

3 درس مهم که باید در تولید محتوا یاد بگیرید



نویسنده: مهران منصوری فر

اگر در بازاریابی محتوایی خود هدفمند عمل کنید قطعاً می‌توانید بازدید و فروش وب‌سایت خود را خیلی سریع رشد دهید، در این مقاله ۳ درس مهم برای بازاریابی محتوایی هدفمند آموزش داده شده است.

تولید محتوا یک فرآیند بسیار مهم در هر وب‌سایتی محسوب می‌شود و برای آنکه بدانید چطور محتوایی تولید کنید که شما را به هدف بازاریابی محتوایی‌تان برساند نیاز است این سه درس را بدانید.

تولید محتوا را می‌توان به سادگی به سه مقوله اصلی تقسیم کرد: مردم، فرآیند و محصول.



به مرور زمان می‌توانید با ترکیب این سه مضمون در استراتژی تولید محتوای خود موضوعات مناسب و مختصر مفیدی برای خوانندگان فراهم کنید که این کار شما را به منبع اطلاعاتی مطمئنی تبدیل می‌کند.

مردم

در مورد مطالب و بلاگ مقوله «مردم» مربوط است به شناخت مخاطبان خود. برای اینکه به بلاگ خود شخصیت بازاریابی شناخته شده‌ای بدهید باید زمانی را صرف کنید تا هر پست به گونه‌ای نوشته شود که مناسب‌ترین فرد و نه هر فردی را خطاب قرار دهد. پارامترهای خاصی تعیین کنید و مطالب را برای کاربران خاص‌تری سازی کنید مثل:

- جنسیت
- سن
- مهارت
- موقعیت جغرافیایی
- عنوان شغلی
- مشکلات عمده

وقتی کاملاً مخاطبین را بشناسید مطالب شما رساتر به گوش مخاطبین مرتبط و علاقمند می‌رسد. به یاد داشته باشید که شما برای هر شخصی نمی‌نویسید بلکه برای مخاطبان خاصی می‌نویسید که احتمالاً بیشتر از دیگران به آنچه که ارائه می‌کنید، علاقمند هستند. همین مقاله نمونه خوبی برای گفته‌های فوق است، ما در این مقاله فقط افرادی را مخاطب قرار داده ایم که وب‌سایت دارند و در حال تولید محتوا هستند!

[بیشتر بخوانید: سه اشتباه در بازاریابی محتوایی و روش جلوگیری از آنها](#)

فرآیند

نمایش پشت صحنه کسب و کارتان به مخاطب کمک می‌کند که فرآیند تولید محصول یا عرضه خدمات شما را کاملاً درک کند و روشی برای ایجاد یک رابطه صمیمانه است و به شما در جلب اعتماد مشتریان کمک می‌کند. در این باره فکر کنید که یک سری مطلب در وبلاگ خود بگذارید که عمق

فرآیند کسب و کار شما را نشان دهد مثلاً روند تولید محصول از آغاز تا پایان یا روند خدمات رسانی شما به مشتریان. Ugmonk یک سایت خرید آن‌لاین است که تی‌شرت، کالای چرمی و اقلام دیگر می‌فروشد و نمونه خوبی از این تاکتیک وبلاگ نویسی در این سایت مشاهده می‌شود. در [سایت Ugmonk](#) روند تولید یکی از کیف‌های طرح پستیچی از مرحله طراحی اولیه تا محصول نهایی نشان داده شده است.

محصول

شما باید پای خود را فراتر از مطالب کلیشه‌ای بگذارید و در تولید محتوای خود محصولات خود را به نحوی متفاوت معرفی کنید، یعنی چیزی فراتر از بروزرسانی ساده فهرست اقلام جدید، ذکر مشخصات و بیان ارزش محصولات. در این باره فکر کنید که چگونه می‌توانید مطالبی جالب و محصول محور ارائه کنید که:

چگونگی مصرف محصول شما را نشان دهد.
نشان دهد که افراد تاثیرگذار از این محصول استفاده می‌کنند.
برای رسیدن به هدفی مشخص به وسیله محصول شما با افراد مناسب مشارکت کنید.

شما می‌خواهید مردم محصول شما را در حال استفاده در شرایط واقعی زندگی و به صورت کاربردی ببینند تا خود را نیز در حال استفاده از آن تجسم کنند. تصاویر آماده را کنار بگذارید و محصول خود را در محتوای واقعی مطالب معنادارتر وبلاگ معرفی کنید.

در نهایت اگر بتوانید تمرکز وبلاگ خود را بر مردم، فرآیند و محصول معطوف کنید، در مسیر خلق موضوعات جالبی که مخاطبان شما واقعا طالب آن هستند قرار خواهید گرفت.