

روتویتر مانند یک شمشیر دو لبه است. برای کسب درآمد از تویتر نیاز است یک سری نکات را بدانید و همچنین بر طبق برنامه عمل کنید تا به درآمد موردنظرتان برسید. تویتر نیز مانند تمامی اپلیکیشن های دیگر است که می توانید از آن برای بحث با غریبه های تصادفی استفاده کنید یا می توانید از آن برای ثروتمندتر شدن بهره ببرید. بنابراین اگر می خواهید یاد بگیرید که چگونه در تویتر کسب درآمد کنید، در ادامه همراه ما باشید.

بررسی راه های کسب درآمد از تویتر

تا زمانی که به حساب خود متعهد باشید، می توانید در تویتر درآمد جدی کسب کنید. در ادامه راه های کسب درآمد از تویتر را بررسی خواهیم کرد:

✓ یک Ghostwriter شوید.

✓ یک بازاریابی وابسته شوید.

✓ کسب و کار خود را تبلیغ کنید.

✓ توییت های حمایت شده را ارسال کنید.

✓ یک انجمن راه اندازی کنید.

✓ محصولات/خدمات خود را بفروشید.

1. یک Ghostwriter شوید

Ghostwriter کسی است که مطالبی را در قالب توییت و تاپیک برای شخص یا شرکت دیگری می نویسد و در ازای آن درآمد کسب کنید.

این یک ایده اثبات شده است که می تواند به سرعت به یک تجارت 6 رقمی تبدیل شود.

آیا می خواهید به عنوان یک Ghostwriter توییتر درآمد کسب کنید؟

در اینجا فرمول اثبات شده برای به دست آوردن اولین مشتری ghostwriting شما آمده است:

📌 یک حساب ایجاد کنید.

📌 به نوشتن، یادگیری و ساختن برند توییتر خود ادامه دهید.

📌 با افرادی که به دنبال فروش محصولات یا خدمات هستند تماس بگیرید.

📌 یک تماس یا مصاحبه با مشتری بالقوه خود رزرو کنید.

نکته حرفه ای:

دسترسی به صاحبان آژانس ها و سایر مشاغل تک نفره که خدمات بالایی (1000 دلار به بالا) می فروشند و به مشتریان بیشتری نیاز دارند، سودآورتر است.

📌 از مشتری باید سوالات زیر نیز بپرسید:

📌 چه چیزی را آموزش می دهید؟

📌 اهداف شما چه هستند؟

📌 چه کسی در شبکه شما حضور دارد؟

📌 چه انتظاراتی دارید؟

📌 یک واقعیت جالب در مورد شما چیست؟

📌 مخاطب هدف شما چیست؟

📌 کدام حساب های توییتر را دنبال می کنید؟

📌 چند سوال متداول که از شما پرسیده می شود چیست؟

هنگامی که به این سؤالات پاسخ دادید، می توانید شروع به ساخت توییت های خود (و احتمالاً حتی موضوعات توییت) کنید.

توجه داشته باشید:

برای کسب درآمد به عنوان یک نویسنده Ghostwriter ، ابتدا باید نشان دهید که خود یک نویسنده موفق توییت هستید.

و به همین دلیل است که توصیه می کنم ابتدا سفر Ghostwriter خود را با یادگیری استراتژی های ارائه شده آغاز کنید.



2. بازاریابی وابسته و کسب درآمد از توییت

بازاریابی وابسته یکی از بهترین راه ها برای کسب درآمد در توییت است.

شرکت های وابسته با ترغیب افراد به کلیک بر روی پیوند وابسته خود، فروش خود را انجام می دهند.

هر زمان که شخصی روی پیوند وابسته شما کلیک کند (و خریدی انجام دهد)، کمیسیون دریافت خواهید کرد.

نکته حرفه ای:

هدف شما در بازاریابی وابسته به حداکثر رساندن تعداد کلیک هایی است که بر روی لینک های خود دریافت می کنید.

بازاریابی وابسته در درازمدت شتاب ایجاد می کند و می توانید با آن پول خوبی به دست آورید (ما بیش از 5000 دلار در ماه صحبت می کنیم).

نکته حرفه ای:

هنگامی که شروع به تبلیغ محصولات یا خدمات وابسته خود می کنید، ایده خوبی است که فواید یا نتیجه ای را که مخاطبان شما می توانند از خرید انتظار داشته باشند، ذکر کنید.

برای درک مستقیم ترین و مهم ترین مزیت محصول یا خدمت، داشتن تجربه با محصول بسیار مهم است.

4. کسب و کار خود را تبلیغ کنید

به لطف پلتفرم های رسانه های اجتماعی مانند توییتر، می توانید کسب و کار خود را به صورت آنلاین تبلیغ کنید و به میلیون ها نفر دسترسی داشته باشید.

برای کسب درآمد از این روش باید موارد زیر را در نظر داشته باشید:

📌 چارچوب های اثبات شده را پیاده سازی کنید.

📌 محتوای جذاب و ارزشمند ایجاد کنید.

📌 در اجتماعات توییتر مشارکت کنید.

📌 در برنامه های Twitter Spaces شرکت کنید.

📌 در توییت های خود با مخاطبان ارتباط بگیرید.

📌 با استفاده از پیام های مستقیم با مخاطبان خود درگیر شوید.

5. توییت های حمایت شده را ارسال کنید

یکی از رایج ترین راه های کسب درآمد در توییتر، ارسال توییت های حمایت شده از حساب توییتر شما است.

نکته حرفه ای:

در حالی که ممکن است با کمتر از 1000 فالوور درآمد کسب کنید، ممکن است ایده بهتری باشد که قبل از شروع به تبلیغ توییت های حمایت شده صبر کنید تا 5000 تا 10000+ دنبال کننده داشته باشید.



6. با Super Follows درآمد ماهانه کسب کنید

Twitter Super Follows برای اولین بار در سپتامبر 2021 برای کاربران منتخب توییتر عرضه شد، بنابراین این ویژگی هنوز نسبتاً جدید است.

ویژگی Super Follows برای افرادی که بیش از 10000 دنبال کننده توییتر دارند فعال است.

سازندگان محتوای توییتر می توانند برای دسترسی به محتوای انحصاری که فقط برای آنها طراحی شده است، هزینه اشتراک ماهیانه تا 9.99 دلار از سوپر فالوورهای خود دریافت کنند.

8. یک انجمن راه اندازی کنید

شما می توانید یک جامعه پیرامون هر چیزی بسازید و از توییتر برای جذب اعضای جدید استفاده کنید.

9. محصولات و خدمات خود را بفروشید

توییتر یک پلت فرم عالی برای فروش محصولات و یا خدمات شماست.

فروش محصولات یا خدمات شما بسیار ساده تر و ارزان تر از آن چیزی است که فکر می کنید.

به لطف توییتر، در واقع رایگان است.

در اینجا نحوه شروع فروش آمده است:

تعیین کنید که می خواهید محصول یا خدمت خود را در کدام پلتفرم بفروشید (مثلاً شامل Gumroad ، Amazon ، Etsy و غیره)

تعیین کنید که چقدر می خواهید شارژ کنید.

پیوندی به محصولات و خدمات خود در صفحه فرود پروفایل توییتر خود اضافه کنید.

محصولات و خدمات خود را با افزودن یک "پلاگ" به توییت ها و موضوعات با عملکرد بالا تبلیغ کنید.

با ارسال پیام های مستقیم هدفمند، سفارشی و با کیفیت با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید.

تبلیغ محصولات و خدمات خود را در ایمیل های خود در نظر بگیرید.

کسب درآمد از توییتر در ایران

برای کسب درآمد از توییتر باید به محل زندگی خودتان نیز توجه داشته باشید و با توجه به شرایطی که وجود دارد، روش مناسب را انتخاب کنید. در ادامه ما قصد داریم بهترین روش های کسب درآمد از توییتر در ایران را بررسی کنیم.

توییت های حمایت شده

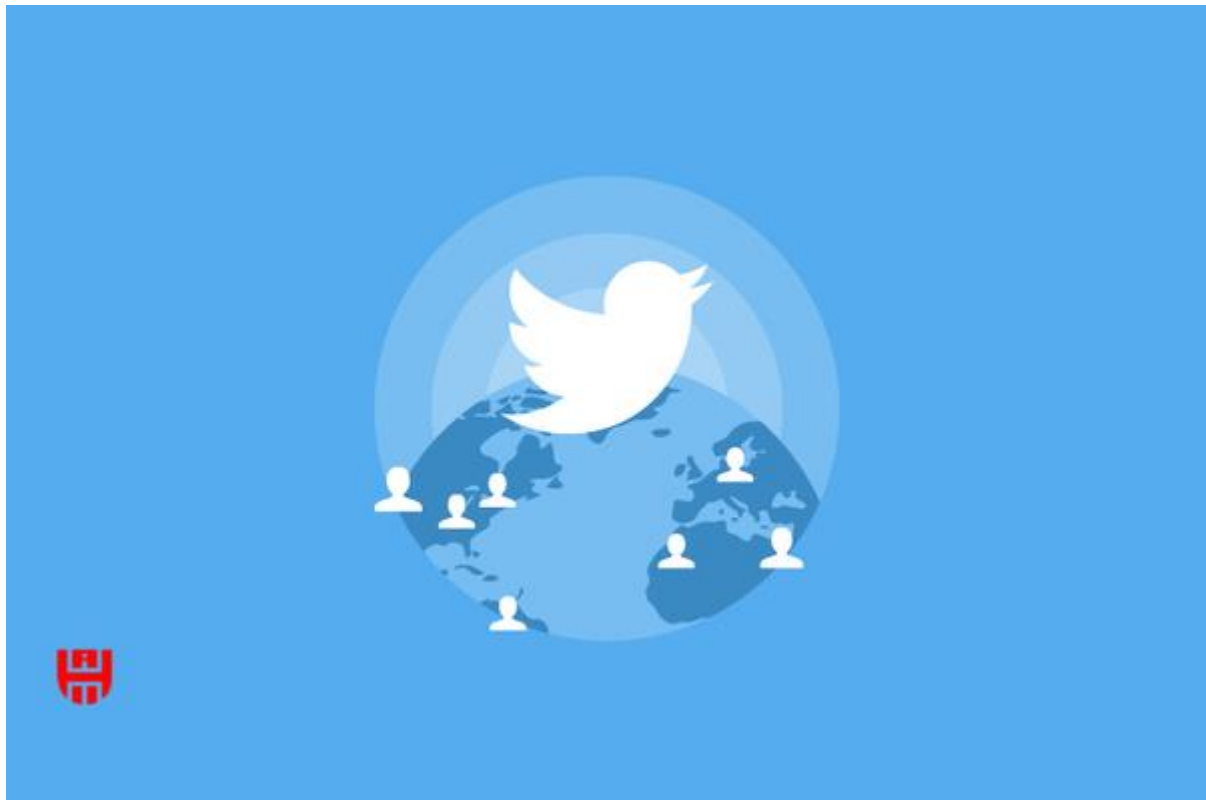
اگر اجرای تبلیغات هدف شما نیست، همیشه می توانید شروع به فروش توییت های حمایت شده کنید. با برندهایی که دوست دارید و از آنها استفاده می کنید تماس بگیرید و به آنها بگویید که با پرداخت هزینه توییت به مخاطبان، چه مزایایی را دریافت خواهند کرد. با توییتهای حمایت شده، برای هر توییت مبلغی دریافت می کنید. با تعداد مخاطبان کافی، توییت های حمایت شده واقعاً می توانند کارساز باشند.

بازاریابی وابسته

همچنین می توانید با ثبت نام در برنامه های وابسته برندهای مختلف درآمد کسب کنید. در مورد محصولات و خدمات با استفاده از پیوند وابسته شخصی خود توییت کنید و به همه بگویید که چرا باید آن را بخرند. هنگامی که فالوورهای شما روی پیوند خرید کلیک می کنند، کمسیون کمی برای هدایت آنها به آن محصول یا خدمات دریافت خواهید کرد.

فروش محصولات خودتان

در حالی که همه این گزینه ها برای کسب درآمد از توییتر عالی هستند، هیچ چیز با فروش محصولات خودتان قابل مقایسه نیست. در واقع، این بهترین راه برای کسب درآمد از توییتر است زیرا می توانید کل سود را حفظ کنید و کنترل کامل را در دست بگیرید! فالوورهای شما در حال حاضر شما را دنبال می کنند زیرا آنها دوست دارند و کاری که شما انجام می دهید، پس چرا از این کار درآمد کسب نکنید؟



چگونه از توییتر پول دربیاوریم؟ (بررسی مراحل کسب درآمد)

تا به این مرحله با روش های کسب درآمد از توییتر آشنا شدیم، حال در این قسمت قصد داریم به بررسی این موضوع بپردازیم که برای کسب درآمد از توییتر باید چه مراحل طی شود. در ادامه همراه ما باشید تا این مراحل را بررسی کنیم.

مرحله 1: در مورد پروفایل خود تصمیم بگیرید.

پروفایل شما بسیار مهم است. بدون یک پروفایل خول نمی توانید موفق باشید. هر کس علایق و عقاید متفاوتی دارد، بنابراین یک پیام برای همه مناسب نیست. بهترین راه برای اینکه پیام خود را موثر بدانید این است که یک جایگاه خاص داشته باشید زیرا یک جایگاه به شما اجازه می دهد به جای تلاش برای دسترسی به همه، گروه خاصی از افراد را هدف قرار دهید.

پروفايل شما مي تواند در مورد هر آنچه كه مي خواهيد باشد! مطمئن شويد اين چيزي است كه به آن علاقه داريد، مانند بازی های ویدیویی RPG ، تولید موسیقی یا عكاسی در سفر.

مرحله 2: محصول مناسبی را برای جایگاه خود ایجاد کنید.

بعد ایجاد محصولی است كه می فروشید. نوع محصولی كه تولید می كنید به پروفايل شما بستگی دارد.

باید محصولی را بفروشید كه مخاطب هدف شما می خواهد و یا به آن نیاز دارد.

اگر نمی دانید چه نوع محصولی به فروش می رسد، گاهی اوقات بهترین كار این است كه فقط بپرسید.

از اینکه دنبال کنندگان خود را توییت کنید و از آنها در مورد محصولات بالقوه بپرسید نترسید. (در ادامه در مقاله در مورد این موضوع بیشتر صحبت خواهیم کرد).

مرحله 3: یک فروشگاه آنلاین برای فروش محصولات خود انتخاب کنید.

فروشگاه اینترنتی مناسب به اندازه ایجاد یک محصول عالی مهم است. شما می خواهید پلتفرمی را انتخاب کنید كه نیازهای شما را به عنوان فروشنده برآورده كند.

چیزهای زیادی وجود دارد، بنابراین مطمئن شوید كه تمام مزایای هر کدام را بخوانید. به عنوان مثال، پلتفرمی مانند Selffy عالی است اگر قبلاً یک فروشگاه آنلاین راه اندازی نکرده باشید.

راه اندازی فروشگاه Selffy فقط چند دقیقه طول می کشد، پرداخت های فوری ارائه می دهد و با PayPal كار می كند.

مرحله 4: محصولات خود را در توییتر تبلیغ کنید.

حالا اینجا جایی است که تویتر وارد می شود.

راه اندازی فروشگاه و لیست محصولات شما، پیش نیازهای فروش در تویتر است! برای ادامه کار باید راه های مختلفی را که برای فروش محصول وجود دارد، امتحان کنید که آسان ترن روش، پست کردن در مورد محصولات است.

زمانی که محصول جدیدی را برای فروش دارید، کافی است آن را پست کنید و به دنبال کنندگان خود یادآوری کنید که چه چیزی می فروشید، یا حتی به تایپیک هایی پاسخ دهید که محصول شما می تواند موضوعی مرتبط باشد. همیشه به یاد داشته باشید که لینک را در توییت های خود قرار دهید و قرار دادن لینک فروشگاه خود در بيو همیشه ایده خوبی است.

یکی دیگر از راه های استفاده از تویتر برای تبلیغ محصولات خود استفاده از فروش و تخفیف است. تبلیغ یک کد کوپن یا یک تخفیف خاص که به آن پیوند می دهید می تواند میزان ترافیک و فروش محصول شما را به میزان قابل توجهی افزایش دهد.

چگونه می توان محصول مناسبی پیدا کرد؟

این می تواند یک پیش تنظیم عکاسی، یک الگوی طراحی یا حتی یک الگوی کاردستی باشد. هر کدام از اینها محصول قابل فروش هستند! برای کسب درآمد از این موارد، تنها کاری که باید انجام دهید این است که فروشگاه خود را راه اندازی کرده و محصولات خود را آپلود کنید. شما می توانید در عرض یک ساعت شروع به کسب درآمد کنید!

یا، اگر چیزی شبیه به این نمونه ها ایجاد نکرده اید، محتوا را به یک محصول قابل فروش تغییر دهید. مجموعه ای از پست های وبلاگ را بگیرید و آنها را در یک کتاب الکترونیکی مفید جمع آوری کنید. یک آموزش ویدیویی بگیرید و آن را به یک راهنمای pdf بصری تقسیم کنید.

برای دریافت پول در تویتر به چند فالور نیاز دارید؟

بهترین بخش در مورد کسب درآمد در تویتر این است که می توانید حداقل 1000 دنبال کننده برای دریافت پول داشته باشید. در حالی که داشتن فالورهای زیاد هدف

بسیاری از اینفلوئنسرهای در حال رشد است، کلید کسب درآمد خوب در توییتر میزان فالوورهای شما نیست، بلکه میزان مشارکت آنهاست.

چگونه شانس خود را برای کسب درآمد در توییتر افزایش دهیم؟

اگر قصد دارید درآمد خود را در توییتر افزایش دهید، نیاز است یک سری کارها را انجام دهید که در ادامه این موارد را بررسی خواهیم کرد:

📌 تولید محتوا را همیشگی انجام دهید.

📌 فالوورهای با کیفیت را جذب کنید.

📌 اعتماد فالوورهای خود را جذب کنید.

با این اوصاف، در اینجا 4 نکته وجود دارد که به افزایش شانس شما برای کسب درآمد در توییتر کمک می کند:

1. یک پروفایل توییتر حرفه ای ایجاد کنید

برا کسب درآمد از توییتر باید مطمئن شوید که نمایه توییتر شما حرفه‌ای به نظر می‌رسد.

درست مثل اینکه خود را در دنیای واقعی به افراد واقعی معرفی می‌کنید، باید حرفه ای به نظر برسید.

هنگام ایجاد نمایه خود باید به چندین نکته توجه کرد:

📌 یک عکس پروفایل با کیفیت بالا انتخاب کنید.

📌 آدرس وب سایت خود را وارد کنید (اگر دارید).

📌 BIO خود را با دقت بیان کنید (حداکثر 160 کاراکتر).

📌 یک دسته و نام توییتر برای به خاطر سپردن آسان ایجاد کنید.

📌 یک عکس پس زمینه پروفایل تمیز و حرفه ای طراحی کنید.

هر چه نمایه شما از نظر زیبایی شناختی بیشتر باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که مردم در مورد آنچه که شما تبلیغ می کنید مطالعه کنند.

بخش بعدی دسته توییتر شما (با استفاده از ذکر @) و نام توییتر شما است.

اگر می‌خواهید در نمایه‌تان فروش داشته باشید، از انتخاب کردن نام های تصادفی مانند @qwerty123 خودداری کنید.

نام خود را جذاب کنید و در صورت تمایل یک ایموجی بعد از نام توییتر خود اضافه کنید.

برای نوشتن بایو نیز نکات زیر را در نظر داشته باشید و طبق موارد زیر بنویسید:

📌 نام.

📌 کاری که من انجام می دهید.

📌 اعتبارتان.

📌 اینکه چگونه می توانند از خدمات بهره مند باشید.

📌 در آخرین قسمت وبسایت خود را بنویسید.

2. محتوای ثابتی ایجاد کنید که ارزش اضافه کند.

قدم بعدی احتمالاً سخت ترین است: ایجاد محتوای ثابت.

می‌توانید محتوای شگفت‌انگیز ایجاد کنید، حتی توییت‌تان را ویروسی کنید، اما اگر به‌طور مداوم محتوا اضافه نمی‌کنید، احتمالاً در توییت‌ر جذابیت خود را از دست خواهید داد.

نکته حرفه ای:

اگر می‌خواهید در توییت‌ر موفق باشید، باید هر روز محتوا ایجاد کنید.

در واقع توییت‌ر باید به یک شغل تمام وقت تبدیل شود.

اگر می‌خواهید مخاطب ایجاد کنید، باید ارزش اضافه کنید.

برای افزودن ارزش به مخاطبان خود، باید محتوا تولید کنید.

با داشتن فالوورهای با کیفیت در مخاطبان هدف خود، می‌توانید محصولات بیشتری را به 1000 نفر از آنها بفروشید تا 10000 دنبال‌کننده تصادفی که به جایگاه شما علاقه ای ندارند.

کاربری که به‌طور مداوم صدها لایک، کامنت و ریتوییت دریافت می‌کند، نسبت به شخصی که فالوورهای بیشتری دارد، اما فقط چند ده نفر دریافت می‌کند، احتمال فروش بیشتری دارد. لایک‌ها، نظرات و ریتوییت‌های مداوم نشانه‌های فالوورهای متعهد و باکیفیتی است که کاری را که انجام می‌دهید دوست دارند و قدردانی می‌کنند.

برای افزایش تعامل در فالوورهای خود، شروع به درخواست آن کنید! لایک بیشتری می‌خواهید؟ به کاربران بگویید که اگر محصول شما را دوست دارند، توییتی را لایک کنند. بازتوییت‌های بیشتری می‌خواهید؟ به فالوورهای خود بگویید اگر می‌توانند توییت شما را بازتوییت کنند. پیام‌های بیشتری می‌خواهید؟ سوالاتی را برای فالوورها بپرسید تا پاسخ دهند.

3. ارتباط رایگان را شروع کنید

فالوورها وقتی می دانند که شما به دنبال آن هستید و چیز خاصی برای تعامل دارید، بیشتر با شما ارتباط برقرار می کنند. همچنین ایده خوبی است که با فالوورهای خود تماس گرفته و خودتان با آن ها ارتباط بگیرید. با لایک کردن و بازتوییت کردن محتوای آنها، نشان دهید که از حمایت آنها قدردانی می کنید.

4. با توییتر متوقف نشوید

توییتر تنها پلتفرمی نیست که می توانید از آن برای کسب درآمد استفاده کنید! مخاطبان هدف شما منحصراً در توییتر نیستند، بنابراین به همه مواردی فکر کنید که ممکن است با فروش نکردن محصولات خود در پلتفرم های دیگر مانند اینستاگرام، فیس بوک و حتی یوتیوب از دست داده باشید.

شما می توانید با فروش محصولات خود در سایر سایت های رسانه های اجتماعی، فروش بالقوه خود را به شدت افزایش دهید. فروش محصولات خود در اینستاگرام و کسب درآمد از یوتیوب هر دو استراتژی عالی برای استفاده در کنار کسب درآمد در توییتر برای افزایش درآمد هستند. قبل از اینکه متوجه شوید، از هر جهت فروش خواهید داشت!

برای دانلود PDF مطلب کلیک کنید.

خلاصه مطلب

ما در این مطلب سعی کردیم به این سوال پاسخ دهیم که چگونه از توییتر پول در بیاوریم. به صورت کلی کسب درآمد از توییتر روش های مختلفی دارد که ما سعی کردیم در این مطلب به ساده ترین و رایج ترین روش ها اشاره کنیم. در صورتی از این

روش ها استفاده می کنید، ضروری است که به صورت دائم و ادامه دار به تولید محتوا
بپردازید و همانطور که در متن اشاره کرده بودیم برای رسیدن به نتیجه مورد باید
محصول و خدمت مناسب را انتخاب نمایید.