

[Twitter.com/vidaagi](https://twitter.com/vidaagi)



Twitter marketing

Hogyan kezdjem el?

Írta: Vida Ági (@vidaagi)

Nagy divat lett manapság arról beszélni, hogy a Twitter egy remek marketing-eszköz, csak éppen azzal kapcsolatban tapogatózunk még a sötétben, hogyan is kéne használni. 2 éves Twitter tapasztalattal a hátam mögött most szeretném bemutatni azokat a bevált és tesztelt stratégiákat, amiket én alkalmazok és amik neked is segíthetnek benne, hogy megtanuld sikeresen alkalmazni a Twittert, mint az internet marketinged egyik eszközét.

Mielőtt még bővebben belemennénk a Twitter marketing szerepébe, szeretnék segíteni a kezdőknek is, akik még csak gondolkodnak rajta, kezdjék-e el egyáltalán használni a Twittert (ha te már profi Twitter felhasználó vagy, akkor nem húzom az idődet, [klikk ide a következő fejezethez](#)):

Kezdőknek

Mire jó a Twitter, miért kezd el használni?

A Twitter egy üzenetküldő szolgáltatás, amivel rövid, maximum 140 karakternyi üzeneteket küldhetsz azoknak, akik követnek, tehát kíváncsiak arra, mit írsz. Az eredeti célja az volt, hogy az üzenetek a „What are you doing now?” (Mit csinálsz most?) kérdésre feleljenek, mostanra azonban ez már „What’s happening?”-re (Mi történik?) változott. Itt tehát arról van szó, ami éppen aktuális, új, hír-értékű, vagy, ami számodra az.

Olyan ez, mint egy hírújság, ahol a tartalom szerkesztői és olvasói ugyanazok a személyek. Számodra ez azért jó, mert csak azoknak az üzeneteit látod, akikre kíváncsi vagy, akiket követni szeretnél, ez olyasvalami, mintha te magad állítanád össze magadnak a kedvenc napilapodat, a téged érdeklő hírekből és szerzőkből.

A Twitter kiváló alternatívája az RSS olvasóknak is, hiszen itt is megtalálod a legfrissebb vagy éppen a leghasznosabb blogbejegyzéseket, csak éppen ezeket az ismerőseid megszűrik a számodra, csak azokat látod, amik valóban jól sikerültek, amiket mások is ajánlanak.

A Twitter emellett kapcsolatépítésre is alkalmas: te követsz másokat, mások követnek téged, hozzá lehet szólni egymás üzeneteihez, párbeszédet lehet folytatni, segítséget lehet kérni, ha valamiben elakadsz.

Hogyan kezdjem el használni?

1. Regisztrálj be a Twitter.com oldalon!

Regisztrációnál ügyelj arra, hogy a megadott felhasználóneved lesz egyben a Twitter branded is, ezért egyáltalán nem mindegy, mit adsz itt meg. Ha üzleti célra szeretnéd használni, akkor vagy a saját nevedet (ékezetek és szóközők nélkül) vagy a céged, honlapod, saját márkád nevét add meg!

Regisztráció után létrejön a saját Twitter oldalad, amit a twitter.com/FELHASZNÁLÓNÉV webcím alól érhetisz el. Ezt kell a honlapodon megadnod, mint a Twitter elérhetőségedet.

2. Tölts fel fotót!

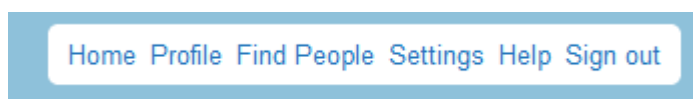
A Twitterre való belépéskor mindig a nyitólapodat látod, rajta azoknak az üzeneteivel, akiket követsz. Regisztráció után az első belépésnél tölts fel magadról egy fényképet erre az ikonra kattintva:



Próbálj olyan képet feltenni, ami jellegzetes és ne cserélgesd túl gyakran, mert ez az egyik legfontosabb brand-elemed lesz, erről ismernek majd meg az olvasóid az üzenetfolyamban.

3. Mutakozz be!

Ahhoz, hogy mások tudják ki vagy, be kell mutatkoznod néhány szóban és megadnod a honlapod elérhetőségét illetve egyéb adatokat, amiket fontosnak tartasz megosztani magadról. Katt a Settings menüpontra (a jobb felső sarokban a balról a 4. menüpont):



Majd pedig ezen belül töltsd ki alaposan a Profile menüpontot (balról az 5. menüpont):

Account Password Mobile Notices **Profile** Design Connections

Picture **Fénykép feltöltése**

Nem lett ...álasztva
Maximum size of 700k. JPG, GIF, PNG.

Name
Név Enter your real name, so people you know can recognize you.

Location
Where in the world are you?

Web
Honlapod címe Have a homepage or a blog? Put the address here. (You can also add Twitter to your site here)

Bio
Rövid bemutatkozás (160 karakter) About yourself in fewer than 160 chars.

Picture
Your Twitter profile pic helps instantly identify you to those following you -- and tells those who aren't more about you.

Tips
A real picture of yourself is encouraged. It adds personableness to your tweets.
Because the images are usually seen in a small version, a crop of your face works best.
People can see the full-sized version when they click on your picture from your profile page. So don't upload a tiny one -- we'll create the thumbnail for you.
If you want to control exactly how it will be cropped, upload a square picture.
Nudity or obscene images are not allowed.
Be sure you have permission to use the photo you're using. (And don't use a celebrity's picture -- unless you're that celebrity, of course.)

Az adatok megadása után ne felejtse el a változtatásokat a „Save” gombra kattintva elmenteni.

4. Hogyan használd?

A Twitter.com felületről bármikor használhatod a Twitter szolgáltatásait, ha azonban nem szereted az angol nyelvű felületet, akkor használhatod magyarul is a Turulcsirip.hu vagy a Yamm.hu oldalról. Ezenkívül számos szoftver és webes felület létezik még, ami megkönnyíti számodra a Twitter használatát, a szoftverek közül a legnépszerűbb a Tweetdeck és a Seismic. Először érdemes elkezdni a webes felületet használni, majd igény szerint megkeresni azt a szoftvert, ami számodra a legkényelmesebb (ezekről tavaly a [Rizsanélkül blogban](http://Rizsanélkül.blogban) készítettem egy összeállítást)

5. Kezdj el követni másokat!

Miután beregisztráltál és megadtad az adataidat, kezd el követni azokat, akiknek kíváncsi vagy a tartalmaira, véleményére.

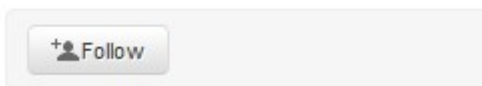
Hogyan tudsz felvenni másokat az ismerőseid közé?

Több mód van arra, hogy olyan embereket találj, akiknek követheted az üzeneteit:

1) Nézd végig azokat a blogokat, amiket szívesen olvasol és keresd meg, van-e Twitter elérésük. Ha van, akkor menj be a Twitter oldalukra és bal oldalt felül a profilkép alatt található „Follow” gombra kattintva kezd el követni őket:



vidaagi



2) Nézd meg, hogy azok, akiket követsz, kiket követnek!

A Twitteren nem csak azokat szokás bejelölni, akiket a valódi életben is ismeresz, hanem azokat, akiknek a véleményére, üzeneteire kíváncsi vagy, tehát érdemes szétnézni az ismerőseid ismerősei között is, hogy ők kiket ismernek. Ehhez menj be az ismerősöd oldalára (pl. twitter.com/ISMERŐSÖDNEVE), majd az oldalsávban találsz 3 feliratot:



Az első szám alatt a „following” linkre kattintva található az illető által követett felhasználók listáját, itt az egyes nevek mellett 3 ikont láatsz, ebből az elsőre kell kattintanod, ha követni szeretnéd az illetőt:



3) Figyeld az RT-eket!

Az RT, azaz retweet olyan tartalmakat takar, amiket a felhasználók továbbküldtek, mert annyira értékesnek vagy érdekesnek találták. Ha ilyen üzeneteket látsz, érdemes megnézni, ki tette ki őket, lehet, hogy őt is érdemes követni. A továbbküldött üzenetek formátuma pl. így néz ki:

RT @vidaagi EZ ITT AZ ÜZENET SZÖVEGE

amiből az RT azt jelenti, hogy ez egy továbbküldött üzenet, a @vidaagi annak a felhasználónak a neve, akinek az üzenetét továbbküldték (az eredeti üzenet szerzőjére így is hivatkozhat: „via @vidaagi”)

Ha tetszik neked egy üzenet, te is továbbküldheted a követőidnek, ezt az adott üzenetnél a jobb alsó sarokban a „Retweet” linkre kattintva tudod megtenni.

4) [Tweertop.hu](https://www.tweettop.hu)

A [Tweertop.hu](https://www.tweettop.hu)-n magyar Twitter felhasználókat találsz beregisztrálva, akik között témánként kereshetsz, illetve látod, hogy az algoritmus szerint kik a legnépszerűbb magyar felhasználók. Itt is rátalálhatsz olyan felhasználókra, akiket érdemes követni.

5) Listák

A felhasználók a Twitteren listába rendezhetik azokat, akiket követnek. Ha érdekel egy téma, akkor ezekből a listákból is tájékozódhatsz róla, kik írnak az adott témáról.

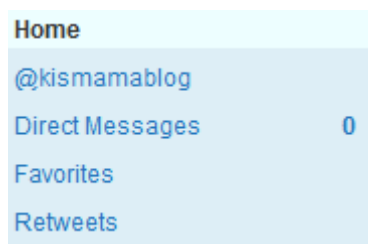
A listákat megnézni úgy tudod, hogy bemész egy felhasználó oldalára, akit követsz (pl. twitter.com/vidaagi :) és a jobb oldalon az oldalsávban megkeresed ezt a részt:

477	893	31
following	followers	listed

Ha itt a jobb oldalon a „listed” linkre kattintasz, látod az adott felhasználó hány listában van benne és azokban hány másik személy található még meg. A listák nevére kattintva meg tudod nézni, kik vannak még benne a listákban. Akár a teljes listát is követheted, ha a lista oldalán bal oldalt felül a „Follow this list” gombra kattintasz.

Listákat te is készíthetsz az általad követett felhasználók rendszerezésére. A lista lehet privát (ilyenkor csak te látod, kik vannak benne), vagy pedig nyilvános (ilyenkor mindenki látja, kiket soroltál egy adott listába). Érdemes a listát tematikus szempontok alapján elkészíteni (pl. marketing, pszichológia, humor, celebek, vagy cégek, haverok, munka), de lehet más rendszered is. Akkor praktikus megoldás ez, ha több 100 embert követsz.

Társalgás a Twitteren A felhasználók írhatnak neked válaszokat is, ezeket bejelentkezés után a Twitter.com oldalon a jobb oldali oldalsávban a Home gomb alatt a @FELHASZNÁLÓNEVED linkre kattintva tudod megtekinteni:



Te is írhatasz választ másoknak, ha az adott üzenet mellett jobb oldalt alul a „Reply” linkre kattintasz, vagy az üzenetében a felhasználó neve elé, akinek válaszolni szeretnél @ jelet teszel. A válaszaidat más felhasználók is láthatják.

Privát üzeneteket is küldhetsz másoknak, de csak azoknak, akik követnek téged, ez esetben a felhasználó neve elé „D” jelet kell tenned. A privát üzenetet csak az a felhasználó látja, akinek címezted.

Hogyan tovább? (és ez már marketing)

Ha te már követsz másokat és olvasgatsz az üzeneteket, te magad is elkezdheted írni.

De miről is írj?

Ez attól függ, milyen marketing céljaid vannak a Twitterrel. Mint a legtöbb marketing eszközt, ezt is többféle célra lehet használni, és csak csalódás érhet, ha a céljaidat nem fogalmazod meg világosan, illetve csak véletlenszerűen küldözgetsz ki ezt-azt a Twitterre, amit másoktól látsz és jónak tűnik. A kutya a marketingben mindig ott van elásva, ha csak az eszközöket és a módszereket látod, lemásolgatod a másoktól látott tippeket, de nem tudod, milyen koncepció húzódik meg mögöttük, akkor az csak szimpla másolás és közel sem hoz ugyanolyan eredményt.

Lássuk, milyen célokra lehet sikeresen használni a Twittert!

1) Látogatószerzés

Azonnali látogatottságot szerezhetsz a honlapodra/blogodra, ha a friss cikkeidre, írásaidra mutató linkeket azonnal kiteszed a Twitterre is. Vannak olyan sikeres blogok, portálok, akik csak ezt az egyféle stratégiát alkalmazzák, azaz csak a legújabb tartalmaikról értesítik a felhasználókat a Twitteren, ezzel generálva forgalmat maguknak. Kérdés persze, hogy milyen is ez a forgalom.

Nem elég mindenféle módszerekkel sok embert küldeni az oldaladra, akik aztán csalódva távoznak 1 másodperc után mert nem azt találták, amire számítottak. Ehelyett írd ki, mi az, amit találnak a link alatt, pl. „Új blogbejegyzés:”. Ha csak annyit teszel, hogy néha kiteszed a friss írásaidat (vagy ami még jobb, automatán beállítod, hogy az új blogbejegyzéseid kimenjenek a Twitterre, pl. [Twitterfeed](#) használatával), azzal azt éred el, hogy akik már ismernek, akik az olvasóid, azokkal

még egy szálon tartod a kapcsolatot. Ha a tartalmaid különösen jók, akkor viszont ezeket a linkeket az emberek retweetelik és újabb követőket is szerezhetsz, ez azonban nagyon esetleges stratégia (vagy bejön vagy nem :))

2) Bizalomépítés

A Twitter alkalmas arra, hogy a már meglevő listád tagjaival, az olvasóiddal még mélyebb kapcsolatot építs ki. Hírlevélben vagy blogban általában mélyebb tartalmat teszel közzé, részletesebben írsz egyes témákról, azonban egy üzleti blogba kevesebb személyes elemet tudsz beletenni. A Twitteren módod nyílik arra, hogy néhány saját gondolatot, személyes élményt is megossz a követőiddel, ráadásul itt nem csak heti néhány alkalommal találkozol veled az olvasóid, hanem napjában akár többször is.

Ha valaki még nem ismer igazán és szeretne többet megtudni a termékeidről, szolgáltatásaidról, akkor a Twitter jó platform arra is, hogy felvegye veled a kapcsolatot, közvetlenül kérdezzen tőled.

Írhat az arról, hogyan készül egy új terméked, hogyan dolgozol együtt az ügyfeleiddel, mivel töltöd egy munkanapodat, vagy éppen a szabadidődet (tipp: néha tegyél fel képeket, videókat is) ez árnyalja a rólad alkotott képet és a személyes brandépítésnek is jó eszköze.

A bizalomépítésre alkalmas az is, ha segítesz másoknak a Twitteren, akik a témáddal kapcsolatos kérdést tesznek fel.

Jó megoldás az is, ha nem csak te beszélsz az olvasóidnak, hanem -élve azzal a lehetőséggel, hogy a Twitter kétirányú kommunikációs csatorna- mozgósítod a követőidet is, bevonod őket a párbeszédbe. Például feltehetsz nekik kérdéseket, vagy indíthatsz rövid játékokat, amikor valamin el kell gondolkodniuk, vagy ötleteket beküldeniük pl. ilyen volt az [#utolsocsirip](#) játék is.

3) Kapcsolatépítés

A Twitteren megismerkedhetsz új ügyfelekkel, partnerekkel, akikkel később együtt dolgozhatsz, és találhatsz alvállalkozókat is. Nem javaslom azonban, hogy lerohanj másokat partneri ajánlatokkal, kihasználva a privát üzenet küldés lehetőségét viszont kövesd azokat, akik potenciális partnerként szóba jöhetnek, építsd a kapcsolatot velük, hosszú távon jól jöhet ;)

A kapcsolatépítésbe nem csak az tartozik bele, hogy reagálsz, válaszolsz mások üzeneteire, hanem az is, hogy továbbküldöd (retweet-eled) mások üzeneteit.

Alvállalkozókat azonban is találhatsz innen, elég csak kiírnod, milyen feladatot szerveznél ki, én már több esetben adtam így ki feladatokat.

A Twitteret jól használhatod akkor is, ha partnerprogramod van, itt értesítheted a partnereket az új akciókról, tarthatod velük a kapcsolatot, illetve újabb partnerekre is szert tehetsz.

4) Érdeklődészerzés

Azaz új ügyfeleket találni a Twitteren, akik korábban még nem ismertek téged és a

célcsoportodba tartoznak. Jelenleg még nagyon kicsi a hazai Twitter felhasználók száma, ezért nem minden célcsoportot fogsz itt nagy számban megtalálni, de fokozatosan egyre többen használják, ezért nem szabad leírnod ezt a lehetőséget sem.

Új érdeklődőket leginkább úgy szerezhetsz, ha magas színvonalú szakmai tartalmakat teszel közzé, amiket továbbküldenek az emberek, így a követőid követői révén érhetsz el olyan új követőket, akik eddig nem ismertek.

Emellett érdemes regisztrálnod a Twittertop-ra is és hozzáadni magadat a szakmádnak megfelelő listákhoz, mert itt is megtalálhatnak téma alapján azok, akiket az adott terület érdekel. (a Hogyan szerezzek új követőket? -kérdéskörrel kicsit lejjebb még külön foglalkozom majd)

5) Reklám

Sokan óva intenek attól, hogy egy konkrét ajánlatodat reklámozd a Twitteren, pedig ez kiválóan működik. Ismerek olyan felhasználókat, akik semmi mást nem tesznek, mint napi 1-2 alkalommal kiküldik az ajánlatukat és a honlapcímüket. Van, amelyeknek a shopjában már vásároltam is... Ezek a reklámok ugyanis nem zavaróak, mert kevés van belőlük. A zavaró az, ha valaki folyamatosan és gyakran csak magára mutató linkeket helyez el, ebből a legbosszantóbb, amikor valaki 5-10 üzenetet tesz ki egymás után ugyanolyan vagy egymásra nagyon hasonló tartalommal.

Az emberek egészen más típusú üzenetekre figyelnek fel a Twitteren és a Facebookon, mint máshol, ezért érdemes megfigyelned, milyen üzeneteket küldenek sokan tovább, milyen felkapott témák kerülnek előtérbe, mik azok, amikre sokan hivatkoznak, sokan kattintanak és amikor te magad is szeretnéd felkelteni a figyelmet, akkor ezeket használd. A Twitteren erősen érvényesül a vírus-hatás, ha egy téma jó, akkor akár többször is körbejár, körbeküldik, mert sok embert foglalkoztat, érdemes kifizyelned, mik ezek a témák, mi jellemzi őket és te hogyan tudnál hasonlókat létrehozni.

Az eddigi tapasztalataim alapján, amik többnyire nagy sikert aratnak:

- szokatlan, meghökkentő vagy látványos képek és videók,
- humor,
- rövid, gyorsan kitölthető és érdekes tesztek,
- horoszkópok,
- inspiráló gondolatok, képek
- bármilyen, ami szokatlan és meghökkentő

tehát gyakorlatilag minden, amit egy bulvármagazinban is megtalálhatsz :)

Tesztelj! Nézd meg, hogy milyen típusú üzenetek azok, amikből sok elégedett látogató érkezett az oldaladra, amiből sok vásárlód lett. A mérésre jó eszköz a bit.ly, ahova regisztrálj be, majd regisztráció után itt rövidítsd a linkeket (vagy eleve kiküldheted innen is az üzeneteidet), így utólag meg tudod nézni innen, hányan kattintottak a linkjeidre, hányan látták őket. Ha használsz Google Analyticset, ott is meg tudod nézni, hány látogatód érkezett pl. a Twitter.com vagy a Turulcsirip.hu oldalról, azonban azok a felhasználók, akik valamilyen klienst használnak itt közvetlen forgalomként látszanak, ezért pontosabb eredményt ad a bit.ly rendszere.

Hogyan reklámozzak? Kreatívan :) A Twitteren a felhasználók rengeteg sok információt kapnak, többnyire gyorsan nézik végig őket, ezért olyan üzenetekkel tudsz kitűnni, amik érdekesek, figyelemfelkeltőek és nincs rájuk írva, hogy „ez itt most egy reklám”.

Egyrészt linkelhetsz olyan hasznos, érdekes vagy éppen szórakoztató tartalmakra, amik a honlapodra vagy az értékesítési oldaladra terelik tovább a látogatókat (pl. videók, blogbejegyzések, képek, játékok, tesztek stb.) Ez nagyon jó módszer, hiszen itt először adsz valamit (pl. hasznos tartalmat) és csak utána kérsz, viszont itt kevesebb látogató fog végül eljutni a honlapodra.

Másrészt írhatsz olyan humoros, érdekes szövegeket, amik azonnal az értékesítési oldaladra vezetnek tovább. Ezek azonnali látogatókat hozhatnak, de általában nagy visszapatnási arányt eredményeznek, mert az emberek elmenekülnek az oldaladról.

Ami biztosan nem szerencsés: konkrét kis ajánlatokat írogatni Twitterre, „akciós árak már csak ma 20% kedvezménnyel” és ezt minden egyes nap... A hasznos és a reklámtartalom aránya a hasznos tartalom felé billenjen el.

Ami nálam bevált:

- Érdekes képek - a legtöbbet továbbküldött tartalmak között vannak
- Sokak számára érdekes saját szakmai tartalmak - a Facebook marketing tanulmányomat 54-en retweetelték, több, mint 40%-ban olyanok is, akik azelőtt nem követtek
- Humoros tartalmak, szójátékok - ezeket mindenki szívesen továbbküldi

6) Brandépítés

A Twitter brandépítésre is alkalmas. Az, ahogyan és amit kommunikálsz egy képet fest rólad, a személyes imidzsedet alakítja. Éppen ezért ne csak személytelen információkat tegyél közzé, hanem olyanokat is, amik az életeredről, a mindennapjaidról szólnak. Nincs arany középút azzal kapcsolatban, hogy mennyi legyen a személyes élmények és az „éppen az X étteremben ebédelek” típusú tartalmak aránya, de mindig tartsd szem előtt, hogy amit írsz, azt mások is látják, sőt: meglehetősen sokan látják, sőt: még a Google is beindexeli, tehát évek múlva is látható lesz :) A magánéletednek azokat a mozaikjait oszd meg, amiket a imidzsedhez méltónak tartasz - ezt mindig tartsd szem előtt :)

Milyen sűrűn írsz?

Ez - mondhatnám- ízlés kérdése, de valójában nem, ugyanis sok függ attól, kik az olvasóid. Vannak olyan aktív Twitter felhasználók, akik folyamatosan a képernyő előtt ülnek, de ők alkotják a kisebbséget. Tapasztalataim szerint az emberek többsége inkább munkaidőben Twitterrezik (valamint vasárnap délután), emellett pedig egy másik jelentős csoportot képeznek az esti Twitterezőök.

Amikor elkezded használni a Twitteret, érdemes kifigyelned, hogy mely időszakokban használják legtöbbet a követőid a Twitteret (ezt pl. abból tudhatod meg, hányan nézik meg a linkjeidet egy adott időszakban azonnal - a bit.ly segítségével ezt tudod

mérni). Emellett létezik [sokféle rendszer](#), ami statisztikát tud készíteni az aktivitásokról és a követőidről is, ezek közül a [Twitter Analyzer](#) az, amiből a legtöbb hasznos adatot lehet kinyerni.

A felhasználók többsége csak naponta 2-3 alkalommal néz rá a Twitterre, ezért ha nagyon sok üzeneted van, akkor abból csak néhányat fognak megnézni, a többit átgyördítik, főként, ha rövid időközönként teszed fel az üzeneteket. A leghatékonyabb az, ha néhány órák szünetekkel teszed fel az újabb üzeneteket, így akik folyamatosan figyelik a Twittert, azok is találkozhatnak az üzeneteiddel és azok sem siklanak át felettük, akik csak néha néznek rá a hírfolyamra.

Hogyan szerezzek követőket?

Számos trükk és megoldás létezik arra vonatkozólag, hogyan szerezz követőket Twitteren, az azonban, milyen stratégiát alkalmazz attól függ, mi a célod a Twitterrel.

Ha kapcsolatot szeretnél építeni, akkor lehet alkalmazni a sokak által ismert „mindenkit bejelölök és majd egy részük visszajelöl” módszerét (kezdőknek: ezt a módszert úgy szokták használni, hogy rengeteg ismeretlen embert bejelölnek Twitteren, ezeknek az embereknek egy része automatikusan visszaköveti azt, aki őt követi, így követőkre teszel szert). A gond az, hogy ha ezt alkalmazod, akkor az olyan, mintha valamilyen tömegmédiában hirdetnél: fogalmad sincs, pontosan kihez (a célpiacod mekkora részéhez) jutnak el az üzeneteid, de hosszú távú stratégiaként ez a megoldás is működik-működhet, hiszen akik követnek, azok az üzeneteid révén fokozatosan megismernek majd.

Ha új érdeklődőket szeretnél szerezni, akik jó eséllyel a célcsoportodba tartoznak, akkor ennél finomabb megoldásokhoz kell folyamodnod. A legjobb stratégia az, ha kiemelkedően jó, a célcsoportod számára érdekes tartalmakat készítesz, amiket sokan retweetelnek, ezzel hosszú távon szép követői bázis és ismertség építhető ki.

Nyereményjátékok Az új követők szerzésének egyik legkézenfekvőbb módja, a nyereményjátékok. Az egyik legmeggyőzőbb esettanulmány ebben a témában a [@moonfruit Twitter kampánya](#), ami 444 követőből 44 ezer követőt szerzett a cégnek 1 hónap alatt egy egyszerű nyereményjátékkal. Ha nem egy hatalmas, de arctalan tömeget, hanem inkább a célcsoportodat szeretnéd elérni, érdemes olyan nyereményt választani, ami elsősorban őket vonzhatja (pl. egy kertészettel foglalkozó ügyfelem metszőollót sorsolt ki)

Ennél valamivel egyszerűbbek a „Kövess és nyerhetsz!” - játékok, ezeknek az a lényege, hogy egy adott időszakban, aki új követőd lesz, azok között sorsolsz ki nyereményt, vagy annak ajánlod fel a nyereményt, aki egy adott ponton a követőd lesz (pl. az 1000. követődnek)

Ha a meglévő olvasóidat szeretnéd újabb csatornán elérni, akkor a saját listádat, olvasói bázisodat lehet mozgósítani, hogy kövessenek Twitteren is. Erre többféle eszközöd van:

- különféle Twitter ikonok és bannerek a honlapodon
- a Twitteren található tartalmaidra, kezdeményezéseidre linkelt hírlevelek,

- a honlapodon a Kapcsolat menüpontba, az oldalad láblécébe is beteheted a Twitter elérhetőségedet,
- Tegyél ki Twitter widgetet a honlapodra! (ezt a <http://twitter.com/goodies> oldalon tudod beállítani, illetve ugyanitt találsz gombokat is, amiket kitehetsz az oldaladra, de a különféle CMS-ek (pl. Wordpress) is számtalan megoldást kínálnak arra, hogy az oldaladon megjelenítsd a legfrissebb üzeneteidet)
- más közösségi oldalakon a felhasználói profilodba tedd be,
- fórumaláírásokba, e-mailed aláírásába tedd be,
- blogbejegyzéseidben hivatkozhatasz a Twitterre illetve a Twitterre feltett tartalmaidra. Ha bemész a Twitter.com-on a saját felhasználói oldaladra (twitter.com/FELHASZNÁLÓNÉV), akkor az egyes üzenetek alatt láthatod bal oldalon, mikor készült az adott üzenet, ha erre a felíratra kattintasz, akkor kapsz egy olyan linket, ami az adott üzenetre mutat. Ezt tudod felhasználni blogbejegyzésekben vagy kiküldeni hírlevélben.
- az egyes cikkeid, blogbejegyzéseid alá is tedd ki a továbbküldés ikonokat, amit például az [Addthis](#) segítségével tudsz megtenni, de pl. a [Tweetmeme button](#) is jó megoldás rá.

Követőkre szert tehetsz úgy is, hogy aktív vagy a Twitteren és sok érdekes, hasznos tartalmat teszel közzé, a Turulcsirip.hu-n és a Yamm.hu-n ugyanis a nyitólapon hírfolyamban jelennek meg a tweetek és egy-egy érdekes üzenet felkeltheti az idelátogatók figyelmét, megnézik ki írta és ha tetszik, akkor követni kezdik.

Ugyanezért érdemes regisztrálni a Twitertop.hu-ra is, hiszen itt is megtalálhatnak mások akár a toplistát nézegetve, akár az egyes témákban regisztráltak listáját olvasva. Mivel itt nemcsak a felhasználóneved és az avatarod, hanem a leírásod és a honlapcímed is látszik, ezért nem mindegy, milyen leírást írsz magadról - ez is marketing :)

Lehet-e pénzt keresni a Twitteren?

Marketinggel mindig lehet pénzt keresni :) A kérdés, hogy megpróbálsz-e. A saját tapasztalatom az, hogy ha tudatosan teszteled, mire fogékonyak a felhasználók és értéket adsz a számukra, akkor a Twitter növeli az ismertségedet, a bizalmat, és a konverziókat.

2 évvel ezelőtt még csupán néhány netes ismerőssel való kapcsolatottartásra használtam a Twittert, azonban tavaly júliusban egy éppen futó kampányunk kapcsán megtapasztaltam, mennyire hasznos eszköz marketing célokra is, ha megtanulod a céljaidnak megfelelően használni. Akkor az e-mail kampányunkat egészítettem ki Twitter üzenetekkel is és bizony azt vettük észre, a vásárlóink 70%-a Twitteren is követett minket.

Azóta többször többféle módon teszteltem már a Twitterben rejlő lehetőségeket. Két alkalommal indítottam olyan kampányt, amit csak a Twitterre küldtem ki és mindkét alkalommal elégedett voltam az eredménnyel. Ez azonban annak is köszönhető, hogy

[Twitter.com/vidaagi](https://twitter.com/vidaagi)

a marketing iránt érdeklődők elég nagy számban vannak fent a Twitteren (a hazai Twitter-felhasználókkal kapcsolatban több felmérés is volt már, erről készített összefoglalót többek között [Rabbit](#) is). Tudnod kell azonban, hogy csak erre az egy eszközre egyelőre nem érdemes a teljes stratégiádat építeni a magyar piacon, hiszen még csak nagyon kevesen használják, azonban a felhasználók száma egyre nő, és jobban jársz, ha már most elkezded építeni az ismertségi hálódat és megszerezni a tapasztalatokat, tesztelni, így mire valóban sok embert érhetsz el a Twitter segítségével már bejártott, tesztelt módszereid lesznek és ráérezel az ízére, míg a későbbiek jövők csak akkor próbálkoznak majd.

Sok sikert hozzá :)

Ja és kövess, ha eddig nem tetted ;) twitter.com/vidaagi