

5 راه برای جذب فالوور در توییتر



نویسنده: مهران منصوری فر

توییتر به عنوان یکی از پر مخاطب ترین شبکه های اجتماعی حال حاضر، جایگاهی مناسب برای ارتقاء تجارت و بازاریابی می باشد. این رسانه اجتماعی ابزارهای قدرتمندی برای به اشتراک گذاری و معرفی محصولات و سرویس های هر تجارتی دارد. در ادامه برخی از مهمترین نکات کسب موفقیت در توییتر را بررسی می کنیم.

شبکه اجتماعی توییتر طی سال های اخیر به محبوبیت چشم گیری دست پیدا کرده است. در واقع حضور و پیشرفت این رسانه باعث شد تا رقابت در این حوزه بین غول های این صنعت پر تنش و تنگاتنگ شود. فیسبوک، اینستاگرام، اسنپ چت، لینکداین، گوگل پلاس، پینترست و بسیاری دیگر از شبکه های اجتماعی رقیب پر قدرتی به نام توییتر دارند که به خاطر ویژگی های جذابش بیشتر مورد توجه افراد مشهور، تجارت ها و سلبریتی ها قرار گرفته است.

تجارت های موفق و هوشمند از فالوورهای معمولی مشتریان وفادار می سازند. بی تردید یکی از ابزارهای آنلاین و کارآمد در این زمینه، شبکه اجتماعی Twitter می باشد. یکی از مهمترین قابلیت هایی که توییتر به سبک نوین آن را معرفی و بهینه سازی کرد، امکان اطلاع رسانی سریع و کوتاه پیام های مهم می باشد. این قابلیت اصطلاحاً Microblogging نامیده می شود. از این طریق می توانید مستقیماً پیغام خود را به مشتریان برسانید. تقریباً اغلب کاربران نیز ترجیح می دهند از گشت و گذار در وب و شبکه های اجتماعی خیلی سریع به هدف خود برسند.

این یکی از ابزارهای کاربردی توییتر برای تجارت ها و مشتریان می باشد. اما قبل از اینکه به مرحله استفاده از این ابزارها برسیم، می بایست فالوورها و دنبال کنندگان خود را در توییتر افزایش دهید. چرا که از دیدگاه تجاری، اگر دنبال کننده ای نداشته باشید، استفاده از Twitter و دیگر شبکه های اجتماعی مشابه بی استفاده و بدون فایده خواهد بود.

مقاله مرتبط: [۲۰ روش برای افزایش دنبال کنندگان \(Followers\) در اینستاگرام](#)



ما در این مقاله ۵ نکته مهم و اساسی برای جذب فالوور در توییتر را لیست کرده ایم. پس اگر شما هم در این شبکه فعالیت تجاری دارید، حتماً راه های زیر را مطالعه کرده و مد نظر قرار دهید.

۱. محتوای قابل ریتوئیت شدن بنویسید

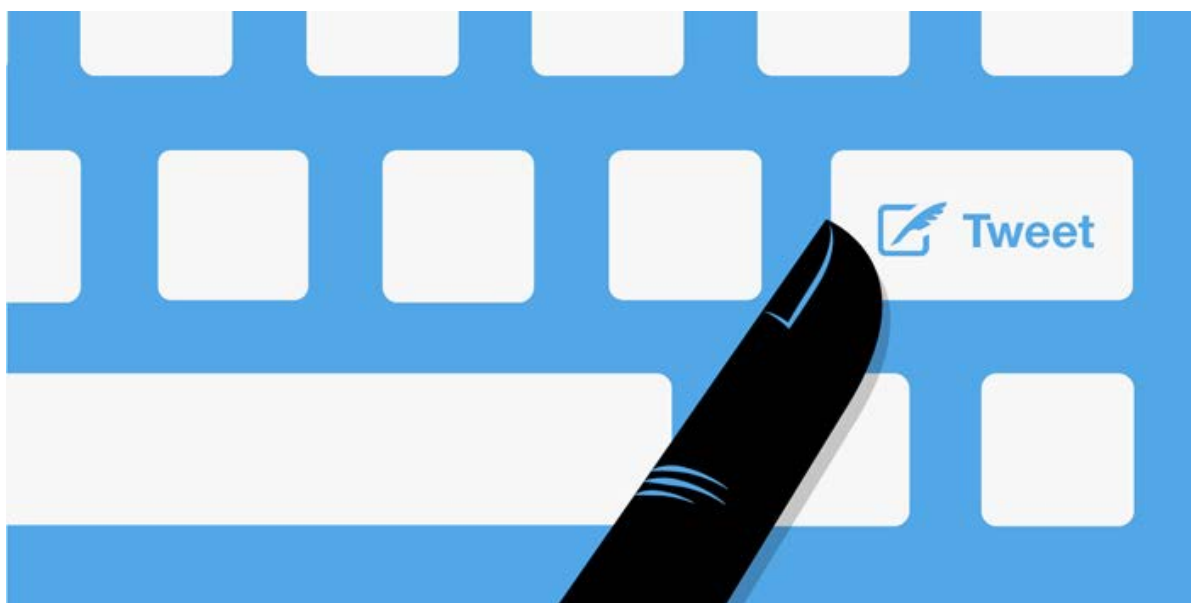
اگر خواهان جذب فالوور بیشتر در توییتر هستید، باید محتوایی بنویسید که کاربران را درگیر کرده و آن ها را سرگرم کند. هرچه محتوای شما جذاب تر و قابل توجه تر باشد، کاربران نیز تمایل بیشتری برای مطالعه آن ها خواهند داشت. با توجه به زمینه کاری تجارت شما، توئیت های شما می توانند اطلاعاتی، آموزشی، شخصی و ... باشند اما چیزی که حتماً باید در همه این مدل توئیت ها رعایت شود، جذاب بودن و به نوعی سرگرم کننده بودن آن ها می باشد.

اگر محتوای متن پست ها و توئیت های شما چنین ویژگی هایی داشته باشد، قابلیت Retweet کردن در توییتر به کمک شما می آید. کاربران مطالب

جذاب، خواندنی و با ارزش را به اشتراک می گذارند. در توییتر این اشتراک گذاری ها اغلب به صورت ریتوئیت (Retweet) صورت می گیرد. ریتوئیت کردن برای کاربران بسیار ساده است اما این فقط بودن این قابلیت نیست که مطالب شما را به اشتراک بگذارد؛ بلکه ملاک اصلی، کیفیت و ارزش اشتراک گذاری آن مطلب برای کاربران خواهد بود.

ریتوئیت شدن پست های شما در دیگر صفحات توییتر شانس زیادی برای اضافه شدن فالوورهای جدید به شما در پی خواهد داشت. بنابراین روی این موضوع مهم تمرکز کنید تا از این قسمت بیشترین سود ممکن را ببرید.

مقاله پیشنهادی: [چطور محتوایی بنویسیم که افراد واقعاً آن را بخوانند](#)



۲. یک بیوگرافی جالب و خواندنی بنویسید

اگر نام کاربری، نام قانونی و یک بیوگرافی معقول نداشته باشید، توییتر صفحه شما را در نتایج جستجوها قرار نمی دهد. اگرچه داشتن حساب کاربری توییتر اجباری نیست، اما بیوگرافی (Bio) اولین بخشی است که کاربران و فالوورهای شما به آن توجه می کنند تا درباره شما یا برندگان اطلاعات کسب کنند. بنابراین مطمئن شوید که بیوگرافی شما غنی و شامل اطلاعات جذاب کننده کافی می باشد.

همچنین تصویر پروفایلی که روی حساب کاربری توییت خود آپلود می کنید نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. تصویر پروفایل باید عکس خود شما باشد. اگر بازخورد مناسب تری می خواهید، بهتر است عکس لوگوی برند یا عکس مناظر را به عنوان عکس پروفایل انتخاب نکنید. فالوورهای شما می خواهند که با یک شخص واقعی در ارتباط باشند نه با یک ربات. عکس واقعی شما به جلب اعتماد کاربران کمک می کند.

[بیشتر بخوانید: چگونه صفحه درباره ما تاثیرگذار بسازیم؟](#)



۳. حضور خود در توییتر را از راه های دیگر به اطلاع کاربران برسانید

آدرس یا لینک صفحه توییتر خود را در مکان های مختلف منتشر کنید. این مکان ها می تواند امضای ایمیل شما، کانال ها و شبکه های اجتماعی دیگر، در بخش های مختلف بلاگ شما و همچنین در بخش ارتباط با ما در وب سایت شما باشد. با این کار صفحه رسمی خود را در طیف وسیع تری معرفی می کنید و بدیهی است که هر چه بیشتر دسترسی کاربران به توییتر شما میسر باشد، پیدا کردن شما و احتمال اضافه شدن به فالوورهای شما نیز برای آن ها راحت تر خواهد بود.

۴. اشتراک گذاری کنید اما زیاده روی نکنید

همانطور که گفته شد، مسلماً اشتراک گذاری مطالب و توئیت های شما یکی از اصلی ترین راه های جذب فالوور در توییتر می باشد. این کار را با احتیاط و با مدیریت حرفه ای انجام دهید چرا که اشتراک گذاری بیش از حد درست نتیجه عکس خواهد داشت! طبق آمار، توئیت هایی که بیشتر از ۱۰ بار در صفحات مختلف ریتوئیت شوند از حالت توئیت های جذاب و اطلاعاتی و خواندنی به حالت توئیت های تبلیغاتی و اسپم تبدیل می شوند. اگر تردید دارید بهتر است همین حالا مطمئن شوید که کاربران از هر قشری که باشند از تبلیغات اسپم تنفر دارند!

مطالب، محتوا و توئیت های خود را قربانی اسپمینگ نکنید. با این کار نه تنها همان توئیت شما اسپم تلقی می شود، بلکه ممکن است دیگر توئیت های شما نیز توسط کاربران به همین مورد ربط داده شوند. بهترین راه کار این است که از به اشتراک گذاری تمام توئیت ها و مطالب خود خودداری کرده و فقط توئیت هایی که ارزش اشتراک گذاری دارند را گلچین کنید. توئیت های منتخب را نیز بیش از حد مجاز منتشر نکنید.

شما قادر هستید تا با کمک پلتفرم های مدیریتی شبکه های اجتماعی همچون Buffer پست ها و مطالب خود را به صورت حرفه ای تری منتشر کرده و گسترش دهید. با این پلتفرم ها همچنین می توانید در توییتر پست ها را زمان بندی کنید تا در زمان های معین شده به صورت خودکار منتشر

شوند. استفاده از این سیستم نه تنها وقت کمتری از شما می گیرد، بلکه مدیریت شبکه های اجتماعی شما را سازمان دهی تر کرده و بهره وری آن ها را سیستماتیک خواهد کرد.

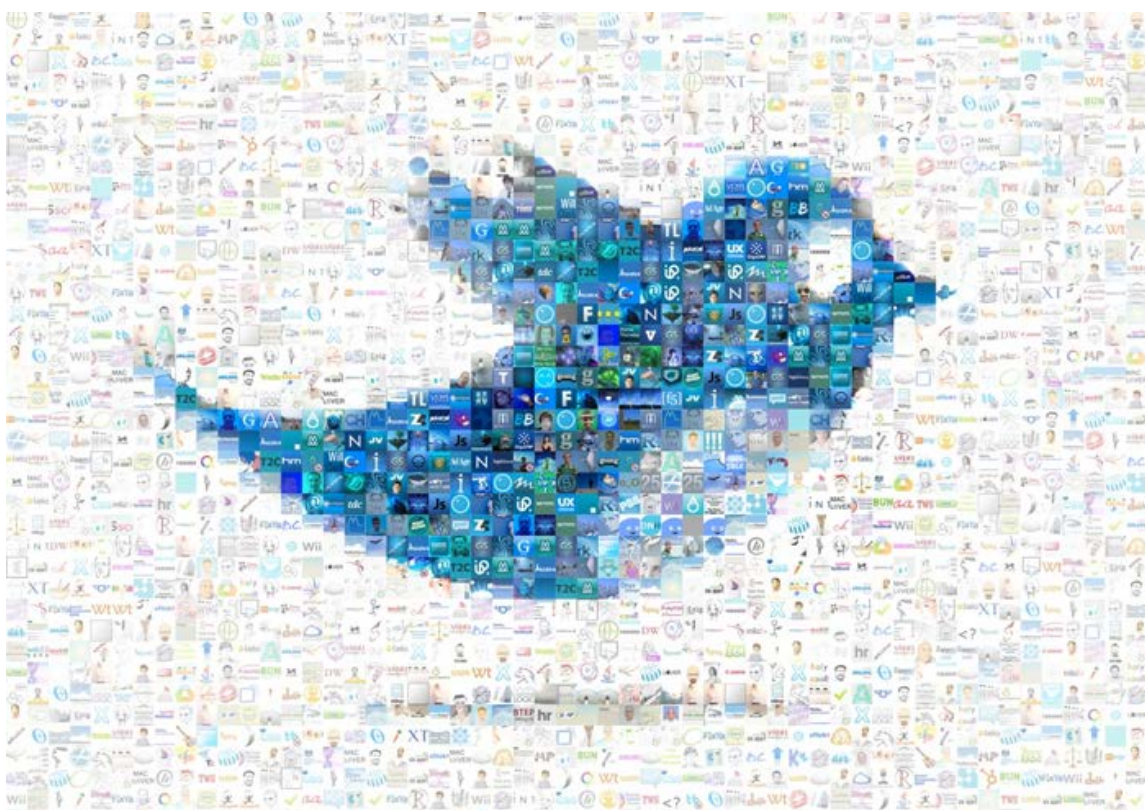


۵. شبکه سازی کنید

توییتر ابزاری عالی برای ایجاد شبکه با دیگر اعضای فعال در زمینه کاری شما می باشد. از این طریق رهبران و افراد موفق در زمینه کاری خود را دنبال کرده و از راه و روش های آن ها بهره مند شوید. همچنین اگر آن ها نیز شما را فالو کنند، شما نیز به عضوی از این گروه بزرگ ملحق می شوید. اگر خوش شانس باشید و آدم های سرشناس و موفق که شما را فالو کرده اند مطالب شما را ریتوئیت کنند، یا نام شما را در صفحات دیگر قرار دهند (Mention) و یا حتی در زیر توئیت های شما نظر ارسال کنند، شما به عنوان یک منبع مفید و با ارزش شناسایی می شوید و همین امر به شما در جذب فالوور در توییت، بیشتر کمک می کند.

در مقابل نیز شما هم می توانید توئیت های همکاران و افراد فعال در حوزه کاری خود را ریتوئیت کنید. با این حرکت همکاری های دو و چند جانبه می کنید و به راحتی یک تبادل مستحکم از اطلاعات و فالوورها خواهید داشت. این تعامل همچنین به افزایش محبوبیت شما هم کمک قابل توجهی می کند.

بیشتر بدانید: ۱۵ نکته برای افزایش محبوبیت در شبکه های اجتماعی



شبکه اجتماعی Twitter یکی از موفق ترین شبکه های اجتماعی حال حاضر می باشد که با سرعت زیادی در حال پیشرفت و گسترش است. خیلی از کارشناسان این زمینه اعتقاد دارند که با توجه به پیشرفت پر سرعت تویتر ، امکان اینکه این رسانه اجتماعی بتواند بر Facebook غلبه کند دور از انتظار نیست. با این تفاسیر، فعالیت در Twitter برای هر تجارت آنلاین و موفق ضروری می باشد.