

اگرچه فیسبوک امروز توسط کاربران ایرانی استقبال چندانی ندارد و تقریباً از لیست شبکه های اجتماعی محبوب ایرانی ها حذف شده است؛ اما کاربران خارجی نه تنها در آن وقت می گذرانند؛ حتی درآمد بسیاری نیز دارند. به طور متوسط هر کاربر خارجی فیس بوک بیش از نیم ساعت در روز را در سایت صرف می کند و مطمئناً اگر هدفمند این کار را انجام دهد می تواند از آن پول نیز در آورد. فیسبوک با بیش از 2.8 میلیارد عضو، یک پلتفرم تبلیغاتی قوی و یک بازار محبوب هم‌تا به هم‌تا می باشد و راه های زیادی برای کسب درآمد در فیس بوک وجود دارد که در ادامه این راه ها را بررسی خواهیم کرد. فراموش نکنید فیسبوک برای کسب و کارها می تواند بسیار مفید باشد و تفاوتی ندارد شما در چه حوزه ای فعالیت می کنید، اگر اصول **کسب درآمد از فیسبوک** را بدانید، می توانید به راحتی فروش خود را از این شبکه اجتماعی افزایش دهید.

نحوه کسب درآمد از فیسبوک

اگرچه فیس بوک ممکن است برتری را که قبلاً به عنوان یک غول رسانه های اجتماعی داشت، نداشته باشد، اما هنوز تعداد کاربران فعال ماهانه فوق العاده بالایی دارد: بیش از 2.9 میلیارد در مقایسه با اینستاگرام که 1.3 میلیارد کاربر دارد، TikTok یک میلیارد و تویتر 396 میلیون.

در گذشته، کاربران فیس بوک برای کسب درآمد همه چیز را از بازاریابی وابسته گرفته تا اجرای تبلیغات از طریق مسنجر و فروش اقلام در بازار فیس بوک امتحان کرده اند. اما کسب درآمد در فیس بوک بدون چالش نیست.

خبر خوب این است که فیس بوک در حال ارائه راه های جدید و هیجان انگیز برای کسب درآمد است که عمده‌تاً برای کارآفرینان و سازندگان دارای فالوور در فیس بوک است. چه به دنبال کسب درآمد اضافی باشید و چه به دنبال یافتن مشتریان بیشتری برای کسب و کار فعلی خود هستید، در اینجا راه های برای کسب درآمد از مخاطبان فیس بوک در سال 2022، به علاوه الزاماتی که برای انجام آن باید رعایت کنید، آورده شده است.

قبل از شروع: واجد شرایط بودن درآمدزایی فیس بوک خود را بررسی کنید.

راه های انگشت شماری برای کسب درآمد از محتوای فیس بوک وجود دارد، اما ابتدا باید واجد شرایط این کار باشید. این بدان معناست که صفحه فیس بوک شما و محتوایی که در آن پست می کنید باید از شرایط واجد شرایط بودن پلتفرم پیروی کند که در سه دسته گروه بندی می شوند:

✳️ استانداردهای انجمن فیس بوک: اینها قوانین اساسی پلتفرم هستند، مانند عدم وجود محتوای نامناسب یا ناامن.

✳️ سیاست های کسب درآمد از شریک: این قوانین برای صفحه فیس بوک شما به عنوان یک کل و همچنین محتوایی که ایجاد می کنید، نحوه اشتراک گذاری محتوای خود و نحوه دریافت و پرداخت های آنلاین است.

✳️ خط‌مشی‌های کسب درآمد از محتوا: این مورد به قوانین عدم انتشار محتوای توهین آمیز یا خشونت آمیز اشاره دارد.

برای بررسی واجد شرایط بودن خود، به بخش فیس بوک استودیوی سازندگان خود بروید و روی برگه کسب درآمد کلیک کنید.



راه های کسب درآمد از فیسبوک

راه های کسب درآمد از فیسبوک می توانند بسیار متنوع و متعدد باشند. در ادامه برخی از بهترین این راه ها را بررسی خواهیم کرد.

✓ تخصص خود را ارائه کنید

یکی از راه های عالی برای کسب درآمد در فیس بوک این است که به سادگی مفید باشیم.

در انجمن FinCon ، استیو استوارت در این کار استاد است. هر زمان که سؤالی در مورد پادکست یا ویرایش پادکست (حوزه تخصص او) وجود دارد، او توصیه های مفیدی را منتشر می کند. سایر اعضای گروه به شهرت استیو توجه کرده اند و عجله دارند تا او را در تاپیک های مرتبط تگ کنند.

با گذشت زمان در حال حاضر او به متخصص در این حوزه تبدیل شده است.

حالا شاید بپرسید این شخص از چه راهی درآمد دارد؟

این فرد پس از مدتی که پادکست های حرفه ای تولید می کرد، در حال حاضر برای دیگران به تولید پادکست های حرفه ای مشغول است.

امروز نیز کسب و کار او به حدی رشد کرده که کار اصلی خودش را رها کرده و در این حرفه مشغول فعالیت می باشد.

✓ خدمات خود را در گروه های محلی تبلیغ کنید

زمانی که اریکا کروپین کسب و کار حذف زباله های حیوانات خانگی خود را راه اندازی می کرد، در ده ها گروه محلی خرید/فروش/تجارت که قبلاً عضوی از آنها بود کسب و کار خود را معرفی کرده و خدمات خود را تبلیغ کرد و یک ایده تقریبی از قیمت ارائه کرد.

او که فکر می کرد شاید یک یا دو بازدید داشته باشد، اما در واقع با همین کار توانست چند صد پیامک دریافت کند و در نتیجه خدماتش را گسترش دهد.

✓ در فیسبوک گروه بسازید

همانطور که می دانید فیسبوک مانند تمامی شبکه های اجتماعی دیگر، دارای یک نوار جستجو است که افراد در آن می توانند به جستجوی کالاها، اشخاص و خدمات مورد نظر خود بپردازند. پس برای اینکه بهتر در فیسبوک دیده شوید، یک گروه بسازید و خدمات و محصولات را که دارید تبلیغ کنید. با این روش شانس دیده شدن در جستجوها بیشتر خواهد شد.

✓ محتوای Crowdsourc برای وبلاگ

یکی از راه‌های دیگری که می‌توانید از فیس‌بوک برای کسب درآمد استفاده کنید، کمک به جمع‌سپاری محتوای وبلاگ است. دریافت ایده‌های مختلف برای پست‌های خود می‌تواند مفید باشد و فیس‌بوک برای آن عالی است. در واقع کافی است شما در انجمن‌های مختلف فیس‌بوک از اعضا بخواهید در مورد موضوعی به شما مشورت دهند و ایده‌های خود مطرح کنند، به این ترتیب می‌توانید با کم‌ترین انرژی و زمان محتوایی عالی را جمع‌آوری کنید و از آن برای بهبود کسب و کارتان استفاده نمایید.



✓ معرفی کسب و کارهای محلی به دیگران

در **فیس‌بوک** برای مشاهده اشخاص و یا کسب و کارها امکان محلی‌سازی وجود دارد. شما نیز می‌توانید با شناسایی کسب و کارهای مختلفی که در هر محله در حال فعالیت هستند و همچنین پیج فیس‌بوکی دارند و معرفی آن‌ها به دیگر کسب و کارها، درآمد بدست آورید.

✓ چیزهایی را در بازار فیسبوک بخرید تا در جای دیگر دوباره بفروشید

خرید کم و فروش بالا سریع ترین راه برای چند برابر کردن پول است و شما می توانید این کار را در فیسبوک به راحتی انجام دهید.

✓ چت ربات های مسنجر فیس بوک را بسازید

در حالی که قوانین و مقررات پیرامون فیس بوک مسنجر به عنوان یک کانال بازاریابی دائماً در حال تغییر است، تقاضا برای چت بات ها همچنان در حال افزایش است.

این را جایگزینی برای لیست ایمیل خود در نظر بگیرید و اگر بتوانید هنر ساخت اینها را از طریق خدماتی مانند ManyChat یا Chatfuel بیاموزید، می توانید این را به عنوان یک سرویس به سایر مشاغل ارائه دهید.

اینها اغلب یک سری درس ارائه می دهند، یا از هوش مصنوعی یا ورودی های مشتری برای ارائه یک نتیجه یا توصیه استفاده می کنند. برای مثال، شما می توانید یک فریلنسر را استخدام کنید تا یک ربات نظرسنجی بسازد که بر اساس نحوه پاسخ مشتریان به چند سوال، توصیه هایی را ارائه می دهد.

✓ از رویدادهای میزبانی فیسبوک کسب درآمد کنید

آیا می توانید با میزبانی یک رویداد در فیس بوک درآمد کسب کنید؟

این می تواند یک رویداد حضوری مانند یک کارگاه یا ملاقات کوچک باشد، یا می تواند یک آموزش آنلاین ارزشمند باشد که از طریق فیس بوک به صورت زنده ارائه می شود.

در هر صورت، می توانید رویداد را از طریق جعبه ابزار رویدادهای فیسبوک بازاریابی کنید. آنها حتی به شما این امکان را می دهند که پرداخت ها را جمع آوری کنید.

✓ مدیر رسانه های اجتماعی شوید

طبق گفته Sendible ، متوسط حقوق مدیر رسانه های اجتماعی 45000 دلار در سال است. با این حال، بسیاری از شرکت ها نیازی به استخدام تمام وقت ندارند یا نمی خواهند.

آیا می توانید خدمات خود را به صورت فریلنسری ارائه دهید؟

برای شروع، به برخی از شرکت هایی که قبلاً مشتری آنها هستید نگاهی بیندازید. حضور آنها در فیسبوک چگونه است؟ چگونه آن را بهبود می دهید؟

با ابزاری مانند Loom یک ویدیوی اشتراک گذاری صفحه نمایش ضبط کنید یا چند گرافیک اجتماعی جدید را در Canva ایجاد کنید و ببینید آیا می توانید تصمیم گیرنده ای پیدا کنید. (نکته: می توانید از لینکدین نیز برای تبلیغ کسب و کار خود استفاده نمایید.)

✓ مشاغل فیس بوک را امتحان کنید

بله، می توانید از فیس بوک برای یافتن شغل جدید استفاده کنید.

اگر روی پیوند Jobs در نوار کناری سمت چپ کلیک کنید، فهرستی از مشاغل اطراف را خواهید دید که ممکن است واجد شرایط آنها باشید. می توانید بر اساس فاصله، نوع شغل (پاره وقت، تمام وقت، قرارداد و غیره) و دسته بندی فیلتر کنید.

✓ در فیسبوک استخدام شوید

اگر واقعاً نمی توانید از فیس بوک به اندازه کافی استفاده کنید، ممکن است به این فکر کنید که آنها مستقیماً به عنوان کارمند به شما حقوق بدهند!

فیس بوک کارگرانی را از سراسر جهان استخدام می کند. برای کسب اطلاعات بیشتر صفحه مشاغل را بررسی کنید.

✓ محصول یا خدمات خود را تبلیغ کنید

اگر چیزی دارید که به آن افتخار می کنید، آن را در نمایه شخصی خود نشان دهید!

دوستان و ارتباطات شما در فیس بوک همگی افرادی هستند که حداقل تا حدی اهمیت می دهند که شما چه کاری انجام می دهید، بنابراین می توانید به آنها اطلاع دهید.



✓ محصولات یا خدمات شرکت های دیگر را تبلیغ کنید (به عنوان یک شرکت وابسته)

اگر محصول یا خدمات خود را برای فروش ندارید، همچنان می توانید با نمایه شخصی خود به عنوان یک شرکت وابسته در فیس بوک درآمد کسب کنید.

✓ تبلیغات فیس بوک را مدیریت کنید

از آنجایی که فروش تبلیغات راه اصلی کسب درآمد فیس بوک است، قطعاً یک صنعت کامل حول مدیریت و بهینه سازی آن تبلیغات می تواند پولساز باشد

✓ از محتوای خود کسب درآمد کنید

سازندگان محتوا می توانند از 3 روش مجزا در فیس بوک کسب درآمد کنند:

- تبلیغات ویدیویی در جریان
- مشارکت های برند
- اشتراک طرفداران
- تبلیغات درون جریانی

اگر محتوای ویدیویی برای فیس بوک تولید می کنید، می توانید با این تبلیغات درج شده به صورت خودکار درآمد کسب کنید. (مشابه یوتیوب، اما معمولاً در وسط ویدیو درج می شود - نه فقط در ابتدا.)

این الزامات البته در معرض تغییر هستند، اما شرایط فعلی واجد شرایط بودن عبارتند از:

یک صفحه هوادار/تجاری با حداقل 1000 طرفدار.

در 60 روز گذشته به 30000 بازدید 1 دقیقه ای از ویدیوهایی نیاز دارید که حداقل 3 دقیقه طول داشته باشند.

شما باید دستورالعمل های خط مشی آنها را رعایت کنید.

✓ همکاری با برندها

برای واجد شرایط بودن برای برنامه مشارکت برند رسمی فیس بوک، باید حداقل موارد زیر را داشته باشید:

- 1000 طرفدار در صفحه شما
- 15000 اشتراک پست یا 180000 دقیقه کل زمان تماشا در همه ویدیوهای شما در 60 روز گذشته

البته، اگر آن معیارها را برآورده نکنید، همچنان آزاد هستید که معاملات محتوای حمایت شده خود را انجام دهید.

✓ ترافیک را به سمت وب سایت خود هدایت کنید

یکی دیگر از راه های کسب درآمد در فیس بوک این است که از صفحات تجاری و شخصی خود برای هدایت ترافیک به وبلاگ استفاده کنید.

✓ تبلیغات ویدئویی

در فیسبوک نیز مانند توئیتر امکان قراردادن تبلیغ در میان ویدئوها وجود دارد. با استفاده از این روش هم صاحب برند وهم صاحب ویدئو سود خواهند برد. به طور مثال آمارها نشان می دهد یک شرکت تولیدکننده آب معدنی با قراردادن تبلیغات خود در میان ویدئوها توانست، آگاهی از برند را دو برابر و همچنین فراخوان تبلیغات را 1.9 برابر افزایش دهد.

تبلیغات درون جریانی توجه مخاطبان را به خود جلب می کند و برای سازندگان و برندهایی با مخاطبان قابل توجه ایده آل است. هنگامی که کاربر نیمه راه تماشای یک ویدیوی فیس بوک را پشت سر می گذارد، اگر به این معنی باشد که بتواند به محتوای اصلی ادامه دهد، احتمالاً کل یک تبلیغ را تماشا می کند.

✓ اشتراک پولی را به صفحه خود اضافه کنید

از طریق اشتراک های پولی می توانید از طریق طرفداران درآمد ماهانه ثابتی ایجاد کنید. افرادی که حاضر به پرداخت این اشتراک می شوند، اصولاً وفادارترین دنبال کنندگان شما را تشویق می کند مبلغی تکراری برای تامین مالی صفحه شما بپردازند. این یک راه عالی برای برندها و سازندگان با مخاطبان زیاد و فعال است تا از صفحه خود کسب درآمد کنند و به طرفداران با محتوای منحصر به فرد، تخفیف و پاداش دهند.

✓ با برندها همکاری کنید

برای افزایش دسترسی و تنوع بخشیدن به خروجی محتوای خود، با یک شریک مرتبط و مکمل محتوا ایجاد کنید. برندهای زیادی وجود دارند که می خواهند با اینفلوئنسرها، سازندگان و سایر شرکت ها برای دستیابی به مخاطبان جدید و افزایش آگاهی از برند کار کنند و این می تواند راهی عالی برای افزایش تعداد فالوورها و ایجاد تعامل باشد.

تازه ارائه کند. شراکت پولی به دو شرکت اجازه داد تا در محتوای مرتبط با نیازهای هر دو مخاطب همکاری کنند و کاربران می توانند روی هر قسمت از محتوا کلیک کنند تا درباره هر برند اطلاعات بیشتری کسب کنند.



facebook



✓ مستقیماً از طرفداران خود درآمد کسب کنید

فیس بوک اخیراً اعلام کرده است که تأکید بیشتری بر محتوای ویدیویی ارگانیک خواهد داشت که به طور خاص برای این پلتفرم ساخته شده است. سازندگان و اینفلوئنسرها می‌توانند با انجام یک سری چالش‌های متوالی، مانند ایجاد تعداد معینی بازدید در یک حلقه فیس بوک، پاداش‌های پولی تا 4000 دلار در ماه را باز کنند.

✓ رویدادهای پولی را به صورت آنلاین اجرا کنید

ویژگی رویدادهای پولی فیس بوک به شما امکان می‌دهد رویدادها را از طریق صفحه خود برنامه ریزی، تنظیم و اجرا کنید، که برای سازندگان و مشاغل که رویدادهای حضوری را به صورت آنلاین انجام می‌دهند عالی است.

Jasper's Market میزبان و تبلیغ تعدادی از رویدادها را از طریق صفحه تجاری فیس بوک خود انجام می‌دهد.

میزبانی رویدادهای آنلاین به Jasper's Market کمک می کند تا به مخاطبان جدیدی که به انواع مختلف رویدادها علاقه مند هستند دسترسی پیدا کند. همچنین باعث ایجاد تعامل بین فالوورهای می شود که ممکن است همه در یک مکان نباشند.

برای فعال کردن این مورد باید رویدادهای آنلاین پولی را در صفحه خود فعال کنید و برای ایجاد یک رویداد جدید، روی تب رویدادها کلیک کنید. گزینه "پرداخت" را انتخاب کنید و اطلاعات مورد نیاز در مورد رویداد خود، قیمت و یک میزبان مشترک را در صورت داشتن یکی پر کنید.

✓ بازدیدکنندگان را به فروشگاه آنلاین خود هدایت کنید

از طریق ویژگی های تجارت اجتماعی پلت فرم، خریداران را از صفحه فیس بوک خود به فروشگاه Shopify خود هدایت کنید. این یک راه عالی برای مارک‌هایی است که قبلاً یک کسب‌وکار کوچک در فیس‌بوک دارند تا با تبلیغات قابل خرید و فراهوان‌های قدرتمند مشتریان را جذب کنند. می‌توانید پست‌های قابل خرید با عملکرد خوب را به تبلیغات پولی تبدیل کنید تا ترافیک بیشتری را افزایش دهید و مخاطبان هدف جدیدی را که می‌خواهید به آنها دسترسی پیدا کنید، تعریف کنید.

برند پوشاک QUEENSHOP می‌خواست فروش را در میان طرفدارانی که قبلاً با محتوای آن درگیر بودند، افزایش دهد. از ویژگی خرید زنده فیس‌بوک برای دسترسی به مشتریانی که دقیقاً در آن لحظه آنلاین بودند استفاده کرد و آنها را از طریق CTA محصول در گوشه پایین صفحه به وب سایت برند هدایت کرد. ویدیوهای زنده منجر به بازدهی 1.7 برابری در هزینه تبلیغات و افزایش 3.3 درصدی در سبد خرید شد.

برای استفاده از این روش کافی است کاتالوگ محصول خود را به صفحه فیس بوک خود در مدیر کاتالوگ اضافه کنید و هنگامی که تصویر یا ویدیویی را پست می کنید به محصولات مرتبط پیوند دهید. برای پیوند دادن به یک محصول در جریان پخش زنده، روی «ویژگی» در زیر محصول یا پیوندی که می‌خواهید بعد از شروع ویدیوتان نمایش داده شود، کلیک کنید.



الگوریتم فیس بوک و تاثیر آن در کسب درآمد

شاید دیگر فیس بوک را جدید و هیجان انگیز تصور نکنید. اما نمی توانید محبوبیت آن را انکار کنید. بیش از 2 میلیارد کاربر فعال ماهانه فیس بوک وجود دارد که 1.37 میلیارد نفر هر روز به طور فعال از این شبکه اجتماعی استفاده می کنند.

بنابراین جای تعجب نیست که بسیاری از افراد و مشاغل سعی در کسب درآمد از فیس بوک دارند. با چنین مخاطب بالقوه گسترده ای، منطقی به نظر می رسد که بسیاری به فکر کسب درآمد از فیسبوک باشند.

با این حال، کسب درآمد از فیسبوک می تواند چالش برانگیز باشد.

هر بار که شخصی فید فیس بوک خود را باز می کند، الگوریتم فیس بوک چهار مرحله را طی می کند تا تصمیم بگیرد کدام پست را به آن شخص نشان دهد:

الگوریتم فیسبوک شامل یک سری مفاهیم می شود که در ادامه آن ها را بررسی خواهیم کرد.

الگوریتم تمام وضعیت های اخیر به اشتراک گذاشته شده توسط دوستان فرد و صفحاتی را که آنها دنبال می کنند بررسی می کند.

سیگنال ها

سپس نگاهی به طیف وسیعی از سیگنال ها بر اساس رفتار گذشته کاربر می اندازد. اینها عبارتند از: چه کسی پست را ایجاد کرده است، میانگین زمان صرف شده برای محتوا، مشارکت پست، برچسب گذاری و نظرات، میزان آموزنده بودن پست و بسیاری از علائم دیگر. یک سیگنال قابل توجه از نقطه نظر پول سازی این است که الگوریتم وضعیت ها را از افراد به عنوان مهم تر از پست های صفحات وزن می کند.

پیش بینی ها

سیگنال تلاش می کند حدس بزند کاربر چگونه به یک داستان خاص واکنش نشان می دهد - آیا آن را به اشتراک می گذارد، درباره آن نظر می دهد، آن را می خواند یا نادیده می گیرد؟

امتیاز

الگوریتم بر اساس سیگنال ها و پیش بینی های آن، برای هر پست یک امتیاز مرتبط ایجاد می کند. وقتی فیس بوک فید یک شخص را جمع آوری می کند، فقط پست هایی را نشان می دهد که بالاترین امتیاز مرتبط را دارند.

قبلاً نشان داده ایم که چگونه اینستاگرام که متعلق به فیس بوک است، طرح مشابهی را در چگونه الگوریتم اینستاگرام را بدون تقلب واقعی شکست دهیم، اجرا می کند.

آیا شما یک کسب و کار و تأثیرگذار هستید یا فقط یک فرد معمولی؟

فیس بوک در درجه اول یک شبکه اجتماعی است. یک مکان آنلاین که در آن افراد می توانند با هم معاشرت کنند و چیزهای مورد علاقه مشترک را به اشتراک بگذارند. این یکی از دلایلی است که فیس بوک به پست های حساب شخصی یک نفر وزن بیشتری نسبت به پست های یک صفحه تجاری می دهد.

با این حال، حساب های تجاری را نباید به طور کامل نادیده گرفت. اگر کسب و کارها حساب های خود را به خوبی اداره کنند و محتوای باکیفیت را به طور منظم به اشتراک بگذارند، فیس بوک تلاش های آنها را تشخیص می دهد و امتیازات مربوط به آنها را افزایش خواهد داد.

اینفلوئنسر مارکتینگ در فیسبوک چیست؟

بسیاری از برندها برای کسب درآمد از فیسبوک تلاش می کنند. در این شرایط، معمولاً شرکتها برای کمک به اینفلوئنسرها مراجعه می کنند.

اینفلوئنسرها می توانند محتوای حمایت شده را به طرفداران خود ارائه دهند. آنها همچنین ممکن است با به اشتراک گذاری پیوندهای وابسته مستقیماً کار کنند.

گاهی اوقات اینفلوئنسرها می توانند محصولات را به شیوه ای ظریف تر و شاید طنزآمیزتر تبلیغ کنند.

شاید بهترین راه حل برای یک کسب و کار ایجاد صفحه فیس بوک نباشد، اما در عین حال با اینفلوئنسرها کار کردن باعث می شود تا این فرآیند خیلی سریع تر و آسان تر انجام شود.

خلاصه مطلب

تمام تلاش ما در این مطلب ارائه نکات مهم در رابطه با **کسب درآمد از فیسبوک** بود. اگرچه در ایران اکانت های شخصی توجه خاصی به فیسبوک ندارند؛ اما کسب و کارها می توانند با روش هایی که در این مقاله بررسی کردیم، شناخت از برند و همچنین فروش خود را بهبود ببخشند. به صورت کلی تمامی شبکه های اجتماعی می توانند تاثیر قابل توجهی روی کسب و کارها داشته باشند، به این شرط که بدانیم چطور از آن ها در جهت منافع خودمان استفاده نماییم.