

هفت دلیل بر ضرورت وبلاگ برای کسب و کارهای آنلاین



نویسنده: مهران منصوری فر

تاریخچه

در این مقاله من به دنبال صحبت درباره کسب و کارهای کوچک ولی موفق هستم که توانسته‌اند با استفاده هوشمندانه و حرفه‌ای از فضای آنلاین، بیزینس خود را ترویج کنند و حتی به برندسازی روی آورند. این کسب و کارها قراردادهای بیشتری می‌بندند، مشتریان بیشتری به دست می‌آورند، از طریق وبسایت‌شان بر تعداد مشتریان خود می‌افزایند و ... محتواهای بیشتری برای وبسایت خود تولید می‌کنند.

تفاوت آنها با خیل عظیم کسب و کارهای ناموفق آنلاین چیست؟ یکی از پاسخ‌های احتمالی این است: موفق‌ها وبلاگ دارند!

به احتمال زیاد آنها یک وبلاگ جمع و جور ولی مفید برای وبسایت خود دارند که پاتوق مشتریان آنهاست، و از همان طریق در حال برندسازی و جلب مشتری‌های جدید هستند. احتمالاً شما هم در مورد بازاریابی محتوا مطالب فراوانی خوانده و شنیده‌اید و حتماً به اهمیت ایجاد محتواهای ارزشمند برای وبسایت‌تان واقف هستید، ولی اگر از بی رونقی سایت‌تان در اینترنت شکوه دارید، شاید گام اول را درست برنداشته‌اید؛ یعنی یا سایت شرکت‌تان وبلاگ ندارد و یا وبلاگ آن بسیار بی‌فروغ و خسته حال است!

به این آمارها نگاهی بیاندازید:

بازاریاب‌هایی که از وبلاگ استفاده می‌کنند، ۶۷ درصد بیش از دیگران می‌توانند مشتریان کلیدی (حججبه) به دست آورند.

۸۱ درصد کاربران آمریکایی به وبلاگ‌ها اعتماد داشته، توصیه‌ها و اطلاعات مندرج در وبلاگ‌ها را می‌پذیرند.

در شرکت‌هایی که وبلاگ دارند، لینک‌های ورودی به سایت (ژدرخذ حرس رخ) تا ۹۷ درصد بیشتر است.

۶۱ درصد کاربران آمریکایی با توجه به توصیه‌های یک وبلاگ، دست به خرید زده‌اند.

۶۰ درصد کاربران وقتی محتواهای سفارشی یک شرکت را بر سایتش مطالعه می‌کنند، دید مثبتی نسبت به آن کمپانی پیدا می‌کنند.

خوب اکنون کمی از آمار فاصله بگیریم.

شاید شما - به عنوان یک وب‌مستر یا مدیر یک کسب و کار - نتوانید بودجه کلانی به بازاریابی شرکت خود اختصاص دهید.

در این صورت شما باید از دیگر ابزارها و راهکارهای موجود برای بهره‌گیری از این فضا استفاده کنید و البته یکی از بهترین راه‌ها وبلاگ‌نویسی است. با وجود مزایای فراوان وبلاگ شرکتی، بسیاری از مدیران نسبت به این موضوع در غفلت‌اند و ناخواسته خود را از آن محروم می‌سازند. شما این اشتباه را تکرار نکنید که از قدیم و ندیم گفته‌اند آزموده را آزمودن خطاست. در این مقاله ما قصد داریم پاسخ‌های روشنی به این سوال بدهیم که: چرا کسب و کار کوچک شما باید یک وبلاگ داشته باشد؟

و اما پاسخ‌ها:

۱. تحقیقات بازار

شما با داشتن وبلاگی که میزبان مقالات متعدد است، بهتر و حرفه‌ای‌تر می‌توانید با خواست مخاطبان خود آشنا شوید؛ بهتر می‌توانید بفهمید که مردم چه چیزهایی را بیشتر خوانده‌اند، و بر کدام مقالات کلیک کرده‌اند و غیره. همین موضوع، حدود علاقه کاربران را به شما نشان می‌دهد و این چیز بسیار باارزشی است. وقتی شما بدانید که کدام نوع محتوا بیشترین اثربخشی را دارد، بر تولید همان نوع محتوا متمرکز می‌شوید و همین، برای جلب نگاه طیفی از کاربران سایت کافی است.

۲. سئو

واضح است که داشتن یک وبسایت عالی وقتی که کسی آن را نتواند بیابد، هیچ دردی را درمان نمی‌کند. یکی از بزرگترین مزایای ترافیک بیشتر یک سایت این است که وقتی کاربران در جستجوگرهای اینترنتی به دنبال چیز خاصی می‌گردند، می‌توانند آن سایت را زودتر و راحت‌تر بیابند. به هر حال این همان نقطه‌ای است که وبلاگ کسب و کارهای کوچک به خوبی می‌تواند خودنمایی کند. انتشار مداوم محتواهای باکیفیت، شما را محبوب جستجوگرهای اینترنتی می‌کند و شما آرام آرام صدرنشین صفحه پاسخ‌های جستجوی کاربران خواهید شد. اصولاً موتورهای جستجو عاشق محتواهای منحصر به فرد، باارزش و کاربردی هستند و این همان سئو است تقریباً، که البته نمی‌توان نادیده گرفتش، و مگر می‌شود حرف از سایت و سرچ زد ولی نسبت به سئو بی‌اعتنا بود؟!!

۳. اطلاع‌رسانی در مورد اختلالات احتمالی

اگر قرار باشد یک بی‌نظمی خاصی در سایت یا کسب و کار شما رخ دهد مثلاً بخواهید سرویس خاصی را به مدت دو سه روز تعطیل کنید یا مواردی از این دست، می‌توانید از طریق وبلاگ‌تان اطلاع‌رسانی کنید تا مشتریان بلا تکلیف نمانند. داشتن یک محل مشخص برای ارسال اطلاعیه‌ها بسیار مهم است زیرا مردم همیشه ایمیل‌های خود را نمی‌خوانند و ضمناً خطر رفتن ایمیل به بخش اسپم، ایمیل‌های مهم ارسالی شما را تهدید می‌کند.

۴. کارکرد تبلیغاتی

وبلاگ یک کسب و کار کوچک کارکرد جالب دیگری هم دارد: این وبلاگ یک مکان عالی برای ارائه آگهی‌های مربوط به محصولی است که تازه تولید کرده‌اید. اگر در حال حاضر مشتریان زیادی دارید که از محتواهای شما استفاده می‌کنند، می‌توانید با درج یک آگهی نظر همه آنها را به این رویداد جذاب و جدید جلب کنید. این یک راهکار عالی برای اطلاع‌رسانی به مشتریان محسوب می‌شود. نکته ای در اینجا هست که نباید از آن غافل شد: در انجام این کار زیاده‌روی نکنید. اگر چه وبلاگ جای مناسبی برای ترویج و تبلیغ است ولی - به عنوان یک اصل کلی - قسمت عمده محتواهای آن باید بر ارزش آفرینی برای خوانندگان متمرکز شود، نه تبلیغات. یادتان نرود که امروزه کاربران دشمن تبلیغات و آگهی‌ها هستند!

۵. بشردوستانه!

مردم دوست دارند مطمئن شوند که با چند انسان سر و کار دارند نه یک شرکت خشک با قوانین رسمی و تغییرناپذیر. اگر همه چیز به صورت روتین و الکترونیک انجام شود، چندان جالب نیست. برخی داستان‌های شخصی از خودتان و کارمندان‌تان را - که خواندنش خالی از لطف نیست - و یا حتی برخی ماجراهای روزمره شرکت‌تان را در وبلاگ بگذارید و کاربران را در لذت خواندن آنها با خود شریک کنید.

۶. ارزش آفرینی

کلید یک وبلاگ نویسی موفق ارزش آفرینی است. اگر می‌خواهید دیده شوید، شناخته شوید و مهم به شمار روید، باید برای خواننده ارزش خلق کنید. خلق ارزش هم راه‌های زیادی دارد: می‌توانید به خوانندگان‌تان اطلاعات مفیدی عرضه کنید؛ مشکلی را از آنها حل کنید؛ به سوالشان پاسخ دهید؛ ترفند و طریقه‌ای به آنان یاد دهید و غیره. وقتی شما محتوا می‌سازید، به دلخواه خودتان فکر نکنید بلکه ببینید این مطالب چه دردی را از بازدیدکننده سایت درمان می‌کند. در هر تکه از یک محتوا باید و اطلاع‌رسانی، آموزش و سرگرمی‌گ وجود داشته باشد و یا هر سه اینها با هم!

۷. افزایش تعاملات مشتری‌ها

تعامل‌ورزی یکی از مهمترین بخش‌های هر بیزینس آنلاین است. فقط ساخت و ارائه محتواهای باکیفیت - با وجود اهمیت فوق‌العاده‌ای که دارد - به خودی خود کاری از پیش نمی‌برد. شما باید با مخاطبان خود تا آنجا که ممکن است تعامل داشته باشید؛ یعنی متکلم وحده نباشید بلکه کاری کنید که افراد در مباحث شرکت کنند، نظر بدهند و حتی از دغدغه‌های خویش بگویند. این امر به شما کمک می‌کند که کاربران سایت‌تان را بهتر بشناسید و آنها نیز با توانایی‌های شما بیشتر آشنا می‌شوند. مثلاً کار بسیار خوبی است که امکان درج نظر (کامنت) را در وبلاگ خود فعال کنید. همین کامنت‌های به ظاهر ساده می‌تواند چیزهای زیادی از خلق و خوی بازدیدکنندگان سایت برای شما بازگو کند.

نتیجه‌گیری:

اگر شما به دنبال گسترش حضور خود در فضای آنلاین هستید، باید با تولید محتواهای مفید و باکیفیت - در یک چارچوب مشخص و منسجم - وبلاگ شرکت‌تان را رونق دهید. وبلاگ می‌تواند مزایای فراوانی برای کسب و کار شما به دنبال داشته باشد که ختم همه آنها بالا بردن تعداد مشتریان و افزایش فروش است.