



۰۱ اشتباه وبمستران در بازاریابی محتوا

۱ • اشتباه وبمستران در بازاریابی محتوا

آیا تا به حال شده که نصف شب بلند شوید و با خودتون بگید که ارزشش رو نداشت. خوب خیلی از ماها این کار رو کردیم و بعد از انجام کاری متوجه شدیم که اصلاً ارزشش رو نداشت. نوشتن پست برای یک سایت ساعتها زمان می برد. نوشتن محتوا برای مخاطب مثل این می مونه که دارید چیزی تهیه می کنید که مخاطب شما هنوز به اون نیازی ندارد؛ اما محتوای خوب باعث میشه توجه مخاطب رو به خودتون جلب و اعتبار بیشتری کسب کنید. وقتی **بازاریابی محتوا** و رسانه اجتماعی به وجود آمدند تا به اون روز هیچ ابزاری وجود نداشت؛ اما امروزه با خیلی از ابزارهای تکنولوژی روبرو هستیم که بسیار ارزشمند هستند.

مزیت واقعی ابزارهای بازاریابی این هست که می تونید تلاش خودتون رو مقیاس بندی کنید.

خوب ممکن هست خیلی از وبمسترها در **بازاریابی محتوا** دچار اشتباهاتی شوند. از شما می‌خواهیم تا همه این اشتباهات را به‌دقت مطالعه کنید:

اتوماتیک نبودن

بازاریابی محتوا در گذشته خیلی کار راحتی بود. هر کس می‌توانست با کپی کردن محتوا تولید کند؛ اما حالا بازاریابی محتوا یک هنر و یک علم محسوب می‌شود.

هنر؟ کپی و خلاقیت.

علم؟ تکنولوژی و آنالیتیک.

رسانه اجتماعی و دیجیتال مارکتینگ از بخش‌های مختلفی شکل گرفته‌اند:

- رسانه اجتماعی
- ایمیل مارکتینگ
- بازاریابی محتوا
- بلاگ‌ها
- بهینه‌سازی موتور جستجو
- تبلیغات در فیس‌بوک
- تبلیغات در گوگل

این فهرست همچنان در حال زیاد شدن هست.

برای کارآمد بودن دیجیتال مارکتینگ نیاز به ابزارهایی هست. رسانه اجتماعی هم یکی از همین ابزارهاست. رسانه اجتماعی منبع عظیمی از به اشتراک‌گذاری محتوا رو فراهم می‌کند.

عدم بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو

من هم مثل خیلی‌های دیگه فکر می‌کردم اگر محتوای خودم رو سئو سازی نکنم فقط چند بازدید و ترافیک سایت رو از دست می‌دم. خود ما در این سایت تلاش می‌کنیم تا نه تنها توجه شما رو جلب کنیم بلکه تلاش می‌کنیم تا توجه گوگل رو نیز به خودمون جلب کنیم. پس شما هم سئو سازی سایت یا محتوای خودتون رو شروع کنید.

پیشروی نکردن در تولید محتوا

به هیچ‌وجه یک توئیٹ کافی نیست. اگر فقط یک پست مجزا در فیس‌بوک می‌گذارید، فقط وقت خودتون رو هدر دادید. اگر فقط یک ایمیل در یک ماه می‌فرستید بهتره دیگه این کار رو نکنید. الآن وقت اینه که فقط توجه گوگل رو جلب کنید. بهتره موارد زیر رو هم در نظر بگیرید:

- استراتژی چند ارتباطی
- خلق محتوای ویدیویی یا صوتی
- هدف‌گذاری بر روی محتوای متنی در رسانه‌های مختلف
- فرستادن ایمیلی که حاوی محتوا باشد
- ایجاد ارتباط با افراد تأثیرگذار
- پست مهمان

مزیت واقعی ابزارهای بازاریابی این هست که می تونید تلاش خودتون رو مقیاس بندی کنید.

در نظر نگرفتن عناوین

زمانی که مطلب می نویسد عنوان خود را با وسواس انتخاب کنید. اگر می خواهید در مورد بهینه سازی سایت بنویسید حتماً در عنوان از آن استفاده کنید. حالا عنوان را با کمی تغییر با تگ h2 در هدر مطلب قرار دهید. عنوان مطالب باید تگ h1 باشد که همین جاست باید یک برنامه نویسی حرفه ای را مدنظر داشته باشید.

بی تجربگی

کوکاکولا استراتژی بازاریابی خود را دوباره از نو نوشت و محتوا قسمت اصلی این استراتژی بود. قسمتی از استراتژی کوکاکولا از اصل سرمایه گذاری ۰۱/۰۲/۰۷ استفاده می کند:

۰۷% محتوا باید دارای ریسک کمتری باشد. باید ۰۷ درصد سرمایه گذاری شما روی مواد اصلی باشد.

۰۲% از خلق محتوا باید ابتکاری باشد. ۰۱% از محتوا باید دارای ایده هایی با ریسک بالا باشد.

محتوا با کیفیت پایین

نوشتن برای موتور جستجو را فراموش نکنید.

باید مطلبی که پست می کنید تا می توانید جدید باشد. موتورهای جستجو معمولاً به دنبال محتوای جدیدی برای برند هستند و هرچقدر که روزانه محتوای بیشتری تولید کنید بهتر است؛ اما در این میان کیفیت محتوای شما نباید کپی باشد. کیفیت محتوا موضوعی است که باید به دقت مورد توجه قرار گیرد. محتوای کم کیفیت یا دارای کیفیت پایین را می توان در میان پروژه های نه چندان مهم به کاربرد. موتورهای جستجو تقریباً قادرند تشخیص دهند که چه زمانی یک قسمت از اطلاعات دارای کیفیت پایینی است.

برای آنکه سئوی شما از جایگاه مناسبی برخوردار باشد باید به خاطر داشته باشید که کیفیت محتوا را باید در رأس اولویت های خود قرار دهید.

آنلاین نیستند

در سال های نه چندان دور، با قرار دادن تبلیغات در روزنامه ها، مجلات و تلویزیون به مشتریان خود دسترسی داشتید. با پیشرفت شبکه های اجتماعی و سایت ها باید تبلیغات خود را بر روی اینترنت متمرکز کنید. الآن فرصتی هست که تا به حال چنین فرصت بزرگی برای ارائه محصولات وجود نداشته است. می توانید از طریق زیر محصولات خود را تبلیغ کنید:

- فهرست ایمیل
- شبکه های اجتماعی در توئیتر
- موتورهای جستجو

همین سه مورد کاری است که سالهاست تلاش می کنید تا به آن ها برسید. حالا چه فرصتی بهتر از این.

کار دیگری که باید انجام دهید این است که ترافیک سایت خود را بالا ببرید. حتماً می پرسید چطور؟

خوب چند روش برای افزایش ترافیک سایت وجود دارد. روی این چند مورد کار کنید تا بازدهی فوق‌العاده‌ای را به دست آورید.

افزایش تبادل لینک: اگر هرچقدر با وبلاگ‌ها و وبسایت‌های معتبر تبادل لینک کنید باعث میشه وب شما بیشتر در دید موتورهای جستجو قرار بگیرد و البته نظر ما این هست که با سایت‌هایی تبادل لینک کنید که دارای بازدید بالایی می باشند.

سرمایه گذاری بر روی تبلیغات زیر:

- فیس بوک
- پرداخت به ازای هر کلیک
- تبلیغات بنری
- تبلیغات هدفمند
- از شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام تا می‌توانید فالوئر جمع کنید.

مثل یک انتشاردهنده فکر نمی‌کنند

همه ما باید مثل یک انتشاردهنده فکر کنیم. گوگل از سکوت متنفر است. اگر وبلاگ یا وبسایتی برای مدتی تولید محتوا نکنند، گوگل فوراً رتبه آن‌ها را پایین می‌آورد. اگر محتوای شما ضعیف باشد، کسی در رسانه‌های اجتماعی شما را دنبال نخواهد کرد.

بنابراین این سؤال پیش می‌آید که چطور مثل یک انتشاردهنده فکر کنیم؟

در اینجا به برخی از فنون اشاره می‌کنیم که همه انتشاردهندگان محتوا باید به آن توجه داشته باشند:

- انتشار محتوای خلاقانه
- توجه زیاد به خوانندگان
- بازاریابی برای محتوا
- تست کردن محتوای خودتان

از نوآوران متن چیزی یاد نمی‌گیرند

همیشه سعی کنید از افرادی که موفق هستند چیزهایی یاد بگیرید، منظورمان این نیست که کپی‌برداری کنید. بلکه سعی کنید روش‌هایی را که آن‌ها به کار می‌برند را شما هم به کار ببرید مطمئناً موفق می‌شوید.

توجه نکردن به گفتگوی آنلاین و آمار

همه بازاریابان با مشکلاتی روبرو هستند که باید به فکر حل کردن آن باشند؛ اما دو چالش اصلی همیشه وجود دارد:

- مشکل ترافیک سایت
- مشکل مکالمه

بازاریابان رسانه اجتماعی و محتوا اغلب به ترافیک سایت و آمار توجهی نمی‌کنند. می‌توانید از طریق تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک هم ترافیک سایت را بالا ببرید و هم آمار بازدید خود را افزایش دهید.

خوب حالا با رعایت نکات بالا می‌توانید مشتریان خود را تبدیل به پول کنید.

نویسنده : احمد سلگی

shahreabi.com بازاریابی آنلاین

روانشناسی و مشاوره برتر ravanshenasibartar.com