



Используем Twitter для продвижения

Посвящается онлайн маркетологам, которые еще не делают это на twitter



Мария Подоляк

<http://twitter.com/marysam>

www.marysam.com

Для чего вы можете использовать Twitter?

Вы уже слышали о сайте микроблоггинга <http://www.twitter.com>. Возможно, ваши коллеги или друзья уже активно используют этот сайт для продвижения или просто для общения. Возможно, вы уже завели профиль и не знаете, что делать дальше.

Во-первых, ответьте себе на вопрос, какую цель вы перед собой ставите, начав пользоваться сайтом.

- Вы хотите поднять посещаемость сайта вашей компании, повысить узнаваемость вашего бренда в сети или вашу узнаваемость как специалиста в области? Тогда, ваши цели совпадают с моими целями, и я уже на твиттере.
- Вы хотите быть в курсе последних новостей и событий в своей индустрии? Оперативно получать полезные ссылки на бесплатные книги, хорошие статьи, вступать в диалог с лидерами мнений? Добро пожаловать на твиттер.
- Вы хотите знать, что про вас, ваш сайт, вашу компанию говорят в Интернете? Вы хотите оперативно вступать в диалог с потенциальными пользователями или вашими клиентами, черпать информацию для улучшения продукта или сервиса? Твиттер будет сообщать вам об этом.

В начале твиттер казался мне чем-то абсолютно бесполезным. Но! Если несколько уважаемых людей говорят о полезности этой платформы (платформой я называю любой портал или сайт в сети, который может быть использован для продвижения), то на нее стоит обратить внимание.

Я много читала о методах, которые применяют зарубежные маркетологи для продвижения блогов, компаний, сервисов онлайн и готова теперь поделиться с вами своим опытом.

Так что же такое Twitter?

Twitter – это бесплатный сервис, который позволяет вам писать сообщения, доступные для общего прочтения, размером 140 символов или менее. Не новость? Идем дальше.

Разработчики в разделе About пишут, что twitter позволяет вам ответить на вопрос «Что вы делаете прямо сейчас?» Мой ответ:



И это все?, – спросите вы. Конечно, нет.

Большая группа людей использует твиттер для нахождения новых деловых контактов, для продвижения своего онлайн бизнеса, блога, для исследовательских целей.

Почему твиттер – отличное место для продвижения?

Потому, что твиттер рассчитан на, как и другие социальные медиа:

- добавление вашей информации на сайт (новости, посты, идеи);
- отслеживание новой информации, проведение исследований (постоянный онлайн поток от других пользователей);
- установления новых контактов (намного проще, чем написать письмо, которое уйдет в спам);
- проведения опросов, ведения диалога с пользователями, целевой аудиторией.

Ваши цели совпадают с моими? **Тогда продолжаем.**

Кто уже эффективно использует Twitter как официальный канал продвижения?

Существует целый список компаний, которые зарегистрировали официальные профили для контактов с клиентами или же выбрали twitter в качестве канала распространения информации.

Список зарубежных брендов, использующих twitter, можно посмотреть тут <http://blog.fluentsimplicity.com/twitter-brand-index/>

Я изучала твиттер в поисках удачных примеров российских компаний. По всем законам жанра (новости об акциях, работа с клиентами, новинки, работает <http://twitter.com/MacSolutions> . Я работаю с зарубежными пользователями <http://www.picollator.ru> , так что мой профиль <http://twitter.com/marysam> отношу сюда же.

Также активно используют твиттер участники веб студии TurboMilk <http://twitter.com/kortunov>.

Если у вас есть информация о других российских компаниях, просьба указать в комментариях к посту <http://marysam.com/twitter-for-promotion-free-pdf-book-download> .

Я создаю раздел российских компаний на PbWiki <http://twitterpacks.pbwiki.com/Twitter+Pack+by+Company> .

В начале определитесь с целью

Я часто читаю в рунете мнение о том, что твиттер – это трата времени. Не скажу, что полностью не согласна с данным высказыванием. Все зависит от целей, которые вы преследуете.

Цели, которые маркетологи могут преследовать на твиттере:

1. Создание сетки из специалистов и профессионалов, работающих в вашей индустрии. Обмен знаниями, получение советов от экспертов. Рекомендация себя как специалиста в области.
2. Канал получения горячих новостей в прямом эфире. Полезные ссылки на блоги, сайты, новые сервисы, ресурсы. Здесь необходимо создать качественный follow лист компаний, людей, сайтов, которые распространяют важную для вас информацию через твиттер.
3. Отслеживание вашей репутации или бренда онлайн. Кто и что говорит о вашей компании, продукте или сфере, в которой вы предлагаете услуги (womn, online reputation management).
4. Увеличение аудитории. Больше покрытие и распространение вашей информации. Подходит блоггерам, желающим увеличить свой список подписчиков, удобно вступать в диалог с читателями. Существуют также сервисы, которые автоматически размещают анонсы постов с вашего блога на твиттере, например, <http://twitterfeed.com/>.
5. Проведение исследований и опросов.
6. Продвижение вашего продукта или услуги непосредственно своей целевой аудитории.

Выберите, что вам важно и действуйте в нужном направлении.

Так с чего начать?

Во-первых, необходимо зарегистрироваться на странице <http://twitter.com/account/create>. Если сделано – Отлично.

При регистрации вы получите свою главную страницу и профиль.
Мой профиль – <http://twitter.com/marysam>

Наполнение профиля

Очень важно полностью заполнить ваше описание в разделе Settings / Account.
One Line Bio – укажите ключевые слова, имеющие отношение к той индустрии, в которой вы работаете. Так вас будет проще найти на сайте через поиск.

Мое наблюдение: как только я ввела в описание “Internet marketer and explorer” ко мне стали чаще приходиться follow запросы от людей, имеющих отношение к SEM, SEO, Social Media и т. д.

More Info URL – ссылка на ваш сайт будет nofollow. Если вы хотите получить качественную dofollow ссылку на блог, укажите ваш сайт в разделе One Line Bio (кто не понимает разницу, просто вставьте ссылку на сайт в One Line Bio).

В разделе **More Info URL** лучше указать ссылку на другой сайт (социальные медиа или сети), где вы активно себя проявляете. Например, у меня указан FriendFeed <http://friendfeed.com/marysam> Добро пожаловать.

Кого follow или кого читать?

Вы на сайте. Как наполнить список follow?

1. Если вы знаете людей, которых вы хотели бы постоянно читать, вы можете добавлять их непосредственно через Search на вашей главной странице. Чтобы сообщение от вас дошло получателю необходимо набрать, например, @marysam (собака и точный никнейм получателя на твиттере – это специальное твиттерообращение).
2. Заполнить профиль максимально и с умом (см. выше), чтобы другие пользователи могли найти вас и добавить.
3. Использовать сайт **Twellow** <http://www.twellow.com/>. Это своеобразный каталог по твиттеролюдям. Люди разделены в разные категории по индустрии, интересам, профессиональной принадлежности и т. д. Если вы не нашли себя, добавьте http://www.twellow.com/user_add.php
4. Каталог только зарубежных пользователей твиттера (по названию компании, по индустрии, месторасположению) можно найти на <http://twitterpacks.pbwiki.com/>
5. Список от ProBlogger «538 блоггеров на твиттере» <http://www.problogger.net/538-twitter-users-that-blog/>
6. Некоторое количество российских твиттеролюдей, собранных на Diigo, http://slides.diigo.com/list/tlogger/twit_ru_26 Нажмите кнопку PLAY
7. Автоматический сервис добавления известных людей из области SEO и SEM на твиттере <http://www.seocracy.com/fun> Введите ваш логин и пароль и добавляйте всех по списку со страницы сервиса.
8. Мой способ: добавили нового человека со сходными интересами или работающего в вашей индустрии – пройдите по его списку. Найдете много интересного.

Как только вы начнете добавлять людей в список follow, их твиттеринки начнут появляться на вашей главной странице.

И не увлекайтесь количеством вашего списка follow. Необходимо всегда помнить свою цель: зачем вы на сайте. Стоит набрать базу людей, которым может быть интересен ваш бизнес, услуги, ваши профессиональные качества.

О чем говорить?

Про размер – ваше сообщение не должно превышать 140 знаков.

Про содержание. Вернемся к цели. Если бы вы хотели получать ответы, информацию, советы, то задавайте вопросы, вступайте в активный диалог. Плюс твиттера в том, что вы можете спокойно общаться с лидерами мнений в вашей индустрии, здесь они доступны и открыты к прямому диалогу.

В твиттере не всегда удобно отслеживать диалоги нескольких людей. Если беседа развернулась интересная, участвующих много, используйте сервис <http://www.quotably.com>.

Ветка диалога будет выглядеть так



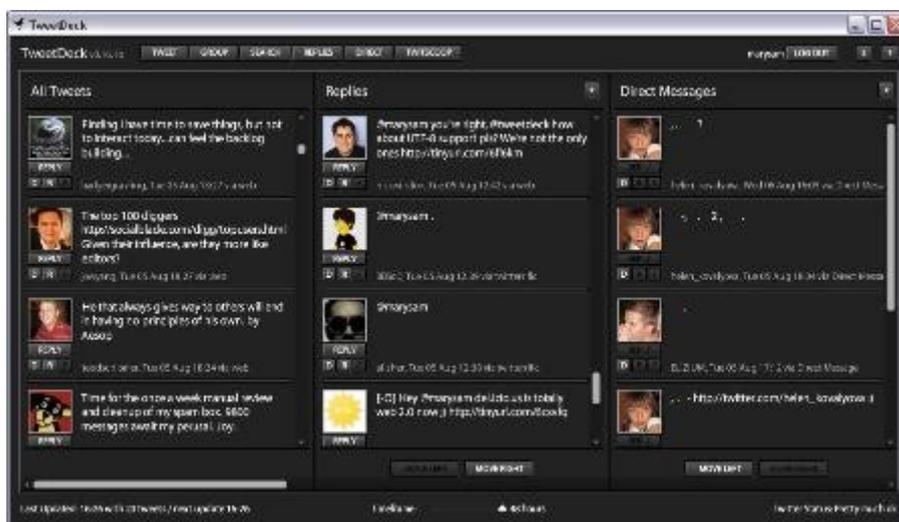
Вы хотите стимулировать вашу аудиторию к общению. Устройте опрос на сайте, продублируйте его на твиттере. Так часто поступает ProBlogger.

Если вы хотите поделиться мыслями, идеями, ресурсом, сайтом, не стоит просто кидать ссылку (такая практика распространена в рунете). Если вы хотите привлечь внимание к ссылке, создайте интересный комментарий, задайте вопрос, спросите мнение.

Как писать и читать удобно?

Постоянное отслеживание и написание твиттеринков не всегда удобно с сайта (особенно при промышленных объемах). Я рекомендую следующие десктоп клиенты

- **Twitterrific** <http://iconfactory.com/software/twitterrific/>
- **Twhirl** <http://www.twhirl.org/> – я использую именно его для Twitter и Friend Feed
- **Twitterdeck** <http://www.twitterdeck.com> – моя последняя находка. Отлично подходит для людей с большим и разношерстным списком follow. Можно объединить людей в группы, создать отдельные окна для reply, direct messages и т. д. (Минус: в последней версии приложения не распознается кириллица. Разработчики обещали включить этот пункт в следующую версию. Жду уведомления).



Другие клиенты для twitter можно посмотреть тут

<http://mashable.com/2008/05/24/14-more-twitter-tools/>

Отслеживаем репутацию бренда и компании (online reputation management)

Одна из наиболее важных и часто обсуждаемых сейчас тем – это отслеживание вашего бренда или продукта онлайн.

Мой твиттер аккаунт настроен так, что каждый раз когда кто-то говорит про Picollator.ru или пишет интересующие меня ключевые слова на твиттере, мне приходит уведомление на электронный ящик. Что это дает:

1. Пополнение списка людей, со схожими интересами, работающих в вашей индустрии, потенциальных клиентов, экспертов.
2. Отслеживание разговоров сторонних людей. Здесь можно почерпнуть идеи для новой функциональности, изменения продукта или вообще для новой бизнес модели (коммерческое применение вашей технологии или решения). Спасибо nickwilsdon

Твиттер можно сравнить с огромной комнатой, где люди объединены в группки и общаются на разные темы. Вы можете незаметно подойти к любому человеку или группе людей и послушать, что они говорят на интересующую вас тему.

Специальные инструменты для отслеживания:

- **Tweetbeep** <http://tweetbeep.com/> Я использую именно этот инструмент. Вы заводите аккаунт, добавляете интересующие вас ключевые слова, вам приходят уведомления с твиттеринками людей на электронный ящик.
- **Twitter Search** <http://search.twitter.com/> Инструмент для поиска того, кто уже и что сказал на ту или иную тему, поиск по твиттер-архиву. Например, вы можете искать то, что было сказано в мой адрес, введя запрос @margysam, или кто, что пишет про «интернет маркетинг». Так же вы можете искать людей, работающих с вами в одной сфере, интересующихся вашим сервисом или компанией. Добавлять их, оперативно вступать с ними в диалог.

Моя коллекция полезных ссылок о twitter на Delicious

<http://delicious.com/chertenoksam/twitter>

Самое важное

- Будьте полезными тем, кто читает ваши сообщения. Добавляйте больше полезного и информационного контента, относящегося к вашей индустрии, чем сообщений от вашей компании.
- Находитесь в постоянном поиске новых интересных людей
- Активно участвуйте в диалоге. Отвечайте на вопросы. Рекомендуйте. Советуйте. Давайте ссылки.
- Добавляйте в друзья понравившихся вам твиттеролодей на других сайтах (социальные сети и социальные медиа).
- Не забывайте – Вас читают!