی. حالا وقتشه بخش‌هایی رو بازنویسی کنی تا کاملا مال خودت بشه.

مرحله ۴: امپراطوری فکری خودت رو بساز (ساخت IP)

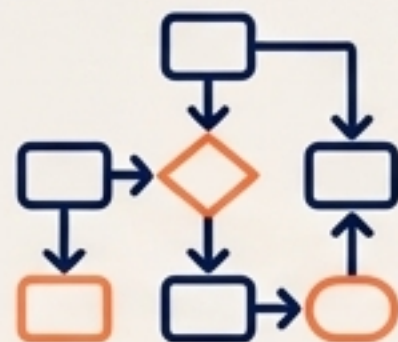


این مرحله پیشرفته بازیه. جایی که از یک تولیدکننده محتوا، به یک استراتژیست تبدیل می‌شی.

تصور کن بتونی «مغز خودت» رو در قالب یک دستیار هوش مصنوعی شبیه‌سازی کنی که بر اساس تمام دانش و فرایندهای تو کار می‌کنه.

این یعنی ساختن مالکیت فکری (IP) که برای تو کار می‌کنه، حتی وقتی خوابی.

اکشن پلن: چطور تخصصت رو به یک دارایی تبدیل کنی



مرحله ۱: فرایندت رو به IP تبدیل کن

تکنیک: از هوش مصنوعی برای استخراج فرایندها و دانش منحصر به فردت استفاده کن.

پرامپت نمونه: به من کمک کن تا فرایند [اسم فرایند شما] رو به یک راهنمای قدم به قدم تبدیل کنم. از من سوالات کلیدی بپرس تا تمام جزئیات رو مشخص کنم.



مرحله ۲: ۲-۳ تا CustomGPT برای نقش‌های کلیدی بساز

نمونه: یک «GPT استراتژیست محتوا» که ایده‌پردازی می‌کنه، یک «GPT کپی‌رایتر» که متن می‌نویسه و...



مرحله ۳: به GPT هات خوراک بده تا باهوش‌تر بشن

تکنیک: هرچی اطلاعات بیشتری بهشون بدی، بهتر کار می‌کنن.

مثال: ویس‌های خودت، اسکرین‌شات از بازخوردها، چارچوب‌های کاری و...

بایدها و نبایدهای یک حرفه‌ای



DOs (بایدها)

-  هوش مصنوعی رو با صدای واقعی خودت آموزش بده.
(اینطوری مثل خودت حرف می‌زنه)
-  قبل از هر درخواستی، بهش زمینه کامل و شفاف بده.
(انتظار نداشته باش ذهنت رو بخونه)
-  خروجی هوش مصنوعی رو ویرایش کن تا به کمال کمال برسه. (اون ۱۰٪ جادوی توئه)
-  دردهای واقعی مخاطب رو بهش بده، نه حدس و گمان. (داده واقعی < تئوری)



DON'Ts (نبایدها)

-  خروجی خام هوش مصنوعی رو مستقیم منتشر نکن.
(بی‌روح و کلیشه‌ایه)
-  خروجی بقیه رو کورکورانه کپی نکن.
(اصالت حرف اول رو می‌زنه)
-  از پرامپت‌های مبهم و کلی استفاده نکن.
(آشغال بدی، آشغال تحویل می‌گیری)
-  فرض نکن هوش مصنوعی همه چیز رو می‌فهمه.
(تو باید راهنماییش کنی)

انتخاب با شماست: اسب یا ماشین مسابقه؟

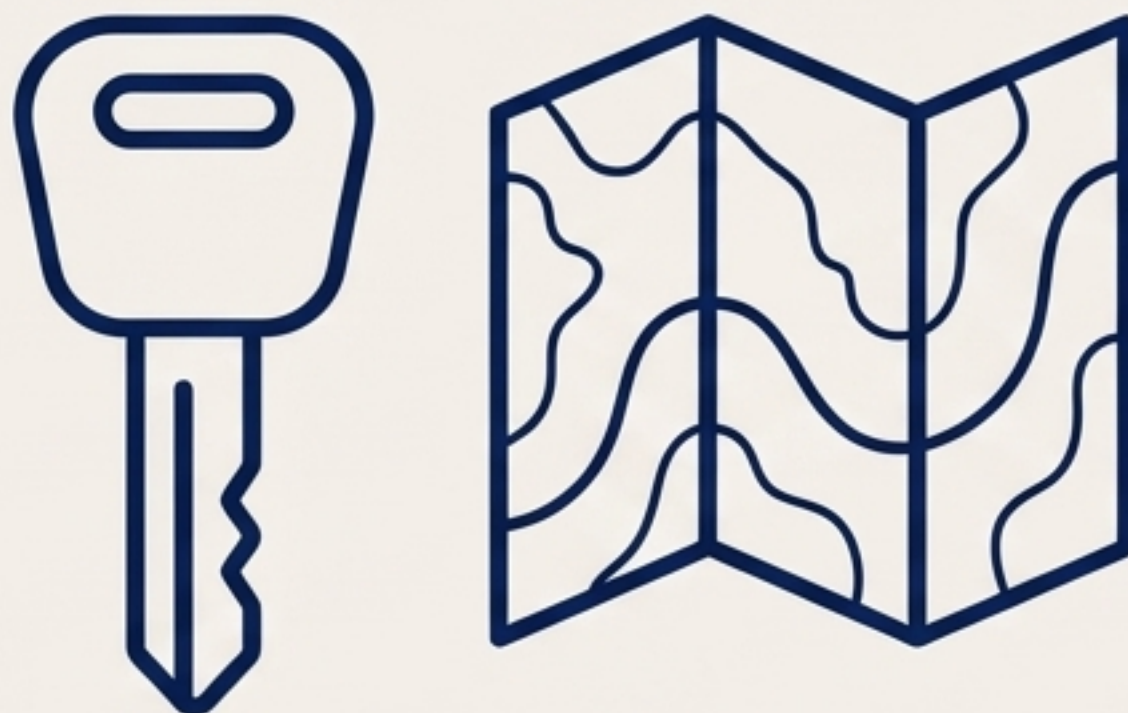
نادیده گرفتن هوش مصنوعی در این مرحله، مثل اینه که رانندگی یاد نگیری چون اسب سواری بلدی.

این بزرگترین مزیت رقابتی تو به عنوان یک خالق محتواست.
و ندونستنش، بزرگترین اشتباهت خواهد بود.



تو سوئیچ ماشین رو داری. نقشه هم دستته.

حالا وقتشه پات رو بذاری رو گاز.



برای یادگیری عمیق‌تر، در وبینار رایگان ما در روز پنجشنبه ساعت ۴ بعد از ظهر شرکت کنید: [link_link]