



طراحی و تبدیل بازدیدکننده به مشتری

همه آرزو داریم، بتوانیم محتوایی تولید کنیم که خودبه‌خود رشد انفجاری داشته و بین افراد شایع شود. محتوای عالی چیزی است که شما برای مخاطبانانتان تولید می‌کنید تا نظرشان را جلب کرده و آن‌ها را تشویق به استفاده و به اشتراک‌گذاری آن کند.

تمرکز روی تولید محتوای باکیفیت ارزش پیگیری را دارد، چراکه شما را به‌عنوان خیره این کار مطرح می‌کند. بنابراین پیدا کردن روشی برای ایجاد تمایز، به دیده شدنتان کمک می‌کند. اگر قصد دارید از بازاریابی محتوا به‌عنوان یک استراتژی مهم در کسب‌وکارانتان استفاده کنید، در این صورت طراحی و تبدیل بازدیدکننده به مشتری، مولفه‌های بسیار مهمی هستند.

طراحی

طراحی، هر آن چیزی را که انجام می‌دهید تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر شما بد طراحی

کنید هرگز متوجه آن نخواهید شد. این طراحی بد هرگز در گوگل آنالیتیکس خودش را نشان نمی‌دهد. مردم هم هرگز درباره‌اش چیزی به شما نمی‌گویند. آن‌ها تنها به دلیل جدیت نداشتن شما بی‌خیالتان می‌شوند.

چنانچه کسب‌وکاری برقرار و سرپا دارید، لطفا اهمیت طراحی را دست‌کم نگیرید. یک طراح استخدام کنید یا برای یک نرم‌افزار طراحی باکیفیت، هزینه کنید تا بدین‌وسیله از طراحی خوب هر محتوایی که آماده می‌کنید اطمینان حاصل کنید.

اگر در ابتدای راه هستید به هفت قانون برای حل‌وفصل سریع طراحی متوسل شوید:

۱. از یک قالب زیبا استفاده کرده و به آن دست نزنید.
۲. هر چیزی را که چندان ضروری نیست حذف کنید.
۳. تنظیمات هم‌ترازی و نوارهای کناری را متقارن کنید.
۴. در مقیاس پیکسل به جزئیات بپردازید. (ریزترین جزئیات هم به حساب می‌آیند. یک پیکسل کم‌وزیاد موجب می‌شود بازدیدکننده برداشت درستی از وب‌سایت شما نداشته باشد.)
۵. طراحی‌تان را با بهترین‌ها مقایسه کنید، اما هرگز کپی نکنید.
۶. به دنبال لوگو نباشید مگر اینکه بتوانید از پس هزینه یک لوگوی خوب بر بیایید.
۷. از متخصصین طراحی مشورت بگیرید.

تبدیل

وب‌سایت شما باید برای تبدیل بازدیدکننده به مشتری راه‌اندازی شده باشد. این مفهومی است که به‌طور تنگاتنگی به طراحی، گره‌خورده است. یک وب‌سایت با طراحی خوب، یعنی وب‌سایتی خوش آب و رنگ که برای بازدیدکننده هدف کارکرده و او را به راحتی به مشتری تبدیل می‌کند.

اکثر مردم فکر می‌کنند نرخ تبدیل، به‌سادگی قابل‌سنجش است؛ درحالی‌که چنین

نیست. می‌توانید تعداد افرادی را که در پاپ‌آپ شما مشارکت می‌کنند اندازه‌گیری کنید؛ اما نمی‌توانید آن تعدادی را که به شما **اعتماد نمی‌کنند**، بشمارید. اگر شما روی کیفیت، برند با طراحی خوب و اعتماد تمرکز کنید، رفته‌رفته موفق به تبدیل بازدیدکنندگان به مشتری خواهید شد.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «ماشین محتوا»
نویسنده: دن نوریس با پیشگفتاری از نیل پاتل
ناشر: تهران
ترجمه: علیرضا دهقانی

[message_box/]