

آموزش صفر تا صد درآمد از یوتیوب

چه کنیم که در سال 2022 تبدیل به یک یوتیوبر موفق شویم؟



امروزه یوتیوبر شدن و کسب درآمد از طریق یوتیوب تبدیل به یکی از پردرآمدترین مشاغل مجازی شده است. با وجود این که کشور ما در حال تجربه‌ی یک مرحله انزوای جهانی و تحریم است، اما کسب درآمد از یوتیوب به عنوان یک کسب و کار موفق امری کاملاً امکان‌پذیر می‌باشد. فارس محتوا با این پُست می‌خواهد شما را با جدیدترین روش‌های پیشنهادی برای کسب درآمد از یوتیوب در سال 2022 آشنا کند. این روش جدیدترین آموزش کامل درآمدزایی از یوتیوب برای سال ۲۰۲۲ لقب گرفته است که فارس محتوا برای نخستین بار در اختیار شما قرار خواهد داد.

فراموش نکنید موفقیت در درآمدزایی از طریق یوتیوب چیزی فراتر از یک سری ضبط کلیپ و ویدئوهای تصادفی یا لایو می‌باشد. پس با دقت با فارس محتوا همراه باشید و با 19 روش تا رسیدن به درآمدزایی از یوتیوب آشنا شوید و تجربیات خود را با ما به اشتراک بگذارید.

1. اهداف S.M.A.R.T در یوتیوب

☞ ویژه بودن (Specific)

☞ قابلیت اندازه‌گیری بودن (Measurable)

☞ قابل تحقق بودن (Achievable)

☞ مرتبط بودن (Relevant)

☞ چارچوب زمانی داشتن (Time-bound)

را در نظر بگیرید. اینها استراتژی کلان شما در کسب و کار موفق یوتیوب را ترسیم می‌کنند.

2. مشخص شدن جایزه یا نیچ

تصمیم‌گیری در مورد جایزه، دشوارترین و مهم‌ترین تصمیمی است که در مسیر تبدیل شدن به یک یوتیوبر موفق باید بگیرید؛ و مباحثی که از بالاترین شانس موفقیت برای شما برخوردارند را انتخاب کنید. کار را خیلی گسترده نکنید. نیچ شما باید زمینه‌ای باشد که چندین سال در مورد آن تجربه کسب کرده‌اید.

3. شناسایی و تحلیل رقبا

برای تبدیل شدن به یک یوتیوبر موفق، باید در نیچی که انتخاب کرده‌اید به رقابت بپردازید. خودتان را متمایز کنید. هم‌زمان رقبای خودتان را آنالیز و عوامل موفقیت آنها را مشخص کنید.

4. انعکاس اهداف در ویدئوها

نیچ‌ها دارای طیف گسترده‌ای از مخاطبان هستند. شما با گروه‌های سنی، جنسیتی و سلیق گوناگون مواجه هستید. در سوی دیگر این طیف با بازار خفته‌ای روبرو هستید که می‌خواهد از طریق پوشش‌های بازاریابی آنها را به سمت خودتان جذب کنید.



5. توسعه‌ی برندینگ شخصی

برند شخصی یکی از مهم‌ترین روش‌هایی است که شما می‌توانید خودتان را به عنوان یک یوتیوبر مطرح معرفی کنید. این چیزی فراتر از داشتن یک نیچ است. صرف‌نظر از آن که از چه روشی استفاده می‌کنید، به این اطمینان برسید که در بستر زمان به خوبی در حال پیشرفت هستید.

6. پیگیری برنامه‌ی زمان‌بندی برای محتواها

برای توالی و فواصل زمانی بین هر دو ویدئویی که بارگذاری می‌کنید، تقویم کاری داشته باشید. در عین حال که برای انتشار نخستین ویدئوهای خود وسواس زیادی به خرج می‌دهید، به این نکته توجه داشته باشید که محتوای دارای کیفیت ضعیف، شانس موفقیت شما را به شدت کاهش می‌دهند.

7. همه فهم بودن ویدئو

این موضوع اهمیت دارد که شما برای ویدیوهای خود ورودی و خروجی تعریف کرده باشید. اگر می‌خواهید به صورت شخصی و عامیانه با مخاطب خودتان صحبت کنید، می‌توانید یک تصویر شخصی و سازگار از خودتان در ذهن مخاطب ترسیم کنید.

8. تأمین اقلام سخت افزاری

گوشی موبایل، امکانات صدا برداری، تجهیزات تصویر برداری، عایق کاری صوتی دیوارها، و به طور کلی ایجاد یک استودیوی کاربر پسند از جمله اقلامی هستند که باید انجام دهید. ما در مورد سقف سرمایه گذاری شما در این زمینه پیشنهاد خاصی نداریم؛ ولی تا همین قدر گوشزد کنیم که کیفیت یک ویدیوی خوب، ارتباط بسیار زیادی با تجهیزات پیشرفته و به روز شما دارد.

9. سئوی یوتیوب

به خاطر داشته باشید یوتیوب به خودی خود یک موتور جستجوگر هم هست. پس باید با استفاده از تکنیک‌های سئو کاری کنید که همواره در صدر نتایج اعلام شده از سوی این موتور قرار بگیرد. این موضوع هم از نظر سرچ کننده‌های محتوا اهمیت دارد و هم از نظر الگوریتمی که به مردم پیشنهاد می‌کند که بر چه اساسی دست به جستجو بزنند. بدون یک سئوی مناسب شانس دیده شدن شما کاهش محسوسی پیدا می‌کند.



10. تسلط در بیان مطالب

در بیان مطالبی که برای محتوای ویدیویی خود در نظر می‌گیرید، بی مقدمه عمل نکنید و از قبل آن را به خوبی مرور کنید. به گونه‌ای رفتار نکنید که مخاطب احساس کند شما از محتوایی که در حال توضیح آن هستید، سر رشته‌ای ندارید.

11. ویراستاری محتوا

اگر می‌خواهید محتوای تولید شده شما کاربر پسند و جذاب باشد، ویدئوهای خود را ویرایش کنید. یوتیوبرهای کمی هستند که برای بار اول فیلم درست و بی نقصی تهیه می‌کنند. اشتباه، بخشی از تولید محتوای ویدئویی است. خوشبختانه امروزه به کمک

سیستم‌های نرم افزاری پیشرفته ویرایش ویدئو به سادگی صورت می‌پذیرد. اگر شما کاربر یک سیستم مک باشید، برنامه‌های زیادی برای این کار روی دستگاه شما وجود دارند.

12. طراحی تامبنیل (thumbnail)

با انتخاب یک تامبنیل مناسب به بازدیدکننده‌ی بالقوه امکان دهید که شما را به خوبی ببیند، با موضوع ویدئویی شما آشنا شود و به یک دورنمای کلی از برند و کار شما دست پیدا کند.



13. ویدئوی خود را نشر دهید

اگر به رضایت کامل از ویدئویی که تولید کرده‌اید رسیدید، خیلی راحت با زدن دکمه Publish آن را نشر دهید. ویدئوی شما پس از یک فرآیند بافرینگ و بارگذاری در معرض دید عموم قرار می‌گیرد. اینجا نقطه‌ای است که باید به شما تبریک گفت؛ چون تبدیل به یک تولیدکننده‌ی محتوای ویدیویی شده‌اید.

14. برای خودتان تبلیغ کنید

هرچند یوتیوب شما را به دیگران معرفی می‌کند، اما شما نیز از تمامی ابزارهای مجازی مثل فیسبوک یا اینستاگرام دیگران را تشویق کنید که از ویدئوی شما در یوتیوب دیدن کنند.

15. بارگذاری ویدئوهای جدید

روند انتشار کلیپ‌های خود را با جدیت دنبال کنید. سابسکرایب‌های شما ترجیح می‌دهند که در هر بار آپدیت شدن، یک یا چند ویدئوی جدید از شما ببینند. بارگذاری ویدئوهای جدید و جدیدتر شانس شما برای مونتاژ شدن در یوتیوب را افزایش می‌دهد.

16. با سابسکرایب‌های خود ارتباط داشته باشید

به پرسش‌ها و کامنت‌های بازدیدکنندگان پاسخ دهید. این کار آنها را بیشتر به سمت خرید کالا یا خدمات شما ترغیب می‌کند.

17. بازخوردگیری کنید

YouTube analytics به شما کمک می‌کند تا ویدئوهای موفق و غیر موفق خودتان را شناسایی کنید و بدانید که چه افرادی و در چه مناطقی بیشتر از ویدئوهای شما استقبال کرده‌اند. بدین ترتیب به مرور زمان می‌توانید تأثیرگذاری ویدئوهای خود را افزایش دهید.

18. تحلیل رقبا

رقبای خودتان را شناسایی و علت موفقیت یا شکست آنها را تحلیل کنید؛ تا بدین ترتیب بتوانید از یک روند بهبود پیوسته برخوردار شوید.

19. تعامل با سایر یوتیوبرها

در دنیای رقابت با یوتیوبرهای دیگر نیز در ارتباط باشید و از تجربیات آنها استفاده کنید. هیچ چیزی بهتر از آن نیست که یک یوتیوبر موفق از کسی که به دنبال یادگیری کار با یوتیوب است، دعوت به عمل آورد.

منبع: <https://nealschaffer.com/how-to-become-a-youtuber/>