

# Денис Каплунов

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
  2. Диссертации и научные работы
  3. Школьные задания
- Онлайн-консультации  
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА  
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -  
На сайте электронной библиотеки  
[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)

# Twitter-копирайтинг



При поддержке  
проекта Twidium

## Содержание

Введение .....	<b>с. 2</b>
5 личных качеств, необходимых для успеха в Twitter .....	<b>с. 3</b>
38 идей для Twitter-сообщений.....	<b>с. 5</b>
30 причин, почему вы можете потерпеть крах в Twitter .....	<b>с. 26</b>
14 базовых правил написания сообщений в Twitter .....	<b>с. 28</b>
50 техник создания продающих «ТВИТОВ» .....	<b>с. 30</b>
24 полезных фактов о Twitter .....	<b>с. 38</b>
Заключение .....	<b>с. 40</b>



## Введение

С появлением Twitter всё сообщество Интернета начало учиться писать короткие сообщения общей протяжённостью до 140 печатных символов. Не нужно быть особо одарённым, чтобы понимать – столь ограниченный объём стимулирует дорожить каждой буквой, не то чтобы словом.

Twitter – это не только прекрасное времяпровождение, но и бесподобный инструмент пиара, а также раскрутки. Чем интересней ваши сообщения в Twitter, тем больше у вас последователей. А реальная возможность находить целевых пользователей ещё больше увеличивает ценность этого канала информации.

Множество знаменитостей уже перешли в Twitter и ведут там не просто записи, а целые репортажи. Если вас нет в Twitter – вы аморфный интернет-пользователь, который не собирается развиваться дальше, довольствуясь тем, что есть сегодня. Судить кого-то здесь нет смысла – все мы взрослые люди и сами принимаем решения.

Те, кто зарегистрирован в Twitter, вечно сталкивается с вопросом: «О чём писать в Twitter?». В этой электронной книге вы не только узнаете, о чём можно писать, чтобы привлечь большое количество людей с аналогичными интересами. Вы узнаете, как писать Twitter-сообщения таким образом, чтобы они самым ярким образом выделялись в ленте и привлекали к себе внимание.

На что способно одно сообщение? Да на многое – чем оно интересней, тем больше получает «ретвитов» и дальше гуляет по всемирной паутине микроблогов. Чем больше у вас интересной информации – тем чаще вас рекомендуют своим друзьям и знакомым. Запомните, за Twitter будущее, а будущее уже наступило.

Поэтому, если вас там до сих пор нет – подумайте, возможно, настало время это исправить?

## 5 личных качеств, необходимых для успеха в Twitter

Если вы желаете стать успешным в сети микроблогов Twitter, нужно начинать не с того, что и как писать, а со своих личных качеств. Это общественное место, имеющее свои негласные правила. Вы находитесь на обозрении. Каждое написанное вами слово рассматривается сквозь увеличительное стекло.

Итак, какими же качествами должен обладать автор в Twitter?

### Качество № 1 – будьте вежливы

Вежливость в Twitter выражается в нескольких ключевых моментах поведения:

- не используйте нецензурных выражений;
- отвечайте на вопросы и «твиты» других пользователей;
- не отвечайте на провокации «троллей», всегда оставайтесь в здравом уме;
- не говорите, что кто-то *«не прав»*, будьте деликатней – *«Возможно, Вы правы, при этом \_\_\_\_\_»*.
- обращайтесь к другим пользователям по имени – это всегда располагает; если обращаетесь к конкретному человеку – пишите *«Вы»*.

Возможно, кому-то соблюдение таких негласных правил придётся не по духу, при этом каждый человек волен поступать так, как он считает лучшим для себя. Поэтому, я правила озвучил, а выбор оставляю за вами. В любом случае, мои личные наблюдения говорят о том, что аудитория лучше принимает вежливых «твиттерян».

## Качество № 2 – будьте полезны

Большинство пользователей Twitter желают узнать что-то новое. Ваши сообщения должны быть полезными и ценными. Простая логика – чем они полезней, тем больше человек их «ретвитит» и распространяет дальше. Следовательно, вы увеличиваете круг потенциальных последователей.

Старайтесь минимизировать количество сообщений, которые не несут ничего полезного – например: *«Сижу, пью чай»*.

## Качество № 3 – будьте интересны

Интерес – это разносторонность ваших сообщений и степень вашей эрудиции. Одна из главных причин, почему последователи отписываются от каких-то микроблогов – они перестали быть интересными. Даже узко тематический микроблог должен быть разносторонним – сообщения публикуются в разном жанре и формате.

## Качество № 4 – будьте уникальны

Это универсальное качество для интернет-пространства. Уникальность заключается в неповторимости манеры общения и эксклюзивности преподносимой информации. Также уникальность дружит с актуальностью.

Нет смысла публиковать то, что и без вас все знают и понимают. Давайте больше, чем другие пользователи из вашей сферы деятельности. Для этого всегда следите за другими «твиттерянами» из вашей области – смотрите, что они дают своим читателям, а со своей стороны предлагайте больше (и чаще).

## Качество № 5 – будьте собой

Лицемерию бой – оно сразу бросается в глаза. Каждый человек по своей натуре неповторимый, имеет собственные особенности. Когда вы выделяетесь на фоне остальных – вы привлекаете к себе внимание. А это уже хорошо – каждое ваше новое сообщение будет ожидаться с интересом.

### 38 идей для Twitter-сообщений

Один из самых актуальных и распространённых вопросов в среде микроблогов – «*О чём писать в Twitter?*». Многие пользователи страдают идейным голодом и переживают, чтобы их сообщения были реально интересными и полезными. Именно такая направленность позволит вам постоянно наращивать аудиторию и завоёвывать положительную репутацию.

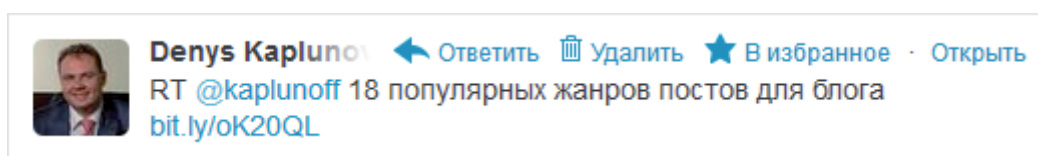
Вы сейчас пополните свой арсенал целой коллекцией золотых идей, которые помогут вам превратить Twitter-ленту в популярный источник для многих пользователей. Их будут читать, «ретвитить», оставлять комментарии и добавлять в «Избранное». Каждая идея проверена мною лично, и я подписываюсь под их общей эффективностью.

#### **№ 1 – Ссылка на полезный пост (статью), опубликованный в вашем блоге или на страницах вашего сайта**

Ваши подписчики в Twitter уже доверяют информации, которой вы с ними делитесь. Естественно, они ожидают от вас чего-то нового, оригинального и интересного. Twitter позволяет вам сообщить своей аудитории о свежей публикации.

Дополнительно, вы можете размещать в Twitter ссылки на свои прошлые публикации – ведь ваши новые последователи могли с ними не знакомиться.

Кроме того, если ваши статьи понравятся читателям – они сделают «ретвит» и поделятся вашей ссылкой со своими последователями.

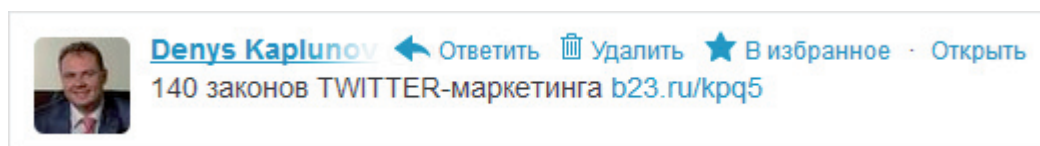


## **№ 2** – ссылка на полезный пост, опубликованный в стороннем ресурсе

Здесь смысл схожий с предыдущим пунктом. Разница только в том, что вы делитесь ссылкой не на свою статью, а на труд другого автора.

Здесь главный критерий – приближённость тематики статьи к интересам вашей целевой аудитории.

Если вы считаете, что другая статья интересна и полезна – к вашему мнению прислушаются. Только будьте откровенными – не рассылайте ссылки на прописные истины. Иначе после первого перехода остальным вашим ссылкам верить не будут.

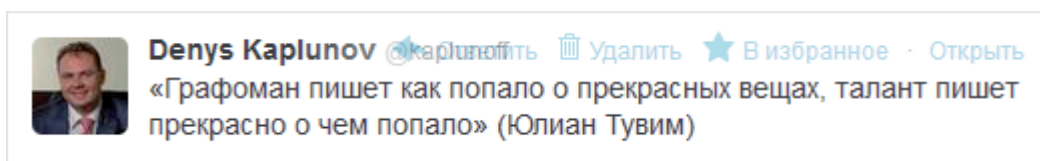


### **№ 3 – полезный афоризм, который заинтересует вашу целевую аудиторию**

Афоризмы очень популярны в Twitter. Это ёмкие мысли известных людей, которые стимулируют читателей к собственным ценным рассуждениям.

Более того, афоризмы получают хорошие показатели «ретвитов». Естественно, если вы предложили на суд аудитории реально сильную цитату.

Вы можете потратить немного своего времени, сделать подборку ярких тематических афоризмов и ежедневно публиковать в своей ленте по одной цитате.



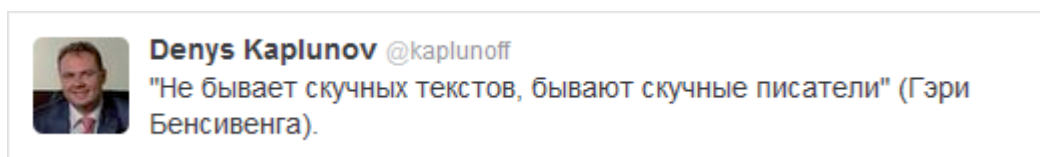
### **№ 4 – цитата человека, известного вашей целевой аудитории**

В каждой сфере деятельности есть свои герои и эксперты. Эти люди известны широкому кругу ваших читателей, они могут быть знакомы с их трудами и с удовольствием проникнутся очередной полезной мыслью.

А если у цитируемого вами человека есть свой профиль в Twitter – обязательно это укажите: @\_\_\_\_\_. Он увидит это сообщение и с удовольствием сделает «ретвит». Тогда о вас узнают и его последователи.



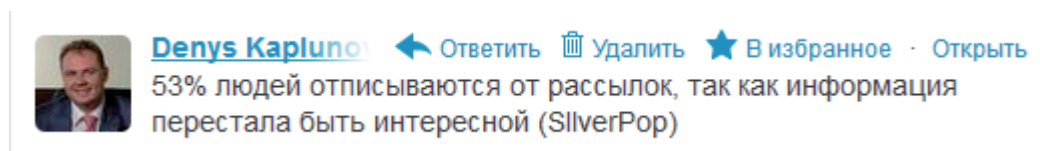
Система работы аналогична тактике с афоризмами – сделайте предварительную подборку и периодически публикуйте новые цитаты в своей ленте.



### **№ 5 – статистические данные полезных исследований и тестирований**

Зачем проводятся исследования и приводятся их результаты? Чтобы мы с вами могли получить чёткий ориентир для усовершенствования своей работы.

Данные исследований сопровождаются цифрами и числами – а эти «ребята» всегда выглядят убедительней, чем слова. Не забывайте уточнять, кем и когда проводились исследования – это дополнение прибавит достоверности вашим данным.



### **№ 6 – сообщение об интересном факте**

Факт – это то, что уже доказано. Это не вероятность, не теория и не предположение. Фактическая информация носит много полезных данных – она расширяет кругозор, укрепляет эрудицию и, опять же, помогает вам в совершенствовании своих навыков.

В сети множество ресурсов, которые публикуют на своих страницах целые коллекции общих и тематических фактов. Всё, что нужно сделать вам – их собрать и постепенно публиковать в Twitter. На собственном примере убедился в том, что такой формат сообщений получает хороший и положительный отклик у аудитории.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ: Американский президент Джимми Картер читал со скоростью 2000 слов в минуту.

## **№ 7 – рекомендация интересного аккаунта в Twitter**

Каждый человек в мире знает то, что пока ещё неведомо вам. Это правда. Поэтому мы и общаемся друг с другом, чтобы узнать что-то новое, полезное и интересное.

Если вы обнаружили в Twitter профиль, в котором публикуется много интересной информации для вашей целевой аудитории (и для вас, естественно) – обязательно делитесь этой находкой со своими читателями.

Ещё один интересный момент – рекомендуемый вами человек (или сервис) увидит вашу рекомендацию и с удовольствием вам ответит взаимной вежливостью.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

4 февраля

А вы уже подписались на Twitter-аккаунт Словаря Ожегова? Повышаем свой словарный запас и эрудицию вместе! @ozhegov\_ru

**№ 8 – Конкретный пример из жизни и практики, подтверждающий новую и важную мысль.**

Аудитория всегда следует за тем человеком, который с ней делится собственными наработками. Ваш личный опыт – это ваш козырь.

Сегодня многие присваивают себе чужие идеи, делятся с окружающими советами, которые не опробовали на собственном примере. Как вы думаете – как публика будет относиться к такому человеку?

Если вы являетесь практикующим человеком в своей сфере, вы всегда открываете что-то новое и полезное. Делитесь этим с людьми и не слушайте сказки о «курице и золотых яйцах».



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

7 февраля

Замените в заголовке "\_\_\_ секретов" на "\_\_\_ тщательно охраняемых секретов" - и сразу увидите рост конверсии ;-)

**№ 9 – Ссылка на полезный информационный курс или тематическую книгу.**

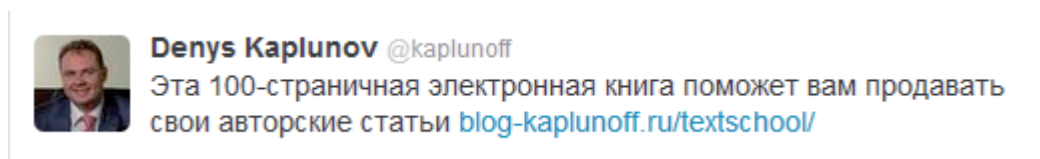
Образование – это неотъемлемый процесс становления в любом направлении деятельности.

Мы никогда не перестаём обучаться, потому что постоянно хотим улучшать свои показатели и узнавать новые способы совершенствования.

В океане обучающих продуктов сегодня очень сложно разглядеть реально полезные и толковые учебные программы.



Вы для своих читателей – пример, поэтому ваша рекомендация для них много значит. Только помните – никогда не рекомендуйте что-то сомнительное.



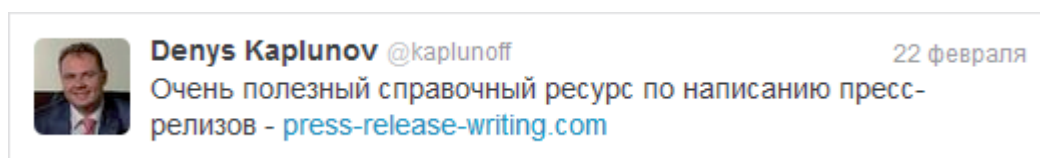
### **№ 10 – Ссылка на полезный тематический ресурс.**

Здесь ситуация аналогичная, что и со ссылками на отдельные статьи. Есть ресурсы, в которых сосредоточено большое количество полезной тематической информации.

Такие сайты пользователи обычно сохраняют в «закладки», чтобы не потерять эти ссылки и при необходимости возвращаться на такие сайты снова и снова.

Если вы во время своих поисковых путешествий обнаруживаете ценный ресурс – поделитесь этой информацией со своими последователями – они будут вам очень признательны за такую щедрость. Ведь не будем забывать, что хорошие ресурсы сами развиваются и регулярно размещают на своих страницах новый контент.

Я наблюдал ещё один интересный момент. Многие из таких сообщений мои читатели добавляли себе в «Избранное».



**№ 11 – Ссылка на интервью с интересным человеком, который делится ценными рекомендациями.**

Здесь многое зависит от личности, у кого берётся интервью и степени известности его имени для читателей. С другой стороны часто встречаются занимательные беседы с не особо «раскрученными» персоналиями, при этом ценность предоставляемого материала может нереально зашкаливать.

Если вы обнаружили где-то такое интересное интервью – поделитесь этой информацией, такие сообщения всегда поддерживают и часто переходят по ссылке.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

ИНТЕРВЬЮ: Элина Слободянюк – автор бестселлера «Настольная книга копирайтера» [bit.ly/b04zMH](http://bit.ly/b04zMH)

**№ 12 – Ссылка на новость, которая касается вашей непосредственной деятельности.**

Новости правят миром. Если вы будете первым сообщать тематические новости своим читателям – заслужите хорошую репутацию. Потому что ценность новости в её своевременности и актуальности.

Никому не интересно, что было на прошлой неделе. Люди хотят знать, что случилось вчера-сегодня.



**Denys Kaplunov** [← Ответить](#) [🗑 Удалить](#) [★ В избранное](#) · [Открыть](#)

Украина оказалась одной из самых опасных стран для веб-серфинга [segodnya.ua/news/14339576....](http://segodnya.ua/news/14339576....)

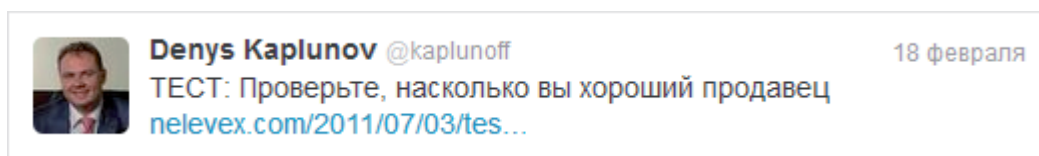


### **№ 13** – *ссылка на полезный тест*

Профессиональные тесты – очень забавное проведение времени. Причём многие люди их проходят именно ради забавы, а не с целью понять, на каком уровне они находятся.

С другой стороны, многие люди не верят тестам, считая их результаты необоснованными и сомнительными. Спорить здесь бесполезно. Есть два мнения, а есть ваши читатели.

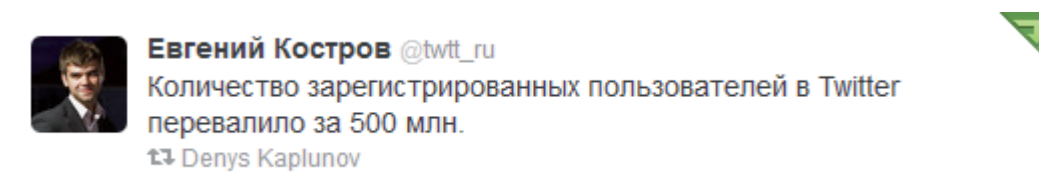
Но ссылка на тесты получает хороший отклик – так что глупо спорить с фактами.



### **№ 14** – *«ретвит» интересного сообщения другого человека*

Как говорится – «А почему бы и нет?» Вы же не только публикуете свои сообщения, вы ещё читаете ленту. А там наверняка встречаются сообщения других пользователей, которые вам понравились.

Так делись ими со своими читателями!



## **№ 15 – сообщение, связанное с вашим родным городом**

С одной стороны, Интернет стёр все географические границы. С другой стороны, интересные сообщения о городах встречаются редко. Это хорошо и плохо.

Но о плохом говорить не хочется – это всё равно вопрос времени. А вот хорошее заключается в том, что на такие сообщения часто отвечают другие пользователи, проживающие в упомянутом городе.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

4 ч

Оказывается, моя родная Николаевская область — лидер Украины по преступлениям с использованием компьютерной техники

## **№ 16 – интересная сплетня**

Все мы сплетники – и мужчины и женщины. Сплетня – это элемент вирусного пиара. Сплетни обсуждаются открыто и в кулуарах. Попробуйте запустить в Twitter сплетню, и сами увидите, какой она может получить отклик.

Только помните – сплетня тоже не должна ассоциироваться с абсурдом. Отличная тактика – не быть на 100% уверенным, а просто стать информационным носителем. Можно даже сопроводить сплетню вопросом в стиле «А что вы думаете по этому поводу?»



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

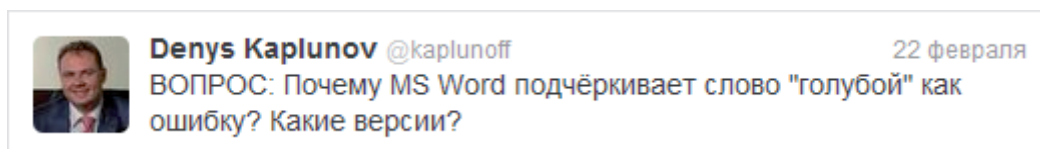
5 ч

Хе-хе, если верить новостям, то скоро в Twitter появится сам Папа Римский :))

## **№ 17 – вопрос, на который вы желаете получить ответ**

Вопрос – это один из наиболее старых приёмов копирайтинга. Желаете привлечь внимание своей целевой аудитории – задайте ей вопрос. Только помните – многие люди по качеству вопроса судят о мудрости.

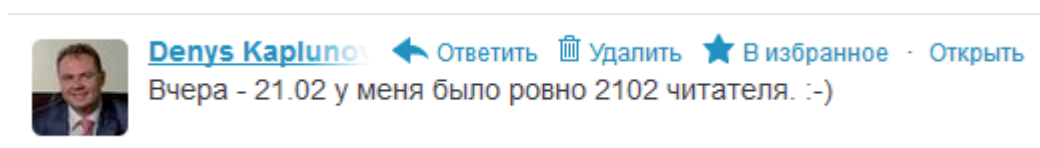
Вопрос должен быть актуальным, конкретным и отображать вашу реальную заинтересованность в получении ответа. Только помните – если вы задаёте вопрос, то дождитесь ответа и продолжайте дискуссию. Иначе больше вы не получите ответов на все свои последующие вопросы. Ведь никому не нравится общаться с тишиной.



## **№ 18 – интересные статистические данные вашего сайта**

Все люди делятся своими достижениями – это нормально. И здесь нет ничего зазорного. Только важно помнить, чтобы радость не перерастала в откровенное хвастовство.

Какой ждать отклик? Естественная реакция – поздравления. Кто-то вам может задать вопрос, как вы этого добились, какие секреты и т.д. Только помните – если увидите аналогичное сообщение от других людей – не забудьте их поздравить. Они это точно запомнят и с удовольствием ответят, когда у вас будет чем поделиться.





## **№ 19** – анонс события из вашей профессиональной деятельности

Анонс – это «пред-новость», вы сообщаете своим читателям о событии, которое состоится в ближайшем будущем. Вы создаёте интригу ожидания для людей, которым непосредственно адресовано ваше сообщение.

Это может быть обще-тематический анонс или же анонс каких-то ваших личных инициатив. Только помните, если уже заявили, то будьте добры доводить дело до конца. Потому что люди ждут последующего доклада «по факту» уже именно от вас.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

22 февраля

В ближайшие дни начну работу над новой **БЕСПЛАТНОЙ** элетронной книгой - "TWITTER-копирайтинг". Готов выслушать информационные пожелания

## **№ 20** – тематическая шутка

Куда же в нашей жизни без юмора? Юмор – это зажигательный позитив, который способен разбавить все ваши другие сообщения в Twitter-ленте. Маленькие весёлые сообщения тоже получают хорошие показатели «ретвита».

Только юмор – штука тонкая, потому что у всех людей понятие чувства юмора отличается. Будьте осторожны с шутками.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

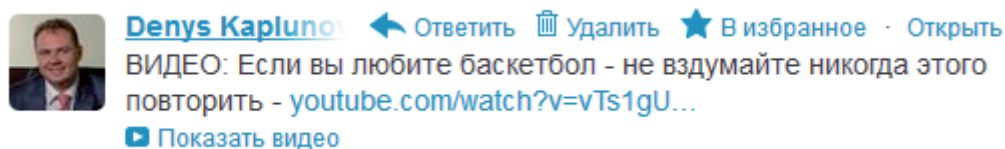
Один молодой репортер спросил маститого журналиста, как надо писать, чтобы стать профессионалом? Ответ: "Слева направо".



## **№ 21** – Ссылка на забавное видео, которое развлечёт ваших читателей

«Видео» является одним из наиболее распространённых и популярных форматов в Интернете. Каждый активный пользователь в день смотрит хоть один видео-ролик.

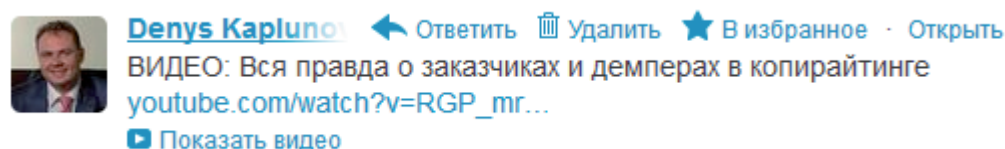
В Twitter-ленте многие пользователи делятся со своими последователями ссылками на забавное видео, которое ненадолго отвлечёт от суровых будней. Всё, что нужно сделать – найти такой интересный ролик и поделиться этим видео со своими читателями.



## **№ 22** – ссылка на интересное тематическое видео

Это тоже беспроигрышный вариант, если вы желаете привлечь внимание аудитории. Его выгода заключается в том, что большинство роликов имеют более развлекательный формат.

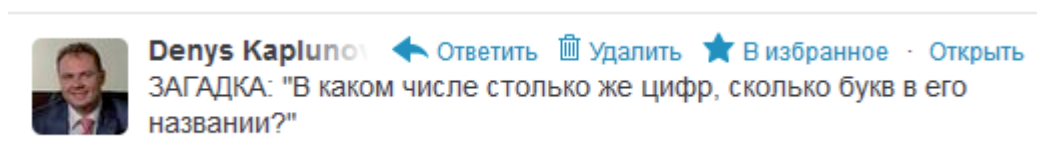
Тематическое видео – не такая уж и распространённая роскошь, особенно если видео реально полезное. При особом желании в YouTube можно найти много интересных роликов – достаточно только ввести правильные ключевые слова.



## **№ 23 – хорошая загадка**

Как-то один раз я рискнул – опубликовал в Twitter загадку – и был приятно удивлён, так как сразу посыпались варианты ответов. Задумайтесь – как часто в Twitter-ленте вы встречали загадки? Очень редко.

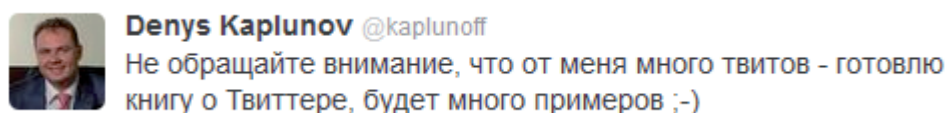
Как минимум, подобным сообщением вы уже выделяетесь на фоне других «твитов». Загадка позволяет подключить мышление и устроить игры ума, особенно если загадка реально интересная. Кстати, ещё загадки могут быть «со смыслом» или «с перчиком» – в любом случае, вы не проиграете.



## **№ 24 – информация о том, чем вы занимаетесь в настоящий момент**

Это менее ценная по содержанию для аудитории информация, тем не менее, она показывает определённый положительный отклик. Только здесь (как и везде), есть свои «но».

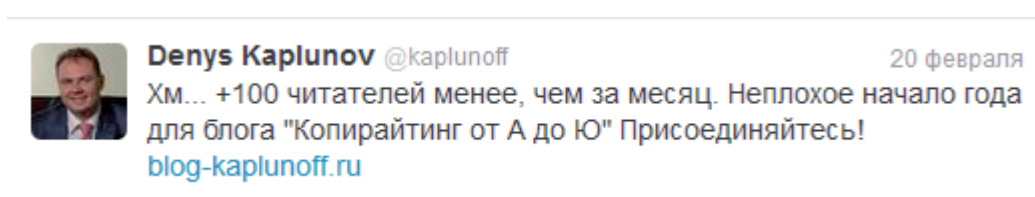
Такое сообщение должно быть приурочено вашей профессиональной деятельности или каким-то действиям, связанным с Интернет. Кому интересно читать, что вы сейчас пьёте чай с пряниками?



## **№ 25 – информация о ваших достижениях**

Мы уже говорили о достижениях сайта или блога и о том, как к этому относится аудитория. Ваши личные профессиональные и творческие показатели тоже вызывают определённый интерес у читателей.

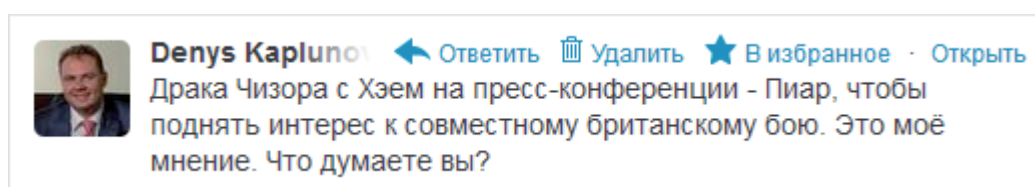
Не будем лукавить, но для многих вы в некоторых вопросах можете быть примером. Людям интересно следить, как вы развиваетесь, особенно если вы делитесь своими наработками и секретами.



## **№ 26 – обмен мнениями**

Twitter создан для общения, не так ли? Обмен мнениями – это формат общения, который стимулирует всех участников дискуссии высказывать своё мнение по определённому вопросу. Ваша задача – дать старт такой дискуссии.

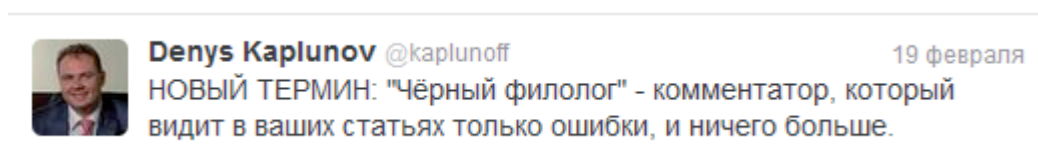
Только помните, есть темы, на которые дискуссии лучше не начинать, например: личная жизнь, политика, жалобы и т.д. Один из беспроблемных вариантов – актуальность. То есть, случилось какое-то свежее событие, а вы предлагаете другим обменяться мнениями по этому вопросу.



## **№ 27 – новый термин или расшифровка старого термина**

Говорят, что введение нового профессионального термина – это пиар-ход. Если ваш термин цепляет и хорошо сформулирован, он может пойти в народ. Главное, чтобы ваша формулировка была максимально чёткой и не вызывала несколько разных ассоциаций.

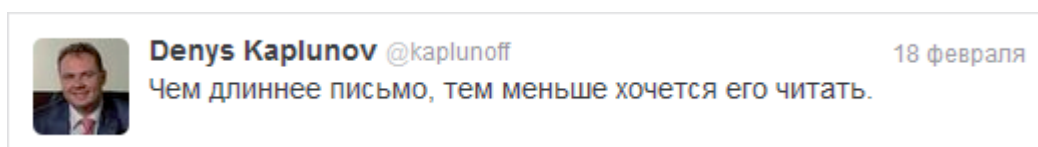
Можно расшифровать и старый профессиональный термин, особенно хороший отклик получает тематический сленг и жаргон. Все мы знаем что-то интересное – так давайте этим делиться с окружающими.



## **№ 28 – мысли представителей вашей целевой аудитории**

Что конкретно здесь имеется в виду? Вы часто общаетесь с представителями своей целевой аудитории. В разговорах порой вы слышите интересные и ценные мысли, которые вам не просто понравились, а даже отложились в памяти.

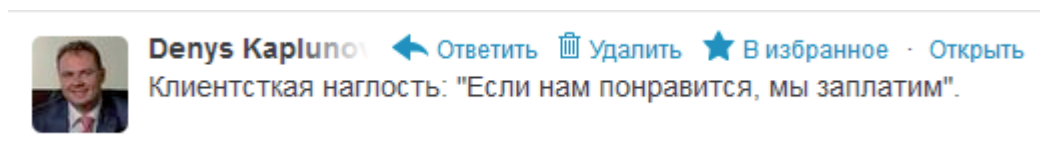
Делитесь такими мыслями с другими читателями. Это также даст им понять, что вы открыты к дискуссии и можете их процитировать. А кому не нужен лишний пиар, который никогда не бывает лишним?



## **№ 29 – лёгкое профессиональное возмущение**

Профессиональное возмущение – это ваша личная реакция на какое-то событие или действие в вашей рабочей среде. Цель возмущения заключается не в жалобе, а в том, чтобы обратить внимание читателей на некоторые «шершавые» моменты и оградить их будущем.

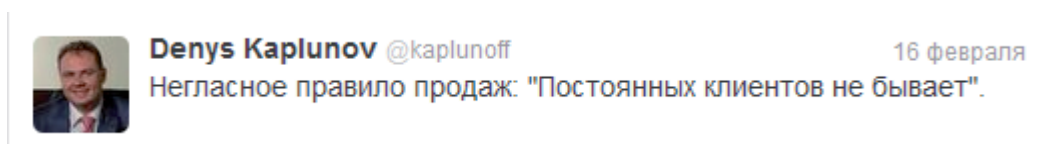
Мои наблюдения показали, что подобные сообщения быстро привлекают внимание сторонников – людей, которые оказывались в аналогичной ситуации. Тогда простое сообщение быстро перерастает в продуктивную дискуссию.



## **№ 30 – негласное профессиональное правило**

Существует мало сфер деятельности, в которых приняты официальные правила. В основном, каждый человек делится своим собственным взглядом, а рынок и показатели подтверждают – насколько его мысли можно сопоставить с правилами.

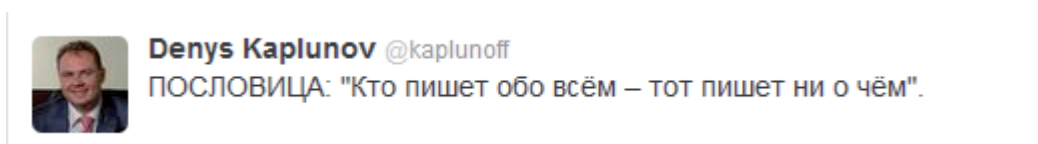
Ценность такого сообщения заключается в отсутствии банальности. Никому не хочется читать прописные истины. Любое правило – это уже обучение. Хорошие правила часто добавляют в «Избранное» и «ретвитят» в свои ленты.



## **№ 31 – профессиональная поговорка**

Поговорки – это наследие наших мудрых предков. Это ценные мысли, сформулированные в краткой и яркой форме. В своё время я попробовал опубликовать в Twitter одну такую профессиональную поговорку, и она сразу получила хороший отклик у читателей.

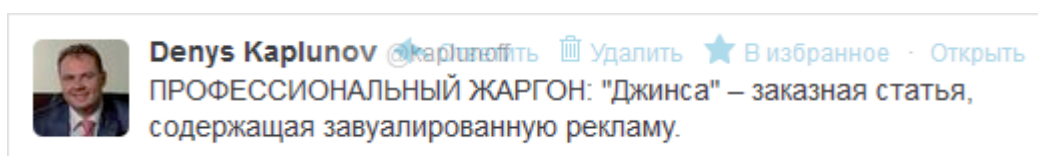
В чём причина? Во-первых, нестандартный формат. Скажите честно – как часто в своей Twitter-ленте вы встречали профессиональные поговорки? Во-вторых, поговорка по своему полезному содержанию сравнима с правилом и афоризмом.



## **№ 32 – профессиональный жаргон**

Когда-то я в своём блоге опубликовал пост «Жаргон копирайтеров», он сразу получил впечатляющий отклик и положительные отзывы у моей аудитории. В то время я и подумал – каждый термин можно разместить в Twitter.

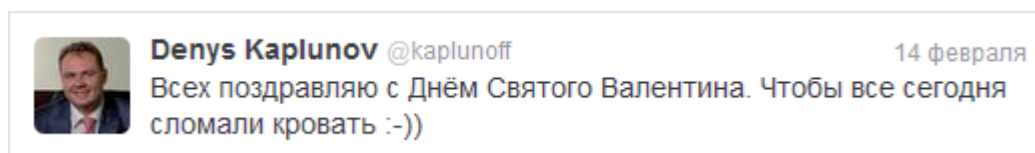
Как показала практика, я не прогадал. Многие последователи вносили дополнения в формулировку, делились своими мыслями и рассуждениями. Оказалось очень интересно и полезно – поэтому, обязательно возьмите этот приём на вооружение.



### **№ 33 – поздравление с праздником**

Это уже не просто дань вежливости, а настоящая обязанность. Вы должны держать руку на пульсе и следить за праздниками. Есть общие праздники, есть профессиональные. Своим поздравлением вы показываете внимательность.

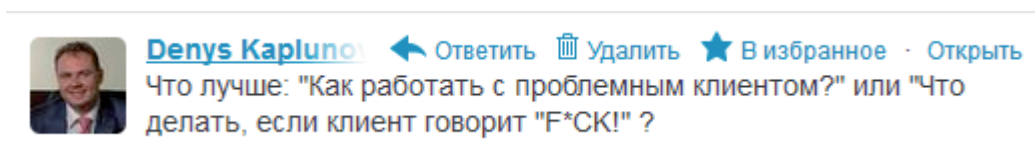
Причём, поздравление должно быть искренним, а не банальным. Любое поздравление – это позитив, и вам нужно зарядить им своих последователей. Поздравления тоже получают хороший показатель отклика и «ретвитов».



### **№ 34 – мини-опрос**

Когда вы начинаете в Twitter мини-опрос, вы призываете людей к общению. Здесь главное – поднять интересную тему, которая будет стимулировать читателей высказывать своё мнение.

Не забывайте благодарить каждого человека, кто высказал своё мнение, и ответьте ему. Я часто в своей ленте публикую подобные сообщения и каждый раз убеждаюсь, что они являются отличным инструментом для получения обратной связи от своей аудитории.

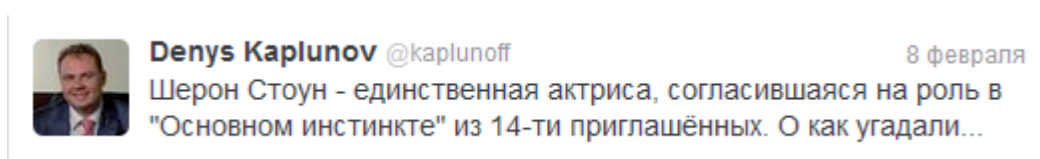




## **№ 35 – информация о знаменитостях**

Знаменитости всегда привлекают внимание широкой аудитории. Они у всех на устах и многие люди активно следят чуть ли ни за каждым шагом «селебритис».

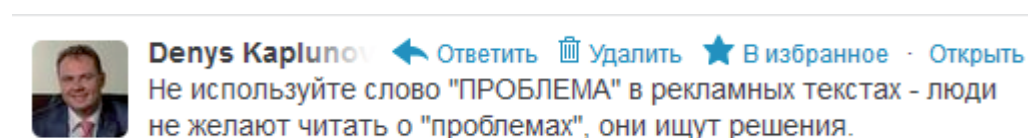
Я несколько раз публиковал интересные сообщения с фактами из жизни знаменитостей, и каждый раз они давали результат. А когда есть результат, говорить особо не о чем – нужно действовать и его развивать. Что, собственно, я вам и предлагаю сделать.



## **№ 36 – профессиональный совет**

Люди, которые за вами следуют в Twitter, гораздо охотней прислушаются к вашему личному совету, чем к какому-то общему правилу.

Совет – это личная рекомендация, предмет которой проверен на собственном опыте. Совет может помогать людям в улучшении их жизни или же уберечь их от каких-то ошибок. В обоих случаях – это ценно и полезно.



## **№ 37 – дни рождения**

Каждый новый день имеет своих именинников. Помните, как нам по телевизору часто озвучивали рубрику «*В этот день \_\_\_\_\_ родились следующие известные личности: \_\_\_\_\_*».

Что вам мешает завести такую рубрику в своей Twitter-ленте? Конечно, вы можете следовать этой традиции каждый день, а можете и дожидаться реально звёздных дней, где что ни имя – то легенда.



**Denys Kaplunov** [← Ответить](#) [🗑 Удалить](#) [★ В избранное](#) · [Открыть](#)

3 марта родились: физик Александр Белл, актриса Джессика Бил и футболист Зико.

## **№ 38 – события дня из прошлого**

Сегодня на моём календаре 3 марта 2012 г. Мне интересно узнать, что выдающегося было в этот же день в прошлом. Ресурсов, освещающих такие события в Интернете, предостаточно. Всё, что нужно сделать – найти и сформировать выборку.

Эта информация получает хороший отклик. Естественно, всё зависит от самого события. Более того, такой формат отлично «разбавляет» вашу ленту – как часто вы встречали в Twitter подобные сообщения? Тогда начните ими баловать своих читателей.



**Denys Kaplunov** @kaplunoff

В этот же день - 3 марта - только 1861 года император Александр II издал указ об отмене крепостного права!

Как видите, идей для Twitter-сообщений масса. Я не хочу перегружать ваше внимание, поэтому и предоставил всего небольшую коллекцию собственных наработок. Уверен, что они помогут вам преодолеть идейный голод и предоставить своим последователям интересный материал.

Со своей стороны я старайтесь отыскивать что-то новое, ценное и полезное – вы тоже ежедневно пропускаете через себя тонны информации. Как только вы узнали что-то «вкусненькое» – обязательно сообщите об этом в Twitter, и родина вас не забудет!

## **30 причин, почему вы можете потерпеть крах в Twitter**

Прежде чем делиться с вами правилами и тактическими особенностями, хочется остановиться на важном моменте. С одной стороны, все мы желаем узнать – что и как писать с целью привлечения максимального количества последователей.

С другой стороны, уже есть достоверная информация о том, что конкретно отталкивает (и реально вызывает негодование) пользователей среды микроблогов. Если вы точно знаете, как НЕ НУЖНО делать, вам проще сориентироваться – как делать правильно.

Ниже вы ознакомитесь с чётким списком причин, из-за которых «твиттеряне» не подписываются на микроблоги других пользователей:

1. Вы публикуете слишком много Twitter-сообщений
2. Ваши сообщения не дают ничего полезного
3. Вы некорректно себя ведёте с другими пользователями
4. Вы занимаетесь постоянной саморекламой
5. Львиная доля ваших сообщений имеют рекламный характер или ассоциируются со СПАМом
6. Вы сами просите других людей за вами следовать
7. Вы всё воспринимаете на свой счёт и необоснованно «заводите»
8. Вы подписаны на микроблоги спаммеров

9. Вы не рассказываете о себе во вкладке “ВІО”
10. Вы подписаны на огромное количество «твиттерян»
11. Вы слишком пессимистичны
12. Вы излишне оптимистичны
13. Вы занимаетесь лицемерием
14. Вы публикуете лживую и противоречивую информацию
15. Вы публикуете однообразные сообщения
16. Вы не отвечаете на «твиты» своих читателей
17. Вы постоянно используете «хэштеги»
18. Вы переступаете черту дозволенности
19. Вы допускаете много ошибок
20. Вы почти не ведёте активность
21. Вы производите впечатление «новичка»
22. Вы скучны и нудны
23. Вы часто просите «ретвитить» свои сообщения
24. Вы прилагаете к сообщениям сомнительные ссылки
25. Вы критикуете Twitter
26. Вы «ретвитите» всё подряд, не проверяя
27. Вы надоедаете «твиттерьянам»-знаменитостям
28. Вы откровенно хвастаетесь
29. Вы делитесь подробностями своей (и не только) личной жизни
30. Вы публикуете одни и те же сообщения

Эти пункты абсолютно не надуманы. При этом вы можете спросить – а зачем вам это знать? Хороший копирайтер всегда исследует свою аудиторию. Причём, с двух сторон: что ей нравится и что ей не нравится.

Мы с вами как раз этим и занимались. Вы получили идеи для сообщений в Twitter, вы поняли, чего вам следует избегать. Теперь вы готовы к тому, чтобы постепенно понять особенности написания сообщений в социальной сети Twitter.

А особенностей здесь предостаточно. Одно неосторожное движение – и вы теряете аудиторию. Более того, недовольные последователи могут ещё на вас пожаловаться своим читателям – кому нужна негативная репутация?

## 14 базовых правил написания сообщений в Twitter

1. Ваши сообщения должны быть длиной не в 140 печатных символов, а гораздо меньше. Всегда помните о «магическом числе Twitter», которое равняется «25»-ти. Почему 25? По правилам, имя «твиттерянина» не должно превышать 15 символов. Если пользователь захочет сделать ретвит вашего сообщения, а оно содержит под 140 символов – у него не получится его полностью вместить, так как вы не учли длину своего имени при ретвите. А если принять во внимание, что ретвит сопровождается разными приставками (RT @, via @, retweet @, r/tweet etc), то эксперты рекомендуют взять ещё 10 символов «на запас».  $10+15 = 25$ . Следовательно, максимальная длина вашего сообщения не должна превышать 115 символов. И выбирайте себе краткое имя – каждый символ на счету.
2. Старайтесь быть экономными в своих высказываниях. Избегайте длинных слов – ищите более краткие синонимы.
3. Используйте цифры и числа – они гораздо короче своих текстовых аналогов: «5» и «пять».
4. По возможности используйте сокращения и аббревиатуры, только без фанатизма – эти сокращения должны быть понятны для вашей целевой аудитории.

5. Не допускайте ошибки, никто не захочет «ретвитить» такие сообщения.
6. Если какое-то слово должно писаться с большой буквы – так и делайте, иначе никто не захочет «ретвитить» такие сообщения, потому что это тоже ошибка.
7. Используйте специальные сервисы сокращения ссылок, тогда ваши ссылки не будут «воровать» такое ценное пространство. Один из таких сервисов – <http://b23.ru/>.
8. Всегда начинайте своё сообщение с заглавной буквы.
9. Используйте более яркие и эмоционально заряженные слова.
10. Пунктуация имеет важное значение – правильно расставляйте знаки препинания.
11. Сначала сформулируйте мысль в сообщении. А потом постарайтесь её сократить и сделать более энергичной – редактируйте, пока не останетесь довольны. И лишь тогда отправляйте сообщение в ленту.
12. Помните, что некоторые слова можно заменять знаками препинания «–» и «:». Например: *«Я не работаю на этой бирже, потому что там низкие расценки»* и *«Я не работаю на этой бирже – там низкие расценки»*. В первом случае – 48 знаков, во втором – 39.
13. Выделяйте ключевую мысль ЗАГЛАВНЫМИ буквами.
14. Лучше несколько коротких предложений, чем одно длинное.

## 50 техник создания продающих «твитов»

Что я подразумеваю под продающими «твитами»? Это не только реклама. Львиная доля сообщений в Twitter имеют целью привлечь внимание аудитории и стимулировать к конкретному действию (переходу по ссылке).

Поэтому сейчас я предоставляю вам целый арсенал техник копирайтинга, которые отлично работают в Twitter-формате. Мы с вами научимся привлекать внимание к вашим ссылкам. В нашем случае главная задача Twitter-сообщения – продать действие, то есть переход по ссылке. Приёмов множество, только важно помнить одно главное правило – говорите людям правду.

### № 1 – «первое слово – магнит»

«ТОЛЬКО СЕГОДНЯ: \_\_\_\_\_»

### № 2 – «уникальное торговое предложение»

«Единственный интернет-магазин с видео-описанием товаров  
\_\_\_\_\_»

### № 3 – «скидка»

«Закажи на этой неделе любые 5 книг с 20% скидкой \_\_\_\_\_»

### № 4 – «бесплатная конфетка»

«Сегодня, впервые за 278 дней, мы предлагаем БЕСПЛАТНУЮ регистрацию, только один день. Не упусти! \_\_\_\_\_»



## **№ 5 – «запретный плод»**

*«НЕЧИТАТЬ: Ну, раз уж начали читать, то хоть по ссылке не переходите \_\_\_\_\_»*

## **№ 6 – «анонс»**

*«Завтра начнётся МЕГА-распродажа детской одежды в магазине «\_\_\_\_\_». Сохраните ссылку и не упустите шанс – \_\_\_\_\_»*

## **№ 7 – «продающий факт»**

*«Каждый 10-ый посетитель этого магазина становится постоянным покупателем – \_\_\_\_\_»*

## **№ 8 – «достижение»**

*«Лучший книжный интернет-магазин в 2011 г. по версии «\_\_\_\_\_», убедитесь сами – \_\_\_\_\_»*

## **№ 9 – «новинка»**

*«Новое предложение от «\_\_\_\_\_» – «\_\_\_\_\_», подробности: \_\_\_\_\_»*

## **№ 10 – «вопрос-ответ»**

*«Желаете получить бесплатную консультацию по раскрутке вашего интернет-магазина? Я к вашим услугам – \_\_\_\_\_»*



### **№ 11 – «продающая новость»**

«\_\_\_\_\_ 2011г. «\_\_\_\_\_» внедрил новую услугу, теперь каждый может \_\_\_\_\_. Будь среди первых – \_\_\_\_\_»

### **№ 12 – «анти-миф»**

«Кто сказал, что «\_\_\_\_\_» стоит минимум \_\_\_\_\_? Здесь Вы это можете купить гораздо дешевле! Убедитесь сами \_\_\_\_\_»

### **№ 13 – «прогресс»**

«Вышла новая версия «\_\_\_\_\_», масса обновлений, которые удивят даже самого продвинутого пользователя, смотри \_\_\_\_\_»

### **№ 14 – «ассортимент»**

«Великолепный магазин \_\_\_\_\_ – в ассортименте более \_\_\_\_\_ эксклюзивных товаров: \_\_\_\_\_»

### **№ 15 – «две выгоды»**

«Самая быстрая и самая недорогая раскрутка в Twitter – \_\_\_\_\_»

### **№ 16 – «самый простой»**

«Самая простая причина, почему вы зарабатываете на 15% меньше, чем можете \_\_\_\_\_»



### **№ 17 – «броское название предложения»**

*«Пройди скандальный мастер-класс «Twitter-Терминатор» – и конкуренты будут гореть в аду: \_\_\_\_\_»*

### **№ 18 – «будущее клиента»**

*«Стань востребованным копирайтером, к которому толпы клиентов будут выстраиваться в очередь с самого утра: \_\_\_\_\_»*

### **№ 19 – «игнор»**

*«Как минимум 50% профессиональных журналистов игнорируют эту простую истину, а зря \_\_\_\_\_»*

### **№ 20 – «история клиента»**

*«Обычный программист из Томска решился на это, теперь он один из ведущих программистов в Лондоне: \_\_\_\_\_»*

### **№ 21 – «ОТЗЫВ»**

*ОТЗЫВ КЛИЕНТА: «Самый захватывающий тренинг по продажам за последние 5 лет» – \_\_\_\_\_»*

### **№ 22 – «интрига»**

*«У меня нет слов... Это нужно просто увидеть \_\_\_\_\_»*



### **№ 23 – «доказательство»**

*«Мы доказали, что простой блог может приносить \$300 уже на 2-ой месяц после запуска \_\_\_\_\_»*

### **№ 24 – «как?»**

*«Как правильно общаться с работодателем, чтобы его заинтересовать уже на 2-ой минуте собеседования?»*

### **№ 25 – «рекомендация»**

*«Моя персональная рекомендация тем, кто до сих пор не смог повысить цены на свои услуги \_\_\_\_\_»*

### **№ 26 – «коллекция выгод»**

*«Более 300 статей о копирайтинге, более 2000 читателей, бесплатные книги и программы, каждую неделю – 2 новых статьи \_\_\_\_\_»*

### **№ 27 – «вызов»**

*«Спорим на \$100, вы ещё не читали эту статью о \_\_\_\_\_. Проверьте сами – \_\_\_\_\_»*

### **№ 28 – «обнародование секретной информации»**

*«Наконец-то раскрыта тайна, как пенсионеры зарабатывают в Интернете минимум \$1000 каждый месяц \_\_\_\_\_»*



### **№ 29 – «самоуверенность»**

*«Что-то мне подсказывает – вы тоже будете в шоке от этого видео \_\_\_\_\_»*

### **№ 30 – «один ответ»**

*«Один ответ на все ваши вопросы о \_\_\_\_\_ находится здесь \_\_\_\_\_»*

### **№ 31 – «универсальность»**

*«Узнай секреты пикапа, которые одинаково эффективно работают в Рязани и Майами \_\_\_\_\_»*

### **№ 32 – «сенсация»**

*«Настоящая сенсация в мире \_\_\_\_\_: \_\_\_\_\_»*

### **№ 33 – «тайна»**

*«Я вам этого не говорил (и пусть это останется нашей тайной): пожалуй, самый шикарный сайт для \_\_\_\_\_: \_\_\_\_\_»*

### **№ 34 – «неконкурентное сравнение»**

*«Эта компания в сфере раскрутки сайтов – то же самое, что “Rolls-Royce” в автомобилестроении \_\_\_\_\_»*



### **№ 35 – «первооткрыватель»**

*«Самое первое, что вам следует сделать перед рассылкой e-mail сообщений своим клиентам \_\_\_\_\_»*

### **№ 36 – «эксперты-незнайки»**

*«То, что ещё не знают эксперты по \_\_\_\_\_, опередите их \_\_\_\_\_!»*

### **№ 37 – «лучший»**

*«Если желаете стать лучшим \_\_\_\_\_, никогда никому не показывайте эту ссылку \_\_\_\_\_»*

### **№ 38 – «дешёвая новинка»**

*«Новая версия \_\_\_\_\_ всего за \_\_\_\_\_, через неделю будет дороже на 20% – бронируйте сейчас \_\_\_\_\_»*

### **№ 39 – «не знали и не узнаете»**

*«Вы об этом не знали и возможно больше никогда не узнаете, доступ только сегодня \_\_\_\_\_»*

### **№ 40 – «взломанный код»**

*«Наконец-то я взломал секретный код \_\_\_\_\_, поделиться с вами? \_\_\_\_\_»*



### **№ 41 – «нишевание»**

«Специальное предложение только для \_\_\_\_\_, остальным не читать \_\_\_\_\_»

### **№ 42 – «100% положительных отзывов»**

«Такого я ещё не видел – \_\_\_\_\_ со 100% положительных отзывов: \_\_\_\_\_»

### **№43 – «обратный отсчёт»**

«5...4...3...2...1... БУМ! \_\_\_\_\_»

### **№ 44 – «апгрейд»**

«Мы сделали в \_\_\_\_\_ всего несколько изменений, а стало гораздо круче! Смотрите сами: \_\_\_\_\_»

### **№45 – «товар-лидер»**

«Наш продукт с самой максимальной статистикой продаж \_\_\_\_\_»

### **№ 46 – «нобелевский лауреат»**

«Если бы Нобелевская премия распространялась на \_\_\_\_\_, эта услуга была бы номинирована однозначно: \_\_\_\_\_»

## № 47 – «никто не узнает»

«Никто не узнает, что вы были на этом сайте: \_\_\_\_\_»

## № 48 – «выделение»

«Хотите выделиться среди остальных \_\_\_\_\_? Тогда опередите их и узнайте первым: \_\_\_\_\_»

## № 49 – «чёткая ЦА»

«Только для тех, кто желает \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_»

## № 50 – «сегодня-завтра»

«Уже завтра вы пожалеете, если сегодня не перешли по этой ссылке \_\_\_\_\_»

## 24 полезных фактов о Twitter

1. Каждую секунду в Twitter отправляется минимум 800 сообщений
2. Примерно 75% всех сообщений в Twitter не содержат ссылок
3. Среди самых популярных слов в Twitter оказались: «вы», «Twitter», «пожалуйста», «блог», «бесплатно», «помощь», «социальная сеть», «10»
4. Среди самых непопулярных слов в Twitter оказались: «работа», «дом», «ночь», «кровать», «завтра».
5. Retweet-рейтинг: новости – 78%, руководства – 58%, развлечения – 54%, мнения – 50%, анонсы и обзоры – 45%, “small talk” – 14%.



6. Наивысший пик «ретвитов» приходится на временной промежуток с 15.00 до 17.00
7. 75% «твиттерян» никогда не отписываются от аккаунтов брендов
8. Больше всего кликают по ссылкам в сообщениях, которые имеют длину 120-130 символов.
9. Глаголы увеличивают эффективность сообщений.
10. Более высокие показатели кликов имеют сообщения, отправленные в пятницу, субботу и воскресенье.
11. Сообщения, которые публикуются после обеда, имеют больше кликов, чем те, которые появляются утром.
12. Фраза «Please ReTweet» в сообщении увеличивает показатель «ретвитов» на 51%.
13. Пиковый день «ретвитов» – понедельник.
14. Наиболее продуктивные дни для рекламы – вторник и среда.
15. Аудитория Twitter примерно делится: 55% - женщины, 45% - мужчины.
16. 37% пользователей посещают Twitter несколько раз в день.
17. 42% активных «твиттерян» не ограничиваются одним сообщением в день.
18. 69% пользователей Twitter подписываются на новые аккаунты по рекомендации друзей.
19. 66% читателей корпоративных микроблогов присоединились, чтобы получать скидки и специальные предложения.
20. Публикуйте сообщения, содержащие ссылки, не чаще чем 1-2 раза в час.
21. 5% пользователей создают 75% контента.
22. 81% пользователей Twitter имеют менее 100 добавленных аккаунтов других пользователей.
23. 30% «твиттерян» находятся в возрастной категории 25-34 года.
24. 53% пользователей «ретвитят» сообщения других людей.



## Заключение

Вот и подошла к концу эта небольшая электронная книга. Со своей стороны я хочу отметить, что старался в ней предоставить вам наиболее актуальные и ценные сведения, которые помогут вам сделать свой микроблог ещё более интересным и популярным.

Ещё для меня очень важно, чтобы материалы этой книги вами использовались не просто как готовые шаблоны, а как ориентиры, в каком направлении вам следует двигаться. Помните, как в самом начале мы говорили об уникальности и неповторимости? Это одно из тех качеств, почему будут читать именно вас.

Постарайтесь, чтобы у вас была какая-то личная неповторимая «фишка» – это поможет выделить ваш микроблог и представить его самым заманчивым образом. Даже если в ленте ваших последователей будут сообщения от других людей – ваши «твиты» всегда смогут приковывать внимание.

Помните, ваш главный актив – это ваша аудитория. Будьте внимательны, прислушивайтесь к мнениям, постоянно анализируйте свою активность и ищите новые пути для самосовершенствования. Интернет-публика любит следовать за персоналиями, которые не стоят на месте.

**Денис Каплунов**

### НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

### УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)