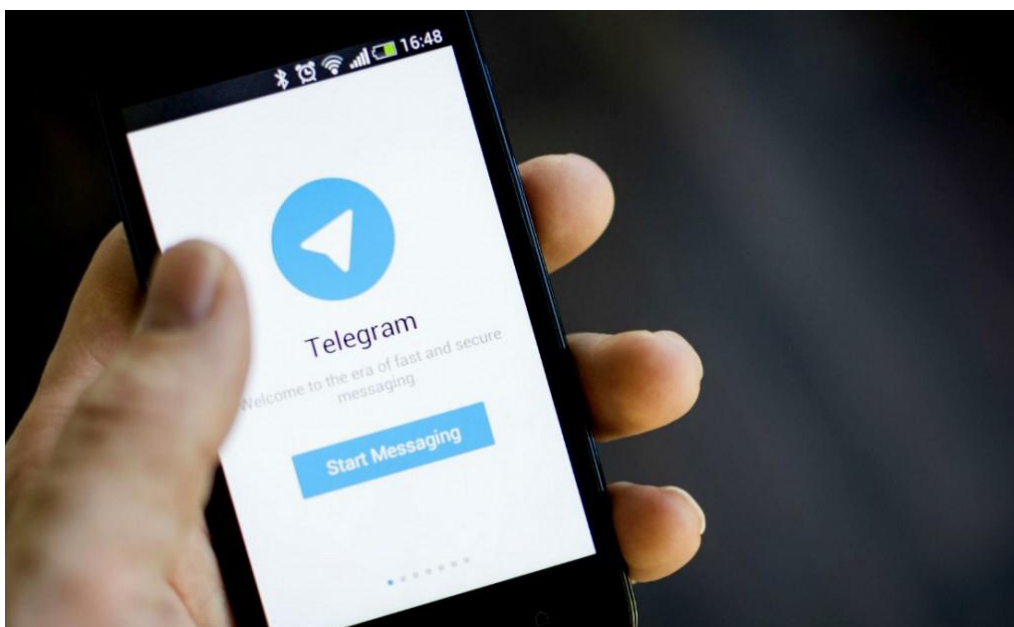


۱۰ روش اصولی برای

افزایش ممبر کانال تلگرام



ارائه راه کارهایی ساده برای افزایش اعضای کانال تلگرام

نویسنده : جاوید گرشاسبی

<http://hamyareweb.co>

همانطور که می دانید این روزها شبکه های اجتماعی علاوه بر اینکه ابزاری برای سرگرمی مردم باشند یکی از بهترین کانال هایی اند که هر شخص یا هر کسب و کاری می تواند از آن برای کسب درآمد استفاده کند. همانطور که می دانید هر جایی که مخاطبان بیشتری در آن وجود داشته باشد بهترین مکان برای تبلیغات و بازاریابی محصولات و خدمات است. از این رو اپلیکیشن پیام رسان تلگرام که این روزها خیلی ها را درگیر خود کرده است بهترین مکان برای کسب درآمد از اینترنت و همچنین رونق کسب و کارهای اینترنتی است.

یکی از دغدغه های افرادی که قصد دارند توسط تلگرام کسب درآمد کنند یا کسب و کار و خدمات خود را معرفی کنند میزان اعضای کانال تلگرامشان است. خب خیلی ها فکر می کنند هرچه اعضای کانال تلگرامشان بیشتر باشد بهتر است و بیشتر می توانند درآمد زایی داشته باشند. و به همین خاطر دست به خرید اعضای غیر واقعی یا فیک ممبر تلگرام می زنند.

البته شاید در بعضی مواقع برای کانال هایی که مثلا از طریق دریافت تبلیغات کسب درآمد می کنند اینطور باشد. ولی همیشه اینطور نیست! کانال هایی با عضو های خیلی کم وجود دارند که به هیچ وجه معروف نیستند و چراغ خاموش به کار خود ادامه می دهند. این کانال ها خیلی بیشتر از کانال هایی که اعضای چند ده هزار نفری دارند کسب درآمد دارند! مهم تعداد اعضا نیست. بلکه مهم این است که اعضای کانال شما واقعا به خاطر موضوع کانالتان شما را دنبال کنند.

در این ای بوک رایگان قصد داریم در مورد همین موضوع صحبت کنم. چگونه می توان اعضای واقعی و هدفمند برای کانال تلگرام خود دریافت کرد؟

چرا کانال ما باید دارای اعضای واقعی باشد؟

منظور از اعضای واقعی این است که افرادی در کانال ما حضور داشته باشند، که واقعا به محتوای کانال ما علاقه دارند و همیشه ما را دنبال می کنند. اینکه به زور به کسی بگوییم ما را دنبال کند کار خوبی نیست! این قضیه در همه جا صادق است. مثلا در ایمیل مارکتینگ ایمیل فرستادن به افرادی که ما را نمی شناسند کاری اشتباه و بی تاثیر است.

همیشه بازاریابی و تبلیغات روی افرادی که هدف ما هستند مهم بوده است. در تلگرام هم همین طور است. یعنی ما به زور نمی توانیم افرادی را که محتوای ما را دوست ندارند به کانالمان دعوت کنیم. دوره اینکه از طریق تبلیغات پاپ آپ و به زور افراد را در کانال خود اضافه کنیم به سر آمده است. امروزه با استفاده از روش های اصولی باید کاری کنیم که افراد با میل و علاقه شخصی خودشان کانال ما را دنبال کنند. تا خیلی راحت بتوانیم بازاریابی محصولات و خدمات خود را روی آن ها انجام دهیم.

استفاده از روش های غیر اصولی در افزایش ممبر کانال تلگرام کاری اشتباه، پر هزینه و بی فایده است. کلا هر چیزی که به این صورت باشد هیچ تاثیری در روند موفقیت ما ندارد! از سایت هایی که با استفاده از روش های مختلف قصد افزایش بازدید مصنوعی سایت خود را دارند بگیریید تا صاحبان پیج های اینستاگرامی که به دنبال فالوئر فیک هستند. هیچ وقت استفاده از این روش ها عملکرد خوبی نداشته است و در بسیاری از مواقع سود که نداشته هیچ بلکه با ضرر و زیان هایی همراه بوده است.

۱۰ روش اصولی برای افزایش ممبر کانال تلگرام

۱. هدفتان را مشخص کنید و کانالتان را بسازید

اولین قدم در ساخت یک کانال تلگرامی این است که بدانید هدفتان از ایجاد کانال چیست؟ باید هدف خود را از راه اندازی کانال تلگرام مشخص کنید. موضوعی که قصد دارید در مورد آن در کانال خود محتوا تولید کنید را مشخص کنید.

این خیلی مهم است که بعد از اینکه هدف و موضوع کانال خود را مشخص کردید موضوع آن را عوض نکنید. به عنوان مثال اگر موضوع کانال شما بهداشت و سلامت است نباید در مورد موضوعات طنز یا سیاسی در کانال خود محتوا منتشر کنید! با این کار نارضایتی اعضای کانال شما بیشتر می شود و به مرور زمان کانال شما را ترک می کنند.

متأسفانه خیلی از دوستان به امید اینکه با عوض کردن موضوع کانال خود می توانند اعضای بیشتری را به کانال خود جذب کنند موفق نمی شوند و همان اعضای فعلی کانال خود را هم از دست می دهند.

۲. پروفایل کانال تلگرام خود را خلاقانه تکمیل کنید

استفاده از لوگوی مناسب و تکمیل کردن توضیحات کانال خود بسیار مهم است. بعد از اینکه مشخصات ارتباطی خود را مشخص کردید سعی کنید در توضیحات یا قسمت Bio کانال خود منفعتی که برای کاربر در نظر گرفتید را به خوبی عنوان کنید. اصلاً مهم

نیست که شما در حوزه کاری خود اولین هستید بلکه مهم این است که چه فرقی با رقبای دیگر خود دارید و چه سودی برای مخاطبان خود دارید.

به عنوان مثال جمله "هر روز با جملات انگیزشی کانال ما، روز خود را به پایان برسانید" خیلی بهتر و جذاب تر از جمله "جملات انگیزشی را در کانال ما دنبال کنید" است.

۳. محتوای با کیفیت و جذاب تولید کنید

سعی کنید محتوایی که به درد کاربران کانالتان می خورد را تولید و منتشر کنید. معمولا کانال های تفریحی محتوا در هر موضوعی را تولید می کنند و خیلی فرقی نمی کند در چه موضوعاتی پست بگذارند. ولی کانال های تخصصی اینگونه نیست! اگر کانال شما مختص به حوزه خاصی است باید سعی کنید محتوای مفید و کاملا کاربردی برای کاربرانانتان تولید کنید.

در تولید محتوا تنوع داشته باشید. سعی کنید از فرمت های پر طرفدار مثل عکس نوشته ها و تصاویر گیف یا ویدئو های کوتاه کم حجم که مثل ویروس بین مردم پخش می شوند استفاده کنید.

اینفوگرافیک ها به طرز عجیبی می توانند در تلگرام دست به دست شوند. ساخت اینفوگرافیک کار سخت و پرمزحمتی است ولی سعی کنید تا جایی که می توانید اینفوگرافیک هایی خاص در رابطه با موضوع کانال خود درست کنید و آن را به اشتراک بگذارید.

در شبکه های اجتماعی به ویژه تلگرام کاربران حوصله کمی دارند. سعی کنید پست های طولانی منتشر نکنید و تا جایی که ممکن است همراه پست های خود عکس هم قرار دهید. بیشتر وقت ها منظورتان را می توانید در قالب یک عکس نوشته بیان کنید.

با توجه به موضوع کانال خود پیشنهاد می کنم از صوت های کوتاه هم استفاده کنید. فایل های صوتی بسیار پر طرفدار اند و اعضای شما به راحتی و در هر زمانی می توانند پست های صوتی

شما را گوش دهند. همانطور که می دانید صفحه تلفن های همراه کوچک است و همین باعث می شود که خیلی از دوستان حوصله نداشته باشند تا پست های متنی شما را بخوانند. به خاطر همین هم سعی کنید برای افراد کم حوصله فایل های صوتی منتشر کنید.

۴. پست های کانال خود را اختصاصی کنید

مهمترین کاری که باید انجام دهید اختصاصی کردن پست های کانالتان است. با این کار می توانید اعضای کانال خود را تا حد زیادی افزایش دهید. مطمئن باشید اگر پست های شما اختصاصی و جذاب باشد توسط کاربرانان به افراد دیگر ارسال می شود یا در گروه های دیگر به اشتراک گذاشته می شود. برای اینکار حتما از لوگو یا تگ مربوط به کانال خود بر روی تصاویر یا ویدئو های کوتاه خود استفاده کنید. این کار را به راحتی با اپلیکیشن pic art می توانید انجام دهید. همچنین زیر هر پست

خود آدرس کانال خود را یا به صورت لینک پابلیک یا به صورت @ChanelName قرار دهید.

۵. در تولید محتوا از کاربرانان کمک بگیرید

از کاربرانان بخواهید برای شما محتوا تولید کنند و محتوای تولیدی آن ها را با مشخصات کاملشان در کانال قرار دهید. البته با توجه به موضوع کانال خود باید این کار را انجام دهید. مثلا موضوع خاصی را مطرح کنید و از کاربرانان نظرشان را در آن مورد بخواهید. اگر در قالب یک فایل صوتی این کار را از آن ها بخواهید خیلی جذاب تر است.

همچنین می توانید از آن ها بخواهید سوالاتشان را از شما بپرسند. مثلا شما در حوزه تکنیک های فروش و بازاریابی اینترنتی فعالیت می کنید و در این حوزه سوالاتی از سوی مخاطبانان مطرح می شود. شما می توانید با جواب دادن به سوالات آن ها در کنار سوال مطرح شده محتوای جذابی تولید کنید و در کانال خود قرار دهید.

همچنین می توانید با مطرح کردن یک نظر سنجی یا مسابقه این کار را انجام دهید. مثلا با عنوان "۱۰ روش برای افزایش فروش محصولات اینترنتی" نظر سنجی را مطرح کنید و از کاربرانان بخواهید ۱۰ روشی که باعث فروش محصولات اینترنتی می شوند را برای شما ارسال کنند.

فراموش نکنید کانال شما تخصصی است و علاقه مندان به حوزه کاری شما در آن وجود دارند. پس می توانند به شما در این زمینه کمک کنند. بعد از اینکه روش های خود را مطرح کردند گلچینی از بهترین روش ها را بنویسید و به عنوان یک پست در کانال خود قرار دهید.

۶. در گروه ها و سوپر گروه های هم حوزه عضو شوید

سعی کنید گروه ها و سوپر گروه هایی که هم حوزه کاری شما هستند را پیدا کنید و در آن ها فعالیت کنید. اگر امکانش بود هر چند وقت یک بار پست های منتخب خود را در آن ها به اشتراک بگذارید. اگر مدیر گروه ها اجازه چنین کاری را به شما نداند سعی

کنید با آن ها ارتباط صمیمانه ای ایجاد کنید. مثلا بعضی از پست های آن ها را در کانال خود به اشتراک بگذارید و در عوض از آن ها بخواهید به شما اجازه فعالیت در گروه را بدهند.

همچنین می توانید در سوپر گروه های مربوط به حوزه کاری خودتان در بحث ها شرکت کنید و به سوالات دیگر کاربران جواب کنید. سعی کنید خود را در کارتان متخصص و توانا نشان دهید. در پست هایی که در گروه ها می گذارید سعی کنید به طور نا محسوس خود و کانال خود را معرفی کنید. مثلا اگر به سوالی جواب دادید آخرش به اینکه شما هم در این زمینه کانالی دارید اشاره کنید. مطمئن باشید با این کار می توانید افراد زیادی را به کانال خود ارجاع دهید.

۷. کانال تلگرام خود را به سایر شبکه های اجتماعی تان لینک کنید

در هر شبکه اجتماعی که فعالیت می کنید آدرس کانال تلگرام خود را قرار دهید. مثلا خیلی خوب است آدرس کانال تلگرام خود را در بيو پیج اینستاگرام خود قرار دهید. یا مثلا در کانال آپارات خود علاوه بر آدرس وب سایت، آدرس کانال تلگرام خود را نیز در قسمت رسانه های اجتماعی قرار دهید. کلا سعی کنید در هر سایتی که پروفایل دارید آدرس کانال تلگرام خود را نیز قرار دهید.

۸. کانال خود را در دایرکتوری های کانال های تلگرام درج کنید

یک سری سایت هایی هستند که به عنوان دایرکتوری کانال های تلگرامی می توان از آن ها برای افزایش ممبر کانال تلگرام استفاده کرد. این سایت ها با دسته بندی موضوعی که دارند کانال های تلگرامی را در موضوعات مختلف در سایت خود درج می کنند. یک سری از آنها هم ممکن است در قبال پرداخت مبلغی آدرس کانال شما را ثبت کنند که البته معمولا مبالغ کمی برای این کار دریافت می کنند. مثلا ۱۰ هزار تومان و برای همیشه!

این سایت ها را با کمی جست و جو می توان از طریق گوگل پیدا کرد که آدرس بعضی از آن ها به شرح زیر است :

<http://mychannels.ir>

<http://tkanal.ir>

<http://www.bia2kanal.com>

<http://channelz.ir>

<http://telegram-channels-list.ir>

۹. مسابقه برگزار کنید و جایزه بدهید



یکی از بهترین روش ها برای افزایش ممبر کانال تلگرام برگزاری مسابقه است. حتما تا الان مسابقات برگزار شده در تلگرام را دیده اید. چند وقت پیش مسابقه ای با عنوان بهترین عکس کودکان در تلگرام برگزار شد و مورد توجه خیلی از دوستان قرار گرفت.

در این مسابقه هر کسی می توانست عکس فرزند خود را در مسابقه شرکت دهد و هر عکسی که بیشترین لایک را می گرفت برنده بود. با توجه به موضوع مسابقه و نحوه برنده شدن در آن

هر کسی سعی می کرد تا برای عکس فرزند خود لایک بگیرد. برای این کار لینک مسابقه را برای دوستان و آشنایان خود ارسال می کرد و از آن ها می خواست عکس مورد نظر را لایک کنند.

البته این مسابقه با این موضوع بیشتر مورد توجه کانال هایی با موضوعات همگانی و سرگرمی است. در کانال های تخصصی باید مسابقه ای مربوط به همان حوزه برگزار کرد.

فرقی نمی کند کانال شما چه موضوعی دارد. فرض کنید شما مدیر کانالی با موضوع آموزش ساز گیتار هستید. کافی است از کاربران کانال خود بخواهید قطعه ای را بنوازند و برای شما ارسال کنند. هر قطعه ای که بیشترین لایک را بگیرد برنده است.

نکته مهم این است که باید جایزه ای ویژه ای تعیین کنید تا کاربران زیادی ترغیب شوند در این مسابقه شرکت کنند. اگر خدمات یا محصولاتی ارائه می دهید می توانید به عنوان هدیه یکی از محصولات خود یا کد تخفیفی برای خرید محصولات به فرد برنده بدهید.

۱۰. بازدیدکنندگان سایتتان را به کانال تلگرام خود دعوت کنید

راه های زیادی برای اینکه بتوانید بازدیدکنندگان سایتتان را به کانال تلگرام خود بکشانید وجود دارد. یکی از این راه ها دعوت کاربران سایتتان به مطلبی که فقط در کانال تلگرام شما منتشر می شود است. کلا هر چیزی که در سایت شما وجود ندارد و فقط در کانال تلگرام تان است و کاربر مجبور شود برای دیدن آن مطلب به کانال تلگرام شما بیاید. می توانید از طریق ایمیل نیز کاربران سایتتان را به عضویت در کانال تلگرام تان دعوت کنید.

به عنوان مثال ایمیلی برای آن ها ارسال کنید و بنویسید امشب راس ساعت ۱۰ در کانال تلگرام ما فلان مطلب منتشر می شود و یا اینکه محصول جدیدمان همراه با تخفیف مخصوص تلگرامی ها رو نمایی می شود برای از دست ندادن این فرصت، در کانال تلگرام ما همین الان عضو شوید.

برای اینکه بازدیدکنندگانی که به صورت گذری از سایت شما دیدن می کنند هم عضویت در کانال تلگرام تان دعوت کنید می توانید پیشنهاد های ویژه ای برای آنها در نظر بگیرید. به عنوان مثال می

توانید قبل از اینکه بازدیدکننده ای سایت شما را ترک کند پیشنهادی در قالب یک پاپ آپ به او دهید.

شما همچنین می توانید در تمام پست های سایت خود بازدیدکنندگان و اعضای سایتتان را به کانال تلگرام خود دعوت کنید. به عنوان مثال می توانید بنری مثل عکس زیر طراحی کنید و در قسمت تبلیغات زیر تمام پست های سایت خود قرار دهید.



هنوز عضو کانال ما نشده؟

کلیک کن و از جدیدترین مطالب با خبر شو



چگونه اعضای کانال تلگرام خود را حفظ کنیم؟

مواردی را که تا اینجا عنوان کردم برای افزایش ممبر کانال تلگرام بود. اما مهمتر از افزایش اعضای کانال تلگرام این است که به فکر حفظ آن ها باشیم. در بسیاری از مواقع حفظ اعضای کانال خیلی سخ تر و پر زحمت تر از افزایش آن ها است. نکاتی که در ادامه عنوان می کنم به شما کمک می کند تا بیشتر اعضای کانال خود را حفظ کنید.

۱. کمیت را به کیفیت ترجیح ندهید!

اینکه در روز چقدر مطلب در کانالتان منتشر کنید اصلا مهم نیست! مهم کیفیت محتوای ارسالی شماست. با ارسال پست های بی ربط و بی اهمیت به موضوع کانالتان سعی نکنید اعضای کانالتان را وفادار سازید. با این کار فقط آن ها را از کانال خود زده می کنید.

۲. به موقع پست های کانال خود را ارسال کنید

با توجه به شناخت مخاطبان خود سعی کنید پست های خود را در فواصل زمانی معینی ارسال کنید. هرگز در ارسال پست های خود زیاده روی نکنید. سعی کنید مخاطبان خود را شرطی کنید. مثلا همیشه ساعت ۱۰ صبح یک پست برای آن ها ارسال کنید. معمولا پست هایی که بین ساعات ۲ بامداد الی ۸ صبح ارسال می شوند از بازدهی خوبی برخوردار نمی شوند.

۳. با مخاطبان کانال خود در تعامل باشید

با اعضای کانال خود در ارتباط باشید. از سلايق آنها با خبر شوید. مثلا با راه اندازی یک نظر سنجی از آن ها بپرسید به موضوعاتی بیشتر علاقه دارند. این کار باعث می شود تا حضورشان در کانال شما طولانی تر شود. اگر حوزه کاریتان اجازه داد از آن ها بخواهید نوشته ها یا عکس های خود را برای شما ارسال کنند تا در کانالتان منتشر کنید.

۴. کانالتان را تبلیغاتی نکنید!

در ارسال پست های تبلیغاتی زیاده روی نکنید. چون این کار باعث کاهش زیاد اعضای کانال شما می شود. افرادی که در کانال شما حضور دارند به خاطر محتوای مفیدی است که شما برایشان به اشتراک می گذارید. آن ها دوست ندارند کانال شما به پاتوقی برای تبلیغات تبدیل شود. اگر قصد تبادل با دیگر کانال ها یا گذاشتن تبلیغات در کانالتان را دارید بازه زمانی مشخصی را به این کار اختصاص دهید.

۵. مدیران کانال خود را توجیه کنید

اگر برای تولید محتوا یا مدیریت راحت تر کانال خود از مدیران دیگری استفاده می کنید حتما آن ها را کاملا توجیه کنید. مثلا به آن ها بگویید تمام پست ها باید دارای تگ کانال شما و اختصاصی باشد. یا اینکه از آن ها بخواهید زیاد از مطالب کپی دیگر کانال ها استفاده نکنند. زمان ارسال پست ها را با آن ها چک کنید.

جمع بندی و سخن آخر

آخرین پیشنهاد من این است که به هیچ وجه از ممبر فیک تلگرام استفاده نکنید. حتی به شما پیشنهاد می کنم از ربات ها و نرم افزار های ارسال اتوماتیک پست ها در گروه ها نیز استفاده نکنید. اگر واقعا کارتون تخصصی است سعی کنید از روش های اصولی که در این ای بوک رایگان به آن ها اشاره کردم برای افزایش ممبر کانال تلگرام خود استفاده کنید.

امیدوارم از این ای بوک رایگان استفاده کافی را برده باشید. برای دریافت آموزش های بیشتر "[همیار وب](http://hamyareweb.co)" را در گوگل سرچ کنید و وارد سایت ما شوید.