

# Sociala medier

## Youtube

När man lägger upp youtube videos finns det några enkla steg som man kan följa för att få en större spridning på sin kanal, då det är viktigt att kunna lägga upp material som är av bra kvalité gäller det också att kunna sprida fler videos i utnyttjande form av simpel "reklam input" som kommer synas under videons gång.

- **Skapa följare**

I slutet på videon kan man lägga till något som kallas slutskärm. I denna kan man lägga in länkar till andra videos på kanalen samt en prenumerationsknapp för att uppmana tittaren att prenumerera och hålla sig uppdaterad om nya videos som kommer upp på kanalen. När man lägger till innehåll i en slutskärm skall man tänka på att:

- Använd element som är relevanta för videon.
- Uppmuntra tittare att klicka genom att använda uppmaningar för olika slutskärmselement.
- Om du använder en anpassad bild rekommenderar vi att du använder en bild som är minst 300 x 300 pixlar stor.
- Se till att du har tillräckligt med utrymme och tid för en slutskärm i slutet av videon. Se till att du har koll på videons sista 20 sekunder när du redigerar den.
- Överväg att visa olika slutskärmselement vid olika tidpunkter.

- **Kort**

Genom att lägga till under olika etapper av videon något som kallas "kort" är små annoteringar som länkar till hemsidor man själv väljer, andra videos och dylikt som kommer poppa upp i högra hörnet under videons gång, man väljer själv hur länge dessa syns och hur många kort man lägger in i videon. Dessa är bra så att tittaren vet att det finns mer liknande material och har lättare att klicka sig vidare ifall videon upplevs tråkig efter en stund eller om tittaren ser något kort man sedan efter videons slut vill bläddra tillbaka till och se på. Man kan också använda sig av att dela sin instagram sida via korten där man skriver "se uppdateringen på instagram HÄR!" så kommer tittaren kunna följa länken till din instagram och de sidor du väljer.

- **Taggar**

Att använda sig av taggar i videoklippen är viktiga så dessa kommer upp på google också, ju fler taggar som finns ute på nätet så kommer din sida även hamna högre upp på sökningsresultaten. Dessa taggar används på alla dina sidor som du har på instagram, youtube etc och var noga med att alltid ha med dessa, då kommer dina sidor automatiskt hamna på söklistan oavsett om det är youtube, instagram eller hemsida. De sidor eller videos med mest klick genererar sig högst upp på googles söklista när någon söker på det namnet.

- **Meddelanden till följarna**

Alltid när en ny video ska upp är det viktigt att lägga till ett meddelande som kommer automatiskt skickas ut till de som redan prenumererar på sidan. Kom ihåg att alltid lägga till din webbsideadress i dessa då du skriver meddelandet så att du påminner dina tittare även om de andra sociala medierna så de kanske börjar också följa där, vissa tittare går inte på youtube lika ofta som kanske instagram t.ec och därför är detta ett bra sätt att även påminna om att saker händer på dina sidor så det ej glöms bort eller blir tråkigt vilket kan resultera i att tittarna slutar till slut följa dig.

- **Thumbnails**

Det är ALLTID bra att lägga till en thumbnail till din video, dvs en bild som inspirerar de som bläddrar efter nya videos att de kanske fäster sig ocyh klickar på videon för att se den. Det första intrycket brukar en thunbnail kallas och dessa är väldigt bra att använda sig av. Dessa går att redigera innan man publicerar sina videos men går också att modifiera även efteråt.

- **Länkar i i videobeskrivning**

När man lägger in en beskrivning för videon, kom ihåg att även lägga till länkar till instagram sidan, hemsidan eller de andra viktiga plattformarna där man kan få med publik och aktivitet, det är viktigt att kunna få strömmar från alla håll och därav viktigt att länka till t.ex youtube på instagram och tillbaka till instagram från youtube för att skapa en länk emellan och så att tittaren kan lättare orientera sig för den sökmotorn som passar hen bäst.

## Stories - överallt!

Att vara personlig på sina personliga medier är viktigt, man ska vara noggrann med att åtskilja vad som är företagande metoden och hur man kan bädda in den i sin egen vardag som en del av sig själv. Det viktigaste med instagram och facebook som skapar flöde är stories dvs det som händer i realtid här och nu, att man har uppdaterade stories på instagram varje dag gör att fler ser kontot och klickar sig in dit och följer. När man livear kommer det ut i den offentliga storyn vilket kommer automatiskt ge dig en massa automatiskt reklam beroende på hur många som tittare, en liten live story behövs bara vara under 10 minuter ca 2 ggr per dag för att det ska vara intressant för tittarna som kan handla om dagens ämnen eller om det senaste materialet som är publicerat på sidan där man också kan uppmana de som titrat att gå in på sidan för att se videos eller till youtube kanalen. Att skapa band mellan alla plattformar man äger och har är en viktig del för att buskapet ska nå fram och att reklamen blir intensiv med egentligen små medel.

## Så här har jag lyckats med mina medier och så här fortsätter jag växa

1. **Skapa ditt namn och lev ut den!**

Jag skapade en blogg och med det skapade jag en hashtag och gick under även samma namn, Heiduskaja. Detta etablerade jag även på andra plattformar jag gick med i som Facebook, Instagram, Twitter, Imgur, Reddit, Youtube och andra medieplattformar så att namnet skulle nå ut och få sig ett flöde så det

automatiskt skulle hamna i google sök sidorna med hjälp av att flera människor gick under ett och samma namn till alla de plattformarna som hade bara en sak gemensamt; namnet. Namnet representerar det man gör men även sig själv, och är man en del av något större så se till att vara delaktig i det och synas och syns man flera i det så kommer man synas för fler – ta även med folk under dina vingar för att själv växa!

## 2. **Dela ditt material som sin egen topic**

Då jag skrev blogginlägg, varje gång såg jag till att dela detta till mitt twitter konto och andra konton jag hade. Jag skaffa mig en app som hette iftt som är en app där man kan etablera olika appar som automatiskt delar innehållet till andra appar på mina plattformar, med det betydde det att jag aldrig behöver lägga ned tid på att dela dessa till vissa plattformar då det redan går per automatik.

## 3. **Länka till ditt material med din vardag**

Varje gång jag lägger upp material på bloggen, ser jag till att lägga upp en snapchat med personligt innehåll som är relaterat till det innehållet eller bara ett märke som gör att tittarna kan se innehållet. Alla youtube videos jag lägger upp skriver jag ett blogg inlägg om t.ex och länkar även på min snapchat där jag uppmanar folk "kolla in min senaste video" eller dylikt.

## 4. **Snapchat**

Jag får mycket reklam via snapchat till mina sidor. Jag uppdaterar om min vardag på snap och i alla snaps lägger jag in en länk till de sidor jag vill att de ska besöka genom att swipa upp genom att bara lägga en pil nedåt och skriva "swipa upp" och då blir de som ser snappen kanske nyfikna och klickar sig in där för att se vad jag delar, alla människor är nyfikna och detta funkar bra som smör på mackan!

## 5. **Instagram**

Jag gör omröstningar ofta på min instagram story där de som kollar på storysen får vara delaktiga genom att rösta och sedan se resultatet 24h efteråt av vad resultatet blev, detta håller uppe ett genuint intresse hos följarna och ger även nya följare som börjar intressera sig för vad jag gör och kommer automatiskt söka mer information om det området som intresserar dom, t.ex smink, modellande, hår, youtube eller bloggen.

## 6. **Facebook**

När jag laddar upp bilder brukar jag bara lägga till en länk som kan vara oberoende till texten men som har en källa vilket blir till bildens ägare dvs, här spelas nyfikenheten roll och kan ofta dra till sig läsare. När det kommer till generell blogg reklam så brukar jag skriva något personligt som inte alls finns med i blogginlägget, tex låt oss säga att jag pratar om barnvagnar i bloggen vilka som kanske är de bästa modellerna. På facebook skriver jag en fråga "vilka barnvagnar är dom bästa?" varpå jag även tillägger länken till blogginlägget, när folks varar på frågan i kommentar på facebook kommer bilden högre upp i facebook's hetaste inlägg just nu varpå fler ser länken och klickar sig in på den.

## 7. **Twitter**

Allt jag skriver på bloggen och alla videos jag lägger upp på youtube delas automatiskt till twitterkontot, men ser till att dela vissa videos som är heta eller behöver mer views till twitter en gång i månaden, detta håller videosen och inläggen intressanta och innehållet i dom blir åter påmint - dom är ju inte gjorda för att ses en enstaka gång av vissa enstaka personer för dessa vill jag ju skall spridas. Att återlänka gamla inlägg är därför bra manuellt!

## 8. **Länka överallt allt**

det som får mina sociala medier att gå runt och som skapar ett stort nätverk för min del är att jag alltid länkar och delar mina sidor aktivt, ett klick är ingenting, men ett klick per dag utgör sig till 30 klickar i månaden. Tänk dig då att jag delar min twitter, blogg, är aktiv på snap, instagram och youtube under ett och samma namn utgör att det är MINST 150 klickar per månad och om det är 2 klickar per dag per sida blir det

200 klicks under mitt namn Heiduskaja vilket gör att jag hamnar relativt snabbt uppe på google då google erhåller information från hela internet. Det är så jag har tagit mig upp och det är så jag fortsätter växa via mina sociala medier under mitt nickname då jag underhåller dessa hela tiden, sociala medier är ett jobb varje dag som kanske eventuellt tar ca en timme av mitt liv varje dag beroende på vad jag gör.

#### 9. **Respons till de som ger dig respons**

Dom viktigaste följarna är de som alltid är där, dvs det som man även kan efterlikna som "trognas fans", dvs materialet som kommer ut är informativt och intressant och håller folk intresserade var du än är för de är där du är, men det är viktigt att hålla dom kvar för annars kan man framstå som oseriös och som en attentionhunter vilekt i sin tur kan skjuta sig själv i foten, dvs de som kommenterar på instagram ge dom respons genom att gilla deras kommentar med ett hjärta, eller de som kommenterar på din blogg ska du svara på i inlägg eller göra en svar på tal inlägg tex. Att ge respons till sina följare är otroligt viktigt för att de sedan kommer tycka om dina medier mer och finnas där oftare, om det blir ett utbyte av siffror om du förlorar gamla medan du får nya kommer man aldrig växa och komma framåt.

#### 10. **On the go metoden**

Något som alltid funkar för mig är något jag kallar on the go-metoden – dvs om jag tränar dans livear jag det samtidigt och sedan sparar jag livean, har kvar den i telefonen varpå jag efter en veckas tid publicerar de livesen i en training-compilation video på youtube där jag automatiskt gör mer reklam för min instagram eller den plattformen där jag livear, det kommer göra folk intresserade och vela följa en i realtid! Samma gäller snapchat och allt man gör via stories, var där i real tid, spara resultatet och använd det sedan för extra reklam till dig själv för att höja dina siffror manuellt med en enkel länkning. Detta har alltid fungerat för mig och gjort ända sedan jag började aktivt med sociala medier, påminn alltid om de viktiga man gör och även om det som händer i realtiden även efter att det har hänt. Och dela aktivt genom att vara unik på detta sätt som du kombinerar med frågor där folk deltar som gör att innehållet kommer bli framgångsrikt utan att verka som reklam. Underhållning, är nyckelordet till allt och man är själv den enda som kan dela med sig av den och tar man till vara på det kommer man se resultaten med tiden – utan att egentligen ha ansträngt sig så mycket som folk oftast tror att man gör!

#### 11. **Vad jag ALDRIG glömmer!**

Idag är det här något som går per automatik för mig – on the go metoden! De medier som delas automatiskt gör det, t.ex inställa instagram till en facebook gilla sida som kommer uppdatera flödet även på facebook automatiskt genom att man delar det på instagram, se till att ha profilen som företagsprofil så du kan göra detta och sammanlänka kontona med twitter och facebook för att få mer flöde och generera fler hashtags med bara ett klick från en grundkälla.

Allt sket per automatik, förut tänkte jag noga på att jag ska hashtagga blogginläggen medan nu är det rutin innan jag publicerar dessa - förut försökte jag hitta hastags att dela på instagram medan idag bara skriver jag automatiskt dom dit - förut delade jag mycket manuellt för att nå ut medan nu har jag följare som tittar och delar som gör att jag inte behöver göra den delen av jobbet – och förut var jag tvungen att etablera mig medan idag är jag redan etablerad och söker mig uppåt i mitt eget flöde och ger respons. Förut, var det ett jobb att jobba sig uppåt, till att ha blivit något man idag gör automatiskt och har kul istället och tar inte det ens som en ansträngning. Det här har aldrig slagit fel och därför är det ett perfekt sätt att använda sig av dessa knep, för att synas medan man har kul - små saker som ger full effekt - allt som krävs är en inpräntad rutin och daglig aktivitet som kommer återbetala allt i slutet!

I en snap finns alltid e länk någonstans, på min instagram finns det alltid stories såsom min facebook både på gilla sidan och på min vanliga profil, på twitter kommer flöden hela tiden upp från olika plattformar

sammanlänkade med appen IFTT, och youtube får stadigt med views och delas manuellt en gång i månden -  
gör man detta oftare, ja vem vet vad som h'nder? Gissar på högre flöde på google!

/Heiduskaja