

چگونه از طریق یوتیوب و آپارات درآمدزایی کنیم؟

وقتی اسم ” کسب درآمد از اینترنت ” به میان می آید بسیاری از ایده های رایج و شناخته شده به ذهن خطور می کند؛ ایده هایی که بسیاری از آنها به درآمد قطعی منجر نخواهد شد و یا درآمدزایی آن، پروسه ای زمان بر و دشوار خواهد بود. یکی از روشهایی که در سطح دنیا و توسط بسیاری از کاربران اینترنت اجرا شده و درآمد بسیار بالایی را بدون داشتن سایت و بدون نیاز به صرف روزانه چندین ساعت در روز نصیب کاربران کرده است استفاده از روشهای کسب درآمد از ویدئو بوده که در این مقاله، دو روش آن را برای کسب درآمد از آپارات و در نیز کسب درآمد از سایت جعبه بیان خواهیم کرد.

یوتیوب، به عنوان بزرگترین کانال اشتراک ویدئو در جهان توسط بسیاری از کاربران به ابزاری برای کسب درآمد تبدیل شده است؛ به طوری گزارشهای متعددی از درآمدهای میلیون دلاری افراد از این سایت به گوش می رسد (برای مشاهده لیست ۱۰ کاربری که سالانه بیش از ۱ میلیون دلار از یوتیوب درآمد دارند اینجا را کلیک کنید).

با توجه به اینکه در ایران، سایت آپارات جایگزین یوتیوب است می توان روش مذکور را به راحتی در این سایت اجرا کرد. پس با من همراه باشید تا ضمن آشنایی با این روش، شرایط موفقیت در کسب درآمد از آپارات را برای شما بیان کنم.

کسب درآمد با ویدئو

ایده اول) در یوتیوب، کاربرانی که تخصص و مهارت خاصی دارند از این ویژگی خود کلیپهای جذاب و همه پسند تهیه کرده و در یوتیوب به اشتراک می گذارند. هر چه تعداد کلیپهای کاربر بیشتر بوده و هر کلیپ توسط افراد بیشتری دیده شود احتمال موفقیت فرد بیشتر خواهد بود.

به این مثال توجه کنید:

Page | 2

شما به عنوان یک خانمی که به آرایشگری مسلط هستید کلیپهای آموزش آرایشگری و خودآرایی را به بهترین نحو تولید می کنید. از ۳۰ کلیپ منتشر شده توسط شما، به طور میانگین هر کلیپ ۵ هزار بار دیده شده و این رقم روز به روز در حال افزایش است (به دلیل آشنایی سایر کاربران با کلیپها و همچنین اعتباری که شما به مرور زمان در آموزش آرایش کسب کرده اید).

در این حالت، من به عنوان مدیر تبلیغات یک کمپانی تولیدکننده/وارد کننده لوازم آرایشی به جای اینکه چند ده میلیون تومان برای نمایش بنر محصولاتم در آپارات هزینه کنم (به خوبی می دانیم تمام بازدیدکننده های آپارات، مشتری لوازم آرایشی نیستند) با پرداخت رقمی بسیار کمتر، اسپانسر کلیپهای شما شده و محصولاتمان را در اختیار شما قرار می دهم تا در آموزش خود از آنها استفاده کنید.

بدین ترتیب، با رقمی کمتر، برای همیشه در کلیپهای شما از محصولات آرایشی ما نام برده خواهد شد و جالب آنکه این نوع تبلیغ، بسیار موثرتر از روشهای رایج مثل تبلیغات بنری و ... می باشد.

حال تصور کنید هر هفته فقط ۳ کلیپ آموزشی منتشر کنید و برای هر کدام، مبلغ ناچیز ۲ میلیون تومان دریافت کنید. در این صورت در پایان ماه ۲۴ میلیون تومان با صرف وقت بسیار کم به دست خواهید آورد! (البته این رقم با توجه به تعداد کلیپهای شما و همچنین مبلغی که دریافت می کنید می تواند به صورت تصاعدی چند برابر شود).

ایده دوم) در این ایده، نیازی به تخصص و مهارت خاصی نیست. فقط باید ویدئوهایی تولید کنید که بتواند بیننده زیادی را جلب کند. بهترین مثال و ایده برای این حالت، کلیپ های کوتاه طنز می باشد.

شاید شما هم کلیپهای طنز " افرومنگ" را در اینستاگرام و تلگرام دیده اید! کلیپهای این فرد و دوستانش بسیار جذاب و خنده دار تهیه شده و صفحه اینستاگرام او بیش از ۵۰۰ هزار دنبال کننده دارد.

ایده سوم) این ایده به جز آپارات در برخی سایتهای مشابه دیگر نظیر جعبه قابل اجراست. در این مدل، مشابه یوتیوب می توانید با آپلود هر ویدئویی (حتی ویدئوهای ساخته شده توسط سایر افراد!) درآمد کسب کنید. البته این مدل به اندازه کسب درآمد از آپارات پربازده نخواهد بود. زیرا در این مدل به ازای هر ۱۰۰۰ بار بازدید ویدئوی خود فقط ۵۰۰ هزار تومان دریافت خواهید کرد.

کسب درآمد از آپارات و جعبه با ویدئو

موفقیت در کسب درآمد از آپارات

این روش به سبک رایج در دنیا، در ایران تست نشده است. لذا برای موفقیت در آن باید علاوه بر تولید کلیپهای باکیفیت، برای شناسایی مزایای این روش تبلیغاتی به صاحبان کسب و کارها نیز تلاش کنید.

باید موضوع کلیپهای خود را بسیار دقیق و فکر شده انتخاب کنید و کسب و کارهایی را که ممکن است مرتبط با کلیپهای شما باشند شناسایی نمایید.

اگر به دنبال رقم های کلان هستید پس باید علاوه سناریوی باکیفیت، نحوه فیلم برداری، ویرایش و میکس باکیفیت و حرفه ای نیز ارائه دهید. انتظار نداشته باشید که با موبایل فیلم تهیه کرده و در طول فیلم، انواع صداهای زائد به گوش برسد و کسب و کارها نیز به شما پولی پرداخت کنند!

با مشاهده موضوع و نحوه ادیت چنین کلیپهایی در یوتیوب می توانید ایده بگیرید.

اگر از خودتان فیلم تهیه می کنید همیشه توجه داشته باشید که ظاهر شما و نحوه صحبت شما جذاب و سطح بالا باشد.

موضوعاتی را انتخاب کنید که طیف بیننده وسیعی داشته باشد.

برای هر کلیپ خود، یک سناریو تهیه کنید و دقیقا تمام قسمتهای کلیپ را از قبل در نظر بگیرید.

در کلیپهای خودتان می توانید علاوه بر معرفی محصولات/خدمات اسپانسرها، به صورت تبلیغ زیرنویس شده، نمایش لوگوی اسپانسر در کلیپ و ... نیز استفاده کنید.

می توانید برنامه های جذاب و کاربرپسند هم در کلیپها اجرا کنید که زودتر مطرح شوید و آمار بازدید کلیپهایتان افزایش یابد(مثلا از کاربران سوال بپرسید و به آنها جایزه دهید و ...)

در ابتدا فقط سعی کنید کلیپهای خودتان را معروف کنید. با سه چهار کلیپ و چند صد بیننده نباید به سراغ اسپانسر بروید.

برای جذب اسپانسر باید آنها را با متقاعد کنید که مزایای این روش چیست و چه تعداد بار کلیپشان دیده خواهد شد.

سوال اول : منبع درآمد آپارات از کجاست؟

آپارات وب سائیتی است که خود را به عنوان بستر نمایش ویدیو معرفی کرده است. یکی از ابتدایی ترین روشهای درآمد این مجموعه تبلیغاتی است که در قسمتهای مختلف وب سایت قرار دارد. البته به صورت جانبی درآمدهای گسترده دیگری نیز وجود دارد. برای مثال بر اساس میزان ترافیکی که هر ماهه در حال مصرف توسط این سرویس است، هزینههای قابل توجهی را از زیر ساخت و یا شرکتهای اسپانسر دریافت می کند. بگذریم که اگر هر سیستمی رشد خودش را داشته باشد، به راحتی با در نظر گرفتن کاربران خودش روشهای مختلف درآمد زایی را داشته باشد. برای مثال اگر شرکتی بخواهد ویدیو خودش را به N بازدید برساند تا کاربران بسیاری را آگاه کند با پرداخت هزینه به آپارات امکان پذیر خواهد بود.

آپارات

در میان صحبت‌های خودم اشاره کردم که افزایش کاربران تاثیر بسیار زیادی بر روی افزایش درآمد خواهد داشت. شما در نظر داشته باشید اگر قرار باشد با هزار تا ویدیو، هزار بار یک تبلیغ پخش شود پس اگر کاربران یک سرویس به صد هزار برسد، صد هزار بار پخش خواهد شد و تاثیر گذاری آن به مراتب بیشتر خواهد شد.

Page | 5

در مورد تاثیر گذاری صحبت کردم. این را در نظر داشته باشید که کاربری که شما با محتوای زرد به یک سایت بیاورید تفاوت بسیار زیادی با وقتی دارد که شما کاربرانی را با محتوای خاص به سیستم خود اضافه کنید. صحبت از محتوای خاص شد. آپارات تقریباً دو سالی است که تصمیم به تولید محتوای اختصاصی خودش کرده است. محتوایی که مخصوص آپارات منتشر خواهد شد. تناقض‌های بزرگ همین‌جا شروع می‌شود. اگر آپارات رسانه‌است و به سراغ جذب نیرو تولید کننده محتوا می‌رود، پس به نحوی نیروی داخلی استخدام کرده است و می‌بایست به آن‌ها حقوقی ثابت پرداخت کنم اما اگر بستر تولید محتوا ایجاد شده است پس دلیلی بر پروموت برنامه تولیدی خاص نیست. در مورد این دو خط زیاد توجه نکنید چرا که در ادامه بیشتر به آن خواهیم پرداخت.

سوال دوم : تفاوت در آمدی آپارات و یوتیوب در چیست؟

در یوتیوب سعی می‌شود که با ارائه قابلیت‌هایی ویژه برای تولید کنندگان محتوا، افزایش تولید محتوا و کاربر مفید زیاد شود و در نتیجه با پخش آگهی در ویدیوهای تولید کنندگان علاوه بر درآمد سازی خود افراد، یوتیوب نیز درآمد کسب کند اما آپارات خودش را یک بستر رسانه‌ای جدا میداند در نتیجه به صورت مستقل تبلیغات خودش را چه در ویدیوهای تولیدی و چه در ویدیوهای عمومی دارد و حتی در کناره‌های سایت نیز شاهد یک سری تبلیغات بنری هستیم.

شما وارد یوتیوب شوید. در صفحه اول که مربوط به خود یوتیوب است و تمامی ویدیوهای نمایشی رندوم خواهد بود، تنها یک تبلیغ در بالای صفحه قرار داد. یک ویدیو آپلود کنید. در صفحه ویدیو نه تنها هیچ تبلیغی نشان داده نخواهد شد بلکه در ابتدای ویدیو نیز تبلیغی وجود ندارد.

اکنون وارد آپارات شوید. در صفحه اول تبلیغهای بنری مختلفی را خواهید دید. تمامی ویدیوهای صفحه اول به صورت انتخابی است. چه در بالای سایت، پیشنهاد آپارات و چه در داغترینها ویدیو ها توسط مدیریت انتخاب و تعیین خواهد شد. ویدیو خودتان را آپلود کنید. در ابتدا ویدیو تبلیغ پخش خواهد شد. در صفحه ویدیو تبلیغ بنری قرار دارد. در اواسط ویدیو از سمت راست تبلیغ دیگری پخش میشود. اگر ویدیو را متوقف کنید باز هم تبلیغ دیگری به صورت زیر نویس پخش خواهد شد. ? والا حرفی باقی نمی‌ماند!

اگر شما بخواهید در یوتیوب کسب درآمد کنید با ارتقا اکانت خود ضمن برخورداری از ویژگیهای خاص من جمله استودیو مجاری ادیت و انتشار ویدیو می‌تواند از پلنهای تبلیغاتی زیر استفاده کنید. تصویر زیر را ببینید:

پلن تبلیغاتی یوتیوب

این یعنی اگر شما اکانت خود را برای کسب درآمد آماده کنید و شروع به تولید محتوای ویدیویی کنید یوتیوب دقیقا همه جایگاههای در نظر گرفته شده برای تبلیغات را با شما تقسیم میکند. تفاوت بسیار زیادی از نظر درآمدی در یوتیوب و آپارات قرار دارد.

سوال چهارم : رشد آپارات از کجاست ؟

رشد آپارات و از اضافه شدن کاربر به سیستم است. این فرمولی بسیار ساده خواهد بود. یکی از راه‌های افزایش کاربر، ارائه تولید محتوای اختصاصی خواهد بود. یعنی محتوایی که کاربر تنها در آپارات آن را پیدا کند. زمانی که آپارات رشد کند، تبلیغات خودش بیشتر شده و سپس بزرگتر خواهد شد. غیر از این که نیست؟ هست؟ نظر خودتون رو به ما بگویید . به اصل مطلب اشاره کنیم. اکنون که ویدیوی‌های اختصاصی در آپارات افزایش پیدا کرده است این یعنی آن فردی که ویدیویی را تولید کرده می‌بایست در افزایش درآمد خود آپارات سهیم باشد. این یعنی حق کپی رایت ویدیو تولید شده باید حفظ شود. این یعنی آپارات باید ، تاکید می‌کنم باید سیستم مدیریت تبلیغات را بر عهده کاربر قرار دهد و با کسب اجازه تبلیغات مورد نظر را در جایگاه‌های مشخص پخش و سپس با درصدی تولید کننده را سهیم کند. این درصد حتی در یوتیوب نیز به پارامترهایی خاص بستگی دارد و برای هیچ کدام از کانال‌ها یکسان نیست. در آپارات نیز باید بدین صورت است.

با وضع کنونی اگر تولید محتوای اختصاصی شما در آپارات انجام دهید ممکن است با ۱۰۰ هزار بازدید تنها ۱۰۰ هزار تومان درآمد داشته باشید در صورتی که ممکن است از این ۱۰۰ هزار کاربری که به ویدیو آمده‌اند تنها هزار نفر با کلیک بر روی تبلیغ‌های نمایش داده شده بتوانند با کلیکی ۱۰۰ تومان (مبلغی که بین تبلیغات کلیکی رواج دارد) هزینه ۱۰۰ هزار تومان در آمده داشته باشد. با فرض این ما با اعداد و ارقامی رو به رو هستیم که باورنکردنی است.

البته اجازه دهید.....

Page | 8

در یوتیوب جدای از کلیک‌های انجام شده به میزان بازدید به ویدیو پرداخت انجام خواهد شد چرا که باعث رشد برند می‌شود و با در نظر داشتن حالت اول کسب درآمد خود آپارات در نتیجه هر بازدیدی که انجام می‌شود ضمن افزایش درآمد خود آپارات این عدد نیز باید تقسیم شود. در یوتیوب به صورت میانگین هر هزار بازدید ۷ دلار ارزش گذاری خواهد شد. البته این باز هم تفاوت دارد و هر محتوا در هر رده بندی و با هر سابقه‌ای متفاوت خواهد بود. اگر یک تولید کننده محتوا تلاشی که برای کسب هزار بازدید در آپارات انجام دهد که مستلزم رسید به هزار تومان خواهد بود، این تلاش در یوتیوب می‌تواند به نزدیک ۳۰ هزار تومان درآمد تبدیل شود. صد هزار بازدیدی که در آپارات صد هزار تومان خواهد شد، در یوتیوب را خودتان حساب کنید.

نکته اول: فکر کنم متوجه شده‌اید که چرا انقدر ویدیو در اپ تست در یوتیوب دارید چرا که با بازدیدی که صورت خواهد گرفت اندازه چند برابر اسمارت فون خراب شده، باز خواهد گشت!!!

نکته دوم: به شما گفتیم آپارات رسانه نیست و یک بستر "باید" باشد. این تناقض کاملی با اوضاع فعلی دارد. پروموت و تبلیغ برنامه‌های تولیدی بر خلاف اصل بستر سازی برای رشد خواهد شد اما اگر فرض کنیم که خیر آپارات یک رسانه تصویری است، پس باید به ازای تمام ویدیوهای تولیدی هزینه‌ای را در نظر بگیرد. همانند قضیه برآورد برنامه‌های به صورت دقیقه‌ای در صدا و سیما!

سوال پنجم : اهمیت بیلبورد و کمپین چند میلیون بازدیدی آپارات در چیست ؟

Page | 9

احتمالا شما نیز با دو کمپین قبلی آپارات رو به رو شده بودید. کمپین گذر از چند میلیون بازدید در روز نشان‌دهنده رشد کاملا صعودی این مجموعه را نشان می‌دهد. رشد بر اساس میزان بازدید در نظر گرفته شده و این میزان بازدیدی که هر چند کم اما تحت تاثیر قرار گرفته از سوی برنامه‌های تولیدی آپارات است. بر اساس میزان افزایش بازدید، رشد را محاسبه می‌کنند اما آیا بر اساس میزان بازدید دستمزد درست و حسابی را به دست تولید کننده ویدیو خواهند رساند؟ چیزی که معلوم است و شما می‌توانید امتحان کنید، جواب را خیر مشخص می‌کند.

سوال ششم : اشتباه آپارات در کجاست ؟

این که من بخواهم بگویم فعالیت کدام مجموعه درست و کدام مجموعه دیگر اشتباه است شاید وظیفه سنگینی را به دوش هر فردی بیندازد که بار مسئولیت آن کار هر کسی نباشد اما از دید یک فرد ساده به راحتی می‌توان متوجه این قضیه شد که اگر آپارات مشخص کند که آیا رسانه‌ای تصویری است یا بستری برای نمایش ویدیویی، تکلیف بسیاری از افراد مشخص خواهد شد. اگر آپارات به عنوان رسانه مشخص شده است پس باید وظیفه تولید و درآمد را برای تولید کنندگان ویدیو برنامه ریزی کند اما اگر به عنوان بستر نمایش ویدیو شناخته می‌شود از نظر نمایش تبلیغات و رعایت حق کپی رایت باید مواردی را در دستور کار قرار دهد.