

افزایش فروش از طریق بازاریابی محتوا



نویسنده: احمد سلگی

عصر
آبی



مدرس کسب و کار اینترنتی و دیجیتال مارکتینگ

در این ایبوک قصد داریم به نکاتی پیرامون بازاریابی محتوا بپردازیم که در افزایش فروش شما تاثیر به سزایی دارد.

هر روز افراد بیشتری از موتورهای جستجو و شبکه های اجتماعی برای جستجوی محتوا و فعالیتهای اجتماعی در اینترنت استفاده میکنند. برای اینکه در کسب و کار خود موفق باشید باید افراد رو به سمت وبسایت خودتان جذب کنید. خب حالا بازاریابی محتوا چگونه به شما کمک میکند که این کار رو انجام بدید؟ فرآیند بازاریابی محتوا تشکیل شده از تولید (Creation)، انتشار (Publishing) و محتوایی خاص (Promotion) با هدف بازاریابی.

تعریف بازاریابی محتوا



بازاریابی محتوا در واقع نوعی بازاریابی است که به فرآیند تولید و اشتراک گذاری محتوایی اطلاق میشه که موجب حفظ مشتریان قبلی و به دست آوردن مشتریان جدید میشه. به این مفهوم که با تولید محتوای ارزشمند، مشتریان تشویق به تعامل با یک برند خواهند شد. در واقع با این کار به مشتری آزادی عمل داده میشه.

خب حالا بهتون نشون میدیم که بازاریابی محتوا چگونه انجام میشه؟ فرض کنید که شما یک وبسایت برای کیکهای سفارشی دارید. برای اینکه کسب و کارتون رو گسترش بدید،

باید محتوایی در مورد کیکها ایجاد کنید. این محتوا میتونه حاوی مطالب آموزنده، مقالات خوب و جذاب، فیلمهای جالب و حتی تصاویر باشه.

این محتوا باید منحصر به فرد و جالب باشه تا توجه مردم رو به خودش جلب کنه. باید برای موتورهای جستجو هم بهینه سازی شده باشه تا رتبه خوبی رو توسط موتورهای جستجو کسب کنه.

پس از تولید محتوا اون رو روی وبسایتتون قرار میدید. از اونجا که این محتوا برای موتور جستجو بهینه سازی شده و کلیدواژه ها و تگهای مناسبی داره، مردم وقتی به دنبال اطلاعاتی در مورد کیکهای سفارشی باشند، وبسایت شما رو که محتوای جالبی هم داره پیدا میکنند.



برندسازی

وقتی شما وبسایت تون رو با محتوای باکیفیتی بطور منظم به روزرسانی کنید بازدیدکننده ها به سایت شما برمیگردند و مدت بیشتری در سایت خواهند ماند. این به شما کمک میکنه تا طرفداران بیشتری برای برندتان پیدا کنید.

مردم محتوای شما رو در شبکه های اجتماعی با دیگران به اشتراک میگذارند و وبسایت شما بازدیدکنندگان بیشتری پیدا خواهد کرد. این مسئله باعث افزایش ترافیک سایت شما، افزایش شهرت آدرس سایت شما و بهبود رتبه موتور جستجو میشه.

این موارد باعث میشه که سایت شما مشهور شده و کسب و کار شما هم رونق پیدا کنه. پس اگر میخواهید ترافیک وبسایت تون رو افزایش بدید روابط اجتماعی بهتری با افراد ایجاد کنید و سود بیشتری کسب کنید.

بازاریابی محتوا



بازاریابی محتوا روندی است که در آن برای پژوهش و گسترش بازارهایی تلاش میکنیم که قراره وارد اونها بشیم. اگر به دنبال جلب توجه افراد هستید، بهترین راه اینه که به اونها اطلاعاتی بدید که روز به روز بیشتر به اون احتیاج دارند.

چون همه میدونند که این روزها بهترین موهبت، تغییرات لحظه به لحظه تکنولوژی است. امروزه همه تولیدکننده متن هستند یعنی اینکه هر چه بهتر چیزی رو منتشر کنید، در جذب افراد موفقترید.

به شدت افراد رو تشویق کنید؛ درست مثل خبرنگاران و تولیدکنندگان. کمک کنید که بتونند در این زمینه حرف بزنند و به اهداف شغلیشون برسند. قدرت در دستان مصرف کننده است. شما مجبورید با مصرف کننده ارتباط بگیرید و بهترین راه هم، دادن محتوای واقعی است. تولید محتوای باارزشی که افراد واقعا برای اون ارزش قائلند. نه اینکه به آن کمترین توجهی هم نکنند. اینجاست که اعتماد ساخته میشه و مشارکت شکل میگیره.

انواع محتوا

بصورت کلی چهار نوع محتوا وجود داره: متن، صوت، تصویر و ویدیو.

محتوای متنی

نکته مهم در محتوای متنی اینه که خیلی خوب بتونید ابتدای مقاله تون رو بنویسید و با مثالهایی که میزنید خیلی راحت کاربر رو با مقاله خود درگیر کنید. اگر ابتدای مقاله به

درستی نوشته نشده باشد احتمال اینکه کاربر مقاله رو نخونده رها کنه خیلی زیاده. نکته بعدی استفاده از رنگبندی است. به عنوان مثال اگر قسمتی از مقاله مهمه اون رو highlight کنید.

از تصاویر متناسب و مرتبط استفاده کنید و سعی کنید از gifها هم استفاده کنید. وقتی که از gif استفاده میکنید، تصاویر متحرک باعث میشه که نشون بده مقاله زنده است و نفس میکشه.

نکته بعدی پاراگرافبندی است. همیشه سعی کنید پاراگرافهای کوتاهی داشته باشید. خوندن پاراگرافهای طولانی برای یک کاربر به شدت وحشتناکه و از حوصله اون خارجه.

محتوای صوتی

به صورت یک صدای ضبط شده یا پادکست صوتی است که منتشر میشه.

محتوای تصویری

مانند اینفوگرافیکها. به جای اینکه مقاله نوشته بشه از ترکیب متن و عکس استفاده شده که در قالب یک عکس کلی است.

محتوای ویدیویی

محتوای ویدیویی باعث میشه تا میزان زمانی که کاربر در وبسایتتون میمونه افزایش پیدا کنه. هر چه این زمان بیشتر بشه رتبه وبسایت شما بهتر میشه. در واقع ویدیو این مزیت رو داره که اگر کاربری حوصله خوندن مقاله رو نداشته باشه خیلی راحت میتونه ویدیوی شما رو ببینه و از اون استفاده کنه.

جمع بندی

ویژگی که سایتهایی مثل دیجی کالا، آمازون و فیسبوک دارند داشتن یک روند تولید محتوای خوب و استفاده از بازاریابی محتوا است؛ یعنی تولید محتوای خوب در زمینه فعالیت سایت برای جذب مخاطب مرتبط. اگر شما صاحب سایتی هستید که هنوز به موفقیت چشمگیری نرسیده شاید بهتر باشد تا روی این بخش از استراتژی سایتتون وقت بذارید.



همانطور که اشاره شد محتوا انواع مختلفی میتونه داشته باشه. امروزه کاربران تشنه اطلاعات هستند. هر کاربری که قصد خرید چیزی رو داره اولین کاری که میکنه جستجوی اون در اینترنته تا بتونه اطلاعات بدست بیاره و انتخاب بهتری داشته باشه و همینطور قبل از خرید، قیمت‌های مختلف رو بررسی کنه.

امروزه کاربران، مرتب در حال جستجوی اطلاعات هستند و بازاریابی محتوا موجب میشه تا بازدیدکنندگان محتوا اعتماد بیشتری به شما کنند و حس بهتری پیدا میکنند و میتونید از طریق دریافت ایمیل بازدیدکننده ها باهاشون ارتباط داشته باشین.

وجود محتوای خوب باعث بیشتر موندن بازدیدکننده ها در سایتتون میشه که تاثیر خوبی روی سئوی سایت شما داشته باشه. زمانی که کاربران اینترنتی کلمه ای رو در

موتور جستجو (مانند گوگل) جستجو میکنند اگر محتوای درست و مرتبطی رو تولید کرده باشید، در نتایج گوگل نمایش داده خواهید شد.

این کار کمک میکند تا مخاطب بیشتری رو جذب کنید. این یک واقعیه که افراد تمایل دارند از کسی خرید کنند که بهش اعتماد دارند و قبلاً بدون داشتن چشمداشت بهشون کمک کرده.

شما با ارائه پیشنهادی خوب از طریق ایمیل میتونید کم کم این بازدیدکننده ها رو به خریدار تبدیل کنید. این کار، تخصصی مجزا محسوب میشه که به اون بازاریابی ایمیلی میگن و با بازاریابی محتوا نیز همپوشانی داره.

نویسنده: احمد سلگی

مدرس کسب و کار اینترنتی و دیجیتال مارکتینگ

مدیر وبسایت شهر آبی