

کانتنت مارکتینگ چیست؟



کانتنت مارکتینگ چیست؟



<https://iracode.com/seo-relationship-with-content-marketing/>



۰۹۱۲۴۸۰۴۵۳۵

کانتنت مارکتینگ چیست؟

بسیاری معتقدند که سئو و کانتنت مارکتینگ دو امر مجزا هستند در حالی که این دو زوجی ایده آل برای موفقیت در کسب و کار و فضای رقابتی اینترنت محسوب می شوند. سئو بدون محتوا و محتوا بدون سئو بی معنی است و ارزشی ندارد.

تولید محتوا نقش مهمی در موفقیت شما در زمینه سئو خواهد داشت ولی تدوین استراتژی صحیح برای بازاریابی محتوا و کانتنت مارکتینگ می تواند علاوه بر جذب کاربر بر فروش شما هم اثرگذار باشد. ممکن است در بسیاری از مقالات این نکته را مشاهده کرده باشید که محتوای غنی نیازی به سئو ندارد، ولی این موضوع اشتباه است. به این دلیل که سئو و بازاریابی محتوا مکمل یکدیگر هستند.

به همین دلیل باید محتوی مفید تولید کنید و همزمان آن را برای کاربر و موتورهای جستجو بهینه کنید، این کار تولید محتوا را به کانتنت مارکتینگ ارتقا می دهد. تولید محتوای اختصاصی، غنی، سوال برانگیز و جذاب گامی محکم برای سئو است. شرکت خدمات سئو با ارائه راهکارهای بازاریابی در زمینه سئو و محتوا میتواند در بهبود و رشد صفحات و سایت شما کمک کننده باشد.

بازاریابی محتوا یا کانتنت مارکتینگ چیست؟

بازاریابی محتوا یکی از تکنیک های مدرن بازاریابی در فضای اینترنت است. هرچند این بازاریابی همواره پیش تر از اینترنت بوده و همراه با پیشرفت جوامع بشری رشد کرده است. تکنیک های بازاریابی محتوایی بسته به فضایی که در آن منتشر می شوند متفاوت خواهند بود، ولی همگی در یک نقطه اشتراک دارند که قدم اول در بازاریابی محتوایی، تولید محتوای با کیفیت است. به بیان دیگر می توان گفت که بازاریابی محتوا با هدف ایجاد ارتباط با کاربر و نهایتا تبدیل او به مشتری انجام می شود.



کانتنت مارکتینگ چیست؟

چگونه ترافیک، سرخ ها و فروش را با بازاریابی محتوا بهبود بخشید؟

از آنجایی که موتورهای جستجو اطلاعات زیادی را با کلیک در دسترس قرار داده اند، تغییری در روش تحقیق و خرید خریداران برای محصولات و خدمات ایجاد شده است. خریداران نه تنها در حال تحقیق در مورد خریدهای خود به صورت آنلاین هستند، بلکه از راههای سنتی بازاریابی خارجی که زندگی روزمره آنها را مختل می‌کند، خسته شده‌اند، مانند تبلیغات پولی، بیلبوردها و تماس‌های سرد.

در واقع، تقریباً ۵۰٪ از فناوری مسدود کردن تبلیغات برای نادیده گرفتن پیام های شما در وهله اول استفاده می کنند و ۸۰٪ از خریداران ترجیح می دهند به جای صحبت با تیم فروش در مراحل آگاهی از سفر خریدار، گزینه های خود را خودشان بسنجید.

وقتی اکثر خریداران شما تمام تلاش خود را می کنند تا شما را نادیده بگیرند و ترجیح می دهند خودشان تصمیمات خرید تحصیلی بگیرند، چه کاری باید انجام دهید؟

بازاریابی محتوا یا کانتنت مارکتینگ را وارد کنید، که اکنون یکی از مؤثرترین راهها برای ایجاد کسب‌وکار شما به عنوان صدای برتر در صنعت شما و ایجاد اعتماد با خریداران است. همانطور که برای کسب و کار خود محتوا ایجاد می کنید، به شما کمک می کند تا جایی که خریداران شما اطلاعات خود را جستجو می کنند نشان دهید.

شاید قبلاً سعی کرده اید محتوا را منتشر کنید، اما نتایجی را که انتظار داشتید به شما نمی دهد. بازاریابی محتوا یا همان کامنت مارکتینگ، اگرچه ممکن است مفهومی ساده به نظر برسد، اما به خوبی اجرا کردن آن دشوار است. این باید به شما کمک کند تا یک رابطه قوی با خریداران ایجاد کنید و یک ارتباط واقعی را تقویت کنید. این نتایج زمان و تلاش زیادی را می طلبد – و همیشه یک شبه کار نمی کنند.

در اینجا، ما قصد داریم مفاهیم اساسی بازاریابی محتوا را توضیح دهیم – به علاوه شما را با برخی از عناصر اصلی چارچوب و رویکرد موثر بازاریابی محتوا آشنا می کنیم که برای صدها مشتری ما به نام آنها می پرسند، شما پاسخ می دهید، کارآمد بوده است.

این منابع به کسب و کار شما کمک می کند تا استراتژی بازاریابی محتوا و کانتنت مارکتینگ خود را بسیار موثرتر کند و در واقع ارزش تمام وقت و تلاشی را که برای آن صرف می کنید داشته باشد.

رایج ترین روش های بازاریابی محتوا

- بازاریابی محتوا content marketing به وسیله وبلاگ نویسی:

این روش از محبوب ترین روش ها در چند سال اخیر به حساب می آید و کسب و کارهای زیادی از این روش برای بازاریابی محصولات خود استفاده کرده اند. همچنین وبلاگ نویسی مستقیماً نیز می تواند یک منبع درآمد محسوب شود.

کانتنت مارکتینگ چیست؟

سه نکته مهم در بازاریابی محتوا به وسیله وبلاگ نویسی بدین شرح است:

- تعداد کلمات و مقالات هدف نیست، مهم تمرکز بر روی موضوعی مشخص و چگالی بالا در یک موضوع است.
 - متفاوت باشید یا به عبارت دیگر خودتان باشید.
 - استراتژی مشخصی در انتخاب موضوع و تولید محتوا داشته باشید.
- بازاریابی محتوا یا کانتنت مارکتینگ با معرفی و بررسی تخصصی محصولات: به طور معمول صفحات مربوط به محصولات به عنوان لندینگ تبلیغات بنری استفاده می شوند در حالی که همزمان می توانند هدف مناسبی برای استراتژی سئوی شما نیز باشند. هرچقدر محتوای تولید شده معرفی بهتری از مزایا و معایب آن محصول به کاربر ارائه دهد، شانس شما برای جلب اعتماد مشتری افزایش پیدا می کند، چون در یک فروشگاه اینترنتی جلب اعتماد به معنی افزایش فروش است و بازاریابی محتوا ارزان ترین روش برای دستیابی به این هدف است.
- نکاتی در رابطه با این روش:
- سادگی از هرچیزی مهمتر است، پس مطالب را واضح و شفاف توضیح دهید.
 - از تصاویر اختصاصی و با کیفیت استفاده نمایید و توضیحات کاربردی و تخصصی به کاربر ارائه دهید.
 - در صفحه یک محصول سرعت لود شدن سایت اهمیت زیادی دارد.
- کانتنت مارکتینگ با نقد و گزارش نویسی:
- با این روش می توانید در مورد هرچیزی نقد و گزارش بنویسید. با این روش به سرعت مخاطب جذب می کنید و درآمد خوبی از مقالات سفارشی کسب می کنید.
- چند نکته در بازاریابی محتوا از طریق نقد و گزارش نویسی:
- در مورد یک موضوع مشخص و تخصصی بنویسید، جامع بودن در این کار دشمن شماست.
 - استانداردهای مشخصی بسازید و همه چیز را با آن مقایسه کنید.
 - حتما به محصول یا وب سایت مورد بررسی لینک داشته باشید.
 - فضایی برای مشارکت کاربران و تعامل آنها با خودتان در نظر بگیرید چون ارزش و اعتبار شما را مشخص می کند.
- بازاریابی محتوا با تکنیک چطور یا چگونه:
- بسیاری از سوالات رایج در ذهن مخاطب با چرا و چگونه آغاز می شود. سعی کنید پاسخ سوالات احتمالی کاربران را در سایت خود داشته باشید.
- چند نکته در زمینه کانتنت مارکتینگ با تکنیک پاسخ به سوالات وجود دارد:
- می توانید خیلی حرفه ای باشید، ولی ابتدا کار را با نکات ساده آغاز کنید.
 - مسیرهای دسترسی و ابزارهای جستجو در سایت شما باید کارآمد باشند.

کانتنت مارکتینگ چیست؟

- امکاناتی مانند بخش نظرات را برای تعامل کاربران با سایتتان راه اندازی کنید.
 - یک موضوع تخصصی انتخاب کنید تا زودتر به نتیجه برسید.
- تهیه اینفوگرافیک:

اینفوگرافیک سریعترین راه انتقال اطلاعات است. استفاده از اینفوگرافیک برای کاربران بسیار آسان است ولی معمولا به تنهایی استفاده نمی شود و در کنار محتوای اصلی به عنوان یک مکمل به کار می رود.

چند نکته در مورد تهیه اینفوگرافیک:

- فقط اطلاعات مهم و کاربردی را مطرح نمایید.
 - یک داستان بسازید و با استفاده از نمودار و تصویر آن را قابل فهم کنید.
 - محتوای اینفوگرافیک برای موتورهای جستجو قابل درک نیست به همین دلیل حتما در کنار آن از محتوای متنی استفاده کنید.
- بهترین ها، محبوب ترین ها، جدیدترین ها:
- یکی از جذاب ترین روش های بازاریابی محتوا جمع آوری لیستی از بهترین هاست. این مطالب می توانند کاربران زیادی را به سایت شما سرازیر کنند.
- سه نکته در رابطه با این تکنیک:

- انتخاب عنوان مناسب اهمیت بسیار زیادی دارد.
 - ساختار محتوا را ساده نگه دارید.
 - از منابع معتبر و اطلاعات قابل استناد استفاده کنید.
- مصاحبه با افراد سرشناس:

مصاحبه با یک شخصیت شناخته شده و محبوب در حوزه کاری شما می تواند بسیار مفید باشد و بر ارزش و اعتبار محتوا بیافزاید. این نوع محتوا معمولا تعامل زیادی از کاربران را به همراه داشته و باز نشر می شود.

نکاتی در این زمینه:

- به دنبال مشهورترین ها باشید.
 - ساختاری مشخص و روندی استاندارد در گفتگوهایتان داشته باشید.
 - تصویر، فایل صوتی یا ویدئو می تواند فاصله مخاطب با مهمان شما را به حداقل برساند.
- کانتنت مارکتینگ با استفاده از ویدئو و پادکست:

این تکنیک هزینه و زمان بیشتری می طلبد اما در بلند مدت ارزشش را دارد.

نکاتی درباره این تکنیک:

- حتما بودجه ای برای ساخت ویدئو در نظر بگیرید و با حرفه ای ها کار کنید.
- ترجیحا از زیرنویس در ویدئوهایتان استفاده کنید و در کنار آن محتوای متنی هم منتشر کنید.

کانتنت مارکتینگ چیست؟

- ویدئوی خود را در سرویس هایی مانند آپارات و یوتیوپ بارگذاری کنید.
کانتنت مارکتینگ با کتاب های الکترونیک:

این روش شاید سخت ترین روش بازاریابی محتوا به نظر بیاید ولی هدف اصلی از این تکنیک دریافت اطلاعات ارتباط با کاربران است.

نکاتی در زمینه تولید کتاب های الکترونیکی:

- کتاب ها نباید خیلی طولانی یا خیلی کوتاه باشند، ۳۰ تا ۵۰ صفحه ایده آل است.
- با صفحه بندی و تصاویر مناسب، میزان رضایت کاربران از مطالعه کتاب را افزایش دهید.
- نام خود را در برخی نقاط کتاب ذکر کنید تا از احتمال کپی شدن آن کاسته شود.
کانتنت مارکتینگ با کپی کردن ممکن نیست:

تولید محتوا با جستجو آغاز می شود و ممکن است ایده اولیه از یک دیدگاه یا یک سوال مشتری آغاز شود. در نتیجه اول موضوع را انتخاب کنید و پس از مطالعه و جستجو در مورد آن، تحلیل خودتان را بنویسید. الهام گرفتن از محتوای موجود ایرادی ندارد، اما حواستان باشد کپی نکنید. سرانجام متن را برای موتورهای جستجو بهینه کرده و بازاریابی محتوا را انجام دهید.