

המדריך השלם לשיווק בטוויטר

נכתב ע"י [רועי בן עמי](#) בתאריך 17.11.2010

טוויטר הוא אחד המקורות שיווק החזקים ביותר באינטרנט. לצערינו, בארץ הוא הרבה פחות.

משום מה אנשים פחות מתחברים אליו בארץ והוא לא תפס את אותה התאוצה המטורפת שהוא תפס בחו"ל. עם זאת, טוויטר הוא עדיין כלי מצויין לשיווק והגדלת התנועה לאתר שלך. הוא יכול להפוך את השירות לקוחות, הפנייה האישית לקהל היעד ועוד הרבה... למטלה הרבה יותר קלה.

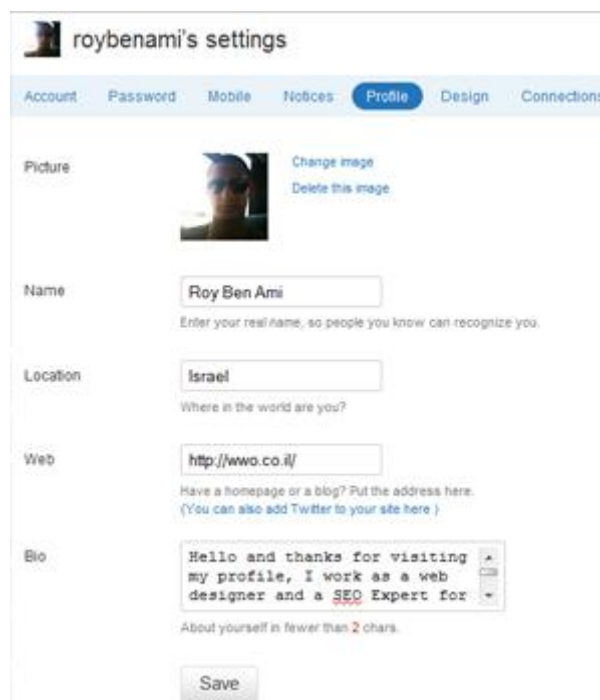
בגלל העובדות האלו ועוד, החלטתי לכתוב את המדריך הזה, המדריך הזה שיהווה מדריך מקצועי ומקיף על שיווק בטוויטר ושימוש בו על הצדדים הטובים ביותר. אני בטוח שאם תקראו אותו מההתחלה ועד הסוף עם תשומת לב גבוהה, מאמצי השיווק שלכם ברשת החברתית המפורסמת טוויטר, ישתפרו פלאים.

שיפור עמוד הפרופיל

אני רוצה להתחיל עם עמוד הפרופיל, הדבר הבסיסי ביותר בשיווק בטוויטר הוא לעשות אופטימיזציה לעמוד הפרופיל שלך שתדבר לקהל היעד שלך בצורה הטובה ביותר ותשדר סמכות ואמינות. אז איך אנחנו עושים את זה?

שדות הפרופיל

קודם כל, עוד בשלב שאנחנו פותחים חשבון טוויטר, אנחנו ממלאים את כל השדות הרלוונטיים. את כולם. חשוב לתת כמה שיותר מידע לקוראים ולעוקבים הפוטנציאליים עלינו. עכשיו ברור שאנחנו עושים את זה בזירות ועם קופי כמה שיותר איכותי, אבל חשוב לא לשכוח אף אחד מהשדות.



The image shows a screenshot of a Twitter profile settings page. At the top, there's a navigation bar with tabs: Account, Password, Mobile, Notices, Profile (selected), Design, and Connections. Below this, there are several sections for editing profile information:

- Picture:** Shows a profile picture of a man. There are links for "Change image" and "Delete this image".
- Name:** The name is "Roy Ben Ami". Below the input field, it says "Enter your real name, so people you know can recognize you."
- Location:** The location is "Israel". Below the input field, it says "Where in the world are you?"
- Web:** The website is "http://www.co.il/". Below the input field, it says "Have a homepage or a blog? Put the address here. (You can also add Twitter to your site here)".
- Bio:** The bio text is "Hello and thanks for visiting my profile, I work as a web designer and a **SEO** Expert for". Below the text area, it says "About yourself in fewer than 2 chars."

At the bottom of the settings page, there is a "Save" button.

1. **שם** – גם אם אתם מותג, עדיף לכתוב שם אמיתי. אלא אם כן אתם פותחים חשבון לחברת בזק או איזה תאגיד עצום אחר, לתת לחשבון הטוויטר את שם המותג שלכם הוא לא חכם. אנשים מקבלים עוקבים עם שם מונפץ כל יום וזה רק מדד לספאם. הכי טוב זה לבחור נציג מהחברה (עדיף המנהל או הבעלים) ולפתוח לו חשבון טוויטר שדרכו הוא ינהל את השיווק של העסק.
2. **מיקום** – לא צריך לכתוב פה רחוב, דירה והוראות הגעה. אני בטוח שאנשים יסתפקו עם "ישראל".
3. **אתר** – אני בטוח שאתם תסתדרו...
4. **ביוגרפיה** – החלק הזה הוא חשוב מאוד לאופטימיזציה של דף הפרופיל שלכם בטוויטר, כשמשתמש בחון משתמש אחר בטוויטר, הדבר השני שהוא מסתכל עליו הוא שדה ה"ביו" (על הראשון נדבר עוד מעט). כאן אני ממש ממליץ לכתוב לא יותר מ3 שורות, אך צריך להתאמץ כמה שיותר שה3 שורות האלו יעבירו את כל מה שאתם רוצים שה"עוקב הפוטנציאלי" יקבל. הן לא חייבות להיות כתובות בשפה ספרותית, יפה ומרהטת.. אין בעיה לזרוק כמה מילים בסלאנג אינטרנטי, זה אפילו נותן הרגשה שמי שיושב מאחורי הפרופיל הוא בנאדם ולא איזה עובד ממורמר...
- אני חושב שהפורמט המושלם לביוגרפיה בטוויטר הוא משהו בסגנון "אהלן, אני X.. אני מייצג את Y שעושה Z. רוב הטוויטים שלי יהיו בנושא W, תודה שביקרתם בפרופיל שלי!"
5. **תמונת פרופיל** – תמונת הפרופיל היא הדבר הקריטי ביותר באופטימיזציה עמודים ברשתות חברתיות וזה תקף לכל רשת חברתית, לא רק טוויטר.



Dave Boire

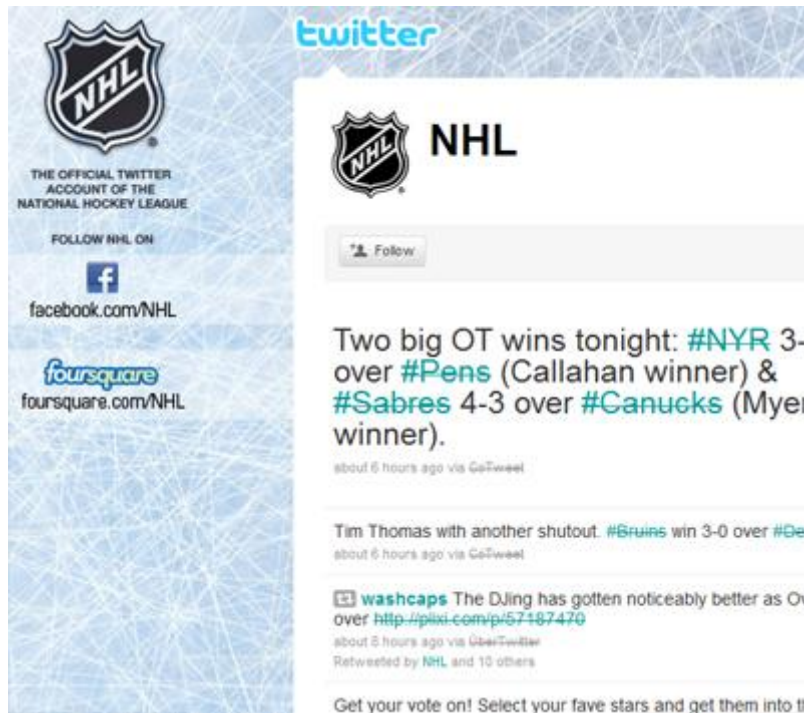
@dbdayv Toronto

I own a TORONTO recording studio that serves the advertising, entertainment and elearning industries.
<http://www.dbaudio.ca>

- לא כולם אנשים יפים, אני יודע. אבל התמונה בטוויטר לא צריכה להיות של רותם סלע ולא לשדר לגולש סקס, היא צריכה להיות מקצועית ולשדר סמכות ואמינות וזה כל אחד יכול להצליח לתפוס.
- ראיתי הרבה אנשים הולכים לצלם מקצועי בשביל לתפוס תמונת פרופיל שלהם, יכול להיות שזה רעיון חכם אבל עדיין הייתי מנסה לעשות תמונה טובה בעצמי. כמו שאמרתי, נושא הספאם בטוויטר הולך וגובר וכל מה שיכול להפוך את הפרופיל שלך ליותר אורגני ואמיתי יותר טוב. ככה שגם תמונה מקצועית עם חליפה על רקע לבן הרבה פעמים תהיה פחות טובה מהתמונה שצילמת בטליל לנגב בשנה שעברה... סתם משהו לקחת בחשבון.

עיצוב – רקע הפרופיל

רקע הפרופיל הוא מה שנקרא "נדל"ן מבוזבז" אצל כמעט כל משווקי הטוויטר שאני מכיר בארץ. הרקע הוא משהו שהגולש רואה בדיוק כמו כל שדה אחר, ולפעמים אפילו יותר. רקע הפרופיל הוא לא רק מקום הרבה יותר בולט לגולש מכל השדות שדיברנו עליהם לפני רגע, הוא לא מוגבל בשום צורה.



זה לא שאתם צריכים להיות אמני פוטושופ בשביל לעשות רקע פרופיל מרהיב ומלא באפקטים (טוב, זה גם לא מזיק...) אבל מספיק שתתרשמו שם פרטים נוספים שאין לכם איך להוסיף בדרכים היותר "קונבנציונליות" כגון:

1. **לוגו** - כדאי מאוד להוסיף לוגו, זה עוזר למיתוג וכאילו מחדיר את המותג לזכרון של הגולש גם אם הוא לא בהה בלוגו שעתיים.
2. **כתובות נוספות** – אם יש עוד כתובות אינטרנט שנמצאות בשייכות החברה ועוד תנועה אליהם לא יכולה להזיק, זה המקום להוסיף אותם... מקומות כמו: פרופיל פייסבוק, רשתות אחרות, בלוג באירוח אישי, בלוג בבלוגר או וורדפרס.קום, וכו'...
3. **תמונה מגניבה, מצחיקה** – אחלה דרך לתפוס את תשומת לב הגולשים היא תמונה הומוריסטית או מעניינת בנישה שאתם עוסקים בה, עוד דרך לגרום לגולש לעיין בשאר התכנים בפרופיל



תוכן ענייני ומתחדש

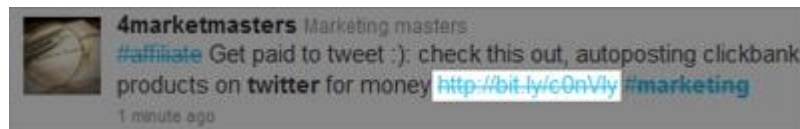
הטוויטים. מה לעשות, אם אתם רוצים שיהיה לכם רשת עוקבים גדולה שתעריך אתכם אתם צריכים לתת להם ערך מוסף מהעובדה שהם עוקבים אחריכם וזאת אתם עושים בעזרת טוויטים איכותיים. לאלו שאין בכלל נסיון עם טוויטר אני אתן פה הסבר קצר

- אז איך יוצרים תוכן בטוויטר? הרי טוויטר היא רשת מיקרו-בלוגינג ואני לא יכול לכתוב שום דבר שעובר את ה-140 תווים, מה כבר אני יכול לכתוב שיהיה מעניין ב-140 תווים?



שאלה מעולה. טוויטר עובד בצורה שונה, במקום לכתוב את התוכן בעצמכם בטוויטר, אתם מקשרים אליו. כל פעם שאתם כותבים או שאתם נתקלים בתוכן מעניין בטוויטר, בשביל לשתף אותו אתם כותבים טוויט עם כמה מילים על המאמר או הפוסט ואז קישור אליו – ככה הדברים עובדים בטוויטר.

אם אי פעם תהיתם מה הם הקישורים ההזויים האלו בטוויטר, אלו הם מקצרי כתובות. מכיוון שהרבה פעמים רק הקישור עצמו הוא יותר מ-140 תווים, זה לא משאיר הרבה לכלום. בעקבות זה יצאו הרבה שירותי מקצרי כתובות (bit.ly, tinyurl.com, cli.gs...) שנותנים לך לקצר את הכתובת הארוכה שלך למשהו הרבה יותר קצר וככה תוכל לציין איזה קישור שתרצה בחשבון שלך.



* אני אישית ממליץ על bit.ly שהוא מקצר מעולה, נותן סטטיסטיקות על הגולשים שביקרו בקישור, כמה לחצו עליו, מאיזה קבוצת יעד הם ועוד הרבה... כמו כן, המקצר האחרון שגוגל הוציאו גם לא רע בכלל, goo.gl

אז בואו נעבור על כמה דרכים שאיתם אפשר למלא את החשבון טוויטר שלכם בתוכן שגם אתם תתגאו לשתף וגם קהל העוקבים הנאמן שלכם יהנה לקרוא.

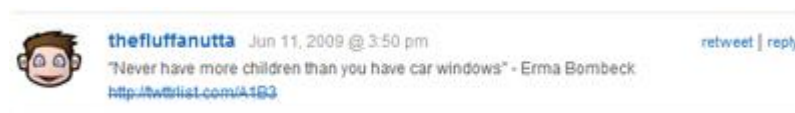
1. **תוכן שלכם** – מיותר לציין אבל אני אעשה זאת בכל מקרה, המטרה העיקרית של חשבון הטוויטר היא לווסת יותר תנועה לאתר שלכם וזאת בדיוק הדרך. כל תוכן שאתם כותבים, אם הוא באתר הרשמי, בבלוג הרשמי, באיזה רשת חברתית אחרת, או כל דבר אחר – לא יזיק לציין אותו.
2. **תוכן של אחרים** – אין שום בושה בלשתף תוכן של אנשים אחרים, להפך. אם אתם מכירים איזשהי סמכות שאנשים בנישה שלכם מעריכים ואוהבים לקרוא אז לקשר אל תוכן שלהם יכול רק להועיל. זה מראה לעוקבים שאתם מתעניינים באותם נושאים ושאתם מצייצים דברים שבבטחה אפשר להגיד שהם באיכות גבוהה.



3. **אפליקציות RSS** – למען האמת זה בדיוק אותה דרך כמו מס' 2 רק שהיא הופכת את החיים שלך להרבה יותר קלים. במקום להיכנס, לקרוא ולהחליט אם אתם רוצים לשתף את התוכן באתר שלכם או לא. אתם יכולים להשתמש באפליקציות שאוטומטית מציצות בשבילך כל פעם שיש עדכון ב-RSS של המקור שחיברת לאפליקציה.

יש חסרון לעומת זאת, אין לך דרך לברור מה טוב ומה לא. האפליקציות מציצות בשבילך כל פעם שיש עדכון עוד לפי שיש לך הזדמנות לקרוא את התוכן ולהחליט אם הוא ראוי ציוץ. בגלל זה הרבה אנשים לא אוהבים להשתמש באפליקציות האלו. אבל בפועל, אם אתם מחברים כמה בלוגים מוכרים ורציניים לחשבון הטוויטר שלכם. אתם תציצו כמה פעמים ביום עם תוכן שאמור להיות ברמה גבוהה – זה יכול גם לספק את העוקבים הנוכחיים וגם לגרור עוקבים אחרים אם הם החליטו להזכיר אותך בציוץ או לעשות רטוויט.

4. **פתגמים ובדיחות** – הטוויטים שמקבלים הכי הרבה חשיפה בטוויטר (חוץ מכמובן כותרות גדולות או כתבות ששוחפות הרבה מאוד חשיפה) הם טוויטים של איזה פתגם חכם או בדיחה קצרה. אני יכול להישבע שראיתי פעם טוויט שהיה כתוב בו משהו בסגנון "אם תעשה מה שתמיד עשית, תקבל מה שתמיד קיבלת" מקבל מאות טוויטים. לפעמים אני אפילו לא מבין זרמים במדיה החברתית, אבל ניחא.



בכל מקרה, שווה לנסות. הדברים האלו יכולים להישחף במהירות רבה. לא יזיק לפרסם איזה משפט מתוחכם פעם ביום-יומיים. לכו תדעו, אם הוא יתפוס יהיה לכם מאות עוקבים חדשים בכלום זמן.

5. **ריטוויט Retweet** – עוד פיצ'ר מגניב מבית טוויטר הוא הריטוויט. האפשרות הזאת נותנת לך לציץ מחדש בעצמך משהו שמישהו אחר ציץ. העקרון הוא: אם אהבת את הטוויט, תחזור עליו בעצמך.

ריטוויטים יכולים להיות מקור מעולה לתוכן בפרופיל שלכם, זה בסדר, זה מגניב וכולם עושים את זה. אז תתחילו להשתמש ברעיונות של אנשים אחרים בשביל למלא את דף הפרופיל שלכם, חוץ מזה שהוא מקבל קרדיט ככה שזה מועיל לכל הצדדים.

איך משיגים עוקבים ?

או, הגענו לשאלת המליון. כל מה שדיברנו עליו במדריך הזה עד עכשיו הוא כולו נחמד ויפה ולא כ"כ קשה ליישם. אבל החלק המשמעותי עדיין לפנינו. איך אנחנו גורמים לאנשים אחרים לעקוב אחרינו ?

לצערנו טוויטר הוא לא פייסבוק, אנחנו לא יכולים פשוט לשלוח בקשת חברות ואם הצד השני מסכים אז פה זה נגמר. בטוויטר אתה יכול לעקוב אחרי אלפי אנשים ואף אחד מהם לא חייב לעקוב אחריך בחזרה... אז מה עושים? איך אנחנו מגדילים את מעגל העוקבים שלנו כדי שכל מאמצי השיווק שלנו לא יהיו לשווא?

הסוד כאן הוא שילוב של לעקוב אחרי האנשים הנכונים ולמיין את אלו שלא עקבו אחריך בחזרה. להלן כמה דרכים שיכולים באמת להגדיל לכם את מעגל העוקבים.

1. **אתה סלב? –** אם ענית על השאלה הזאת בשלילה, זה אומר שאין לך ברירה אחרת. אתה חייב לעקוב אחרי אנשים כדי שהם יעקבו אחריך חזרה. אבל הם לא חייבים לעקוב אחריך בחזרה ויכול להיות שהם בעצמם סתם חשבונות זבל שאין מאחוריהם אף אחד.



2. **איך אני מוצא אחרי מי לעקוב?** – עוד שאלה מצויינת. אם הבנתם שאתם צריכים לעקוב אחרי אנשים והבנתם שאתם צריכים לעקוב אחרי אנשים שיש להם פוטנציאל גבוה גם לעקוב אחריכם בחזרה וגם להיות לקוחות פוטנציאליים. להלן כמה דרכים טובות למצוא אנשים איכותיים לעקוב אחריהם:

- **חיפוש מילות מפתח –** לדעתי הדרך הטובה ביותר היא לחפש בטוויטר מילות מפתח שיש להם רלוונטיות גבוהה מאוד לנישה ולתחום שלכם. החיפוש יחזיר לכם טוויטים אחרונים שצויצו עם המילות המפתח האלו. זה אומר לך גם שהמשתמשים פעילים כי הטוויטים צויצו לאחרונה וגם שהם רלוונטים לתחום שלך מכיוון שהם משתמשים במילות מפתח הרלוונטיים האלו. לדוגמא:

אם אתם עורכי דין לענייני גירושין, יהיה כדאי לכם לחפש בטוויטר אחר מילות מפתח כגון: "התגרשתי", "אשתי לשעבר", "מזונות". חיפוש אחר המונחים האלו יחזיר טוויטים שהכילו את מילות המפתח, אנשים שצייצו מונחים כאלו, יש להניח שיש סיכוי סביר שהם בעלי ערך פרסומי גבוה לעורך דין לגירושין ולכן, הם משתמשים שכדאי מאוד לעקוב אחריהם, בתקווה שהם יעשו את אותו הדבר.

Results for מזונות

Tweets Tweets with links Tweets near you People

 **arielaraviv** arielita
מדהים כמה אנשים באשקלון התחתנו עם בני הזוג שלהם מהתיכון. ידעתי שהייתי צריכה להתחתן עם אבישי, לפחות היה מי שישלם מזונות עכשיו.
12 Nov

- **חיפוש גאוגרפי –** בחיפוש המתקדם של טוויטר, אותו תוכלו למצוא דרך הקישור ליד החיפוש בשם "advanced search" תוכלו למצוא מספר גדול של אופרטורים לחיפוש וביניהם אופרטור ה"מיקום". החיפוש הזה יכול להיות מאוד שימושי לעסקים שפונים לקהל יעד נורא מורחב ולא ספציפי. לדוגמא: אם חברת טיולים ישראלית תרצה לשווק את עצמה בטוויטר, יועיל לה מאוד לעקוב אחרי כל משתמש טוויטר ישראלי, כמעט כולם אוהבים לטייל, גם אם הם לא מצייצים על זה.

- **משתמשים אחרים –** אסטרטגייה טובה היא למצוא משתמש שעוסק באותה נישה שלך (פחות או יותר) שאפשר להניח שהוא עובד עם אותה טכניקת "עקוב וקווה שיעקבו אחריך" (אם מס' העוקבים/נעקבים הם קרובים מאוד למשל...)

עכשיו, אנחנו יודעים שרשימת העוקבים שלו היא רשימה של אנשים שהוא עקב אחריהם והם החזירו לו טובה, ככה שיש סיכוי טוב שאותה המחווה תחזור על עצמה גם במקרה שלנו.

טיפ: אם אתם מנהלים אתר, כדאי מאוד להוסיף כפתור "עקוב אחריי" באתר שלכם, ככה אתם יכולים בקלות להפנות תנועת גולשים לדף הטוויטר שלכם וככה גם להחזיר אותם לאתר בשלב מאוחר יותר...



תוכנות וכלים לניהול קמפיינים בטוויטר

כפי שקראנו עד עכשיו, שיווק בטוויטר דורש הרבה מאוד השקעה אינטנסיבית, ממוקדת ואסטרטגית. כמה שטוויטר יכול להיות כלי שיווקי מעולה, כמות ההשקעה שהוא דורש הרבה פעמים לא מחזירה את עצמה. בדיוק בגלל זה בחלק הזה אני רוצה להכיר לכם כמה כלים שיעזרו לכם לנהל את הקמפיין שלכם בטוויטר בעזרת פעולות אוטומטיות.

הכלים אינם מושלמים והשימוש בהם מוטל בספק. אבל אם אנחנו רוצים להיכנס לעולם המציאות והפרקטיות, כל שיווק אגרסיבי בטוויטר שאינו כולל אותם דורש עבודה גדולה מדי ולא מתאים לכל אדם שאינו כבר מומחה בתחום. חוץ מזה, אני אך ורק מציג וסוקר את התוכנות, אם תבחרו להשתמש בהם לצרכים שלכם זו היא הבחירה שלכם



על מנת לא לחזור על עצמי עם כל הפיצ'רים של הכלים, אני אמנה כאן את כל הפיצ'רים שאני מאמין שחייבים להיות בכלי לניהול קמפיינים בטוויטר ולמטה את הכלים שתומכים באפשרויות האלו.

אפשרויות שצריכות להיות בכלי שיווק בטוויטר

1. **חיפוש משתמשים מתקדם** – אפשרות להכניס מילות מפתח, מיקום גאוגרפי ומרחק רצוי והמנוע אוטומטית יחפש את הנתונים האלו בטוויטים וחשבונות משתמשים ויאגור את שמות המשתמש שהוא מצא.
2. **עקיבה אוטומטית** – אפשרות שבה הכלי אוטומטית עוקב במהלך היום אחרי אנשים מהרשימה הזו עד שהוא מגיע לגבול עליון או לגבול המותר ע"י טוויטר
3. **Unfollow אוטומטי** – אפשרות שבה הכלי אוטומטית עובר על רשימת המשתמשים שאתה עוקב אחריהם, בודק אם הם עוקבים אחריך ואם לא עושה להם unfollow. רצוי שגם יהיה אפשרות לתת להם יומיים-שלושה להגיב לפני שהכלי מעיף אותם.
4. **עקוב בחזרה** – אפשרות שבה הכלי אוטומטית עוקב אחרי משתמשים שעוקבים אחרי ואני לא עוקב אחריהם. אופציה זו מעולה בשביל להשאיר עוקבים.
5. **מערכת טוויטים אוטומטית** - מערכת שבה אתה יכול לאחסן טוויטים או רשימה של טוויטים ולפרסם אותם לפי לוח מוגדר מראש או בצורה אקראית בין שעות מסויימות ביום.
6. **הודעת תודה** – פיצ'ר נחמד אך לא חובה, אפשרות בה הכלי שולח הודעת אוטומטית לכל העוקבים החדשים שלך בה אתה מפרט כמה אתה מודה להם על זה שהם עקבו אחריך ואולי גם מפנה אותם לחשבון טוויטר אחר או לדף פייסבוק שלך

כלים מפורסמים לשיווק בטוויטר

SocialOomph



[כלי אינטרנטי](#) שעוזר ברוב הפונקציות שהוזכרו למעלה, אך פונקציה אחת שהוא לא נותן היא האפשרות לעשות unfollow למשתמשים שלא עוקבים אחריך בחזרה. למען האמת, ללא האפשרות הזאת אי אפשר באמת לקרוא לתוכנה הזו תוכנה אוטומטית כי רוב הזמן שלך יכול להתבזבז על סינון משתמשים שלא עקבו אחריך בחזרה.

- הכלי הינו בממשק אינטרנטי לחלוטין, מה שהופך אותו לממש לא נוח לניהול מס' רב של חשבונות טוויטר.
- אין אפשרות לעשות unfollow למשתמשים שלא עוקבים אחריך, אוטומטית.
- הכלי יקר מאוד! הוא עולה 30 דולר לחודש, שזה הרבה יותר משאר הכלים.

TwitIn

[TwitIn](#) הוא כלי אינטרנטי קטן, חמוד והכי חשוב... חינמי. לטוויטאין יש בעצם אך ורק 3 פיצ'רים, הממשק שלו הוא כולו אינטרנטי והוא לא באמת נותן לך אוטומציות אלא רק מוצא לך את הדברים בקלות. הוא לא באמת כלי מקצועי לניהול קמפיינים שיווקיים בטוויטר, אבל היה חשוב לי לציין אותו כדי לתת מענה גם לאחוז שלא מוכן לשלם על כלי איכותי וטוב.



- **Flush** – כאן הכלי נותן לך רשימה של אנשים שאתה עוקב אחריהם אבל הם לא עוקבים אחריך ואת האפשרות לעשות unfollow לכל אחד (בנפרד, אין אפשרות לכולם ביחד...)
- **Reciprocate** – כאן הכלי מחזיר לך רשימה של אנשים שעוקבים אחריך אבל אתה לא עוקב אחריהם ואת האפשרות לעקוב אחריהם (שוב, בנפרד, אין אפשרות לכולם ביחד...)
- **Grow** – האופציה האחרונה, בה הכלי מחזיר לך רשימה של משתמשים שלפי דעתו יהיו להם אחוז גבוה להחזיר לך follow ואת האפשרות לעקוב אחריהם (שוב, בנפרד, הבנתם את הקטע...)

***עדכון חשוב:** עכשיו גיליתי שהכלי הזה לא זמין יותר לציבור, עם זאת אני משאיר את הקישור מכיוון שבזמן הקרוב יושק כלי חדש במקומו שאמור להיות יותר טוב...

