



## ۴ دلیل اهمیت تولید محتوای جذاب برای وبسایت

بازاریابی محتوا از یک مفهوم جدید بازاریابی به یک ابزار ضروری بازاریابی برای همه شرکت‌ها تبدیل شده است. اگر تاکنون از خود پرسیده‌اید که «آیا بازاریابی محتوا برای کسب‌وکار من حیاتی است؟» پاسخ مثبت است!

دلیل اهمیت بازاریابی محتوا این است که تعداد بازدیدکنندگان باکیفیت از وبسایتان را به حداکثر می‌رساند. وقتی صحبت از افزایش بازدید، جذب علاقه‌مندان باکیفیت و رشد پایدار درآمد به میان می‌آید، محتوا حرف اول را می‌زند. محتوایی که درست تهیه و ارائه شود می‌تواند مخاطبان را به وبسایت شما بکشد و در نهایت آن‌ها را به علاقه‌مند و خریدار تبدیل کند.

بر اساس فرهنگ آکسفورد، بازاریابی محتوا نوعی بازاریابی است که محتوای آنلاین مانند ویدیوها، وبلاگ‌ها و پست رسانه‌های اجتماعی را تولید و توزیع می‌کند. این محتوا تبلیغ مستقیم یک برند نیست، بلکه هدف آن ایجاد علاقه در مخاطبان نسبت به محصولات و خدمات آن برند است. بنابراین، شما فقط نوعی محتوای آموزشی،

ارزشمند و غیرتبلیغاتی تولید می‌کنید و با مخاطبان به اشتراک می‌گذارید.

بازاریابی محتوا وقتی ارزشمند است که به نگرانی‌های مشتریان بپردازد. این محتوا درباره آن‌ها است، نه درباره شما یا شرکتتان. این محتوا کمک می‌کند نزد مخاطبان اعتبار کسب کرده و با مصرف‌کنندگان ارتباط برقرار کنید. این موثرترین راه برای متمایز کردن کالاها یا خدماتتان از محصولات رقبا است و منجر به افزایش نرخ تبدیل و تولید علاقه‌مندان می‌شود. تولید محتوای جذاب علاوه بر ارتقای کسب‌وکار، مزایای مختلف دیگری هم دارد. از جمله:

## ۱. به مخاطبان آگاهی می‌دهد

اولین قدم برای جذب مشتریان جدید، تولید محتوای آگاهی‌رسان است تا ببینند آیا یک محصول یا خدمات نیازهایشان را برآورده می‌کند یا خیر. آن‌ها باید قبل از خرید، شناخت کاملی نسبت به گزینه‌های موجود داشته باشند. پس باید اطلاعات جامعی درباره محصولات و خدماتتان ارائه دهید. محتوای آگاهی‌رسان را می‌توان در وبلاگ، صفحات محصول و در سایت‌ها پیدا کرد. به‌علاوه، آموزش‌ها، رتبه‌بندی‌ها و سایر مطالب، اطلاعات لازم برای تصمیم‌گیری بهتر را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند. این محتوا مخاطبان را با صنعت و محصولات و خدمات شما آشنا می‌کند. یکی از روش‌های تولید محتوای جذاب، پاسخ دادن به سوالات و نگرانی‌های بازدیدکنندگان است. سعی کنید برای نگرانی‌هایشان راه‌حل ارائه دهید و بگویید محصول یا خدمتتان چگونه آن مشکلات و نیازها را برطرف می‌کند.

## ۲. اعتماد ایجاد می‌کند

قبل از این‌که مشتری به شما اعتماد کند، ابتدا باید با برند شما آشنا و به آن علاقه‌مند شود. با تولید محتوای مفید ارتباط بهتری با مشتریان برقرار می‌کنید. اول باید به سوالات مشتریان پاسخ داده و با آن‌ها تعامل کنید تا با شما آشنا شوند. مثلاً

یک شرکت نقاشی ساختمان می‌تواند راهنمای «بهترین رنگ‌های ساختمانی» یا «هزینه نقاشی ساختمان در سیدنی» تهیه کند. وقتی محتوای مفیدی را بدون هیچ هدف مالی تولید می‌کنید، مشتری بیشتر از آن لذت می‌برد و به برندگان اعتماد می‌کند. به علاوه، به شما کمک می‌کند به عنوان یک چهره معتبر در حرفه خود شناخته شوید. مردم به افراد حرفه‌ای اعتماد می‌کنند و برای حل مشکلاتشان از آن‌ها کمک می‌گیرند.

### ۳. اقتدار ایجاد می‌کند

با تولید محتوای باکیفیت آنلاین، اقتدار خود را در نظر مخاطبان تثبیت می‌کنید. این حاصل اصل «بشناس، دوست بدار، اعتماد کن» است. وقتی با تولید محتوای ارزشمند و دقیق به مصرف‌کنندگان جدید و فعلی نشان دهید در حرفه خود متخصص هستید، به عنوان مرجع آن بازار اعتبار و اقتدار کسب می‌کنید. مصرف‌کنندگان باید بدانند که با کارشناسان حرفه‌ای سروکار دارند. مطالب و محتوای شما و پاسخ‌های شفاف‌تری که به سوالات و مشکلات مخاطبان می‌دهید، حرفه‌ای بودنشان را نشان می‌دهد. وقتی زمان تصمیم‌گیری برای خرید فرامی‌رسد، مردم برندی را به یاد می‌آورند که درباره چالش‌ها، راهکارها و گزینه‌های مختلف به آن‌ها اطلاعات و آموزش داده است.

### ۴. به سئو کمک می‌کند

وقتی کاربران اینترنت سوال یا مشکلی دارند، اول به موتورهای جستجو سر می‌زنند. در نتیجه، شما باید محتوای خود را بهینه کنید تا در نتایج جستجوهای مرتبط ظاهر شود. با این روش می‌توانید علاقه‌مندان جدیدی به وبسایت خود بکشانید. پس برای تقویت سئو باید با در نظر گرفتن خواسته‌های خوانندگان محتوای جذاب و ارزشمندی برای آن‌ها تولید کنید. اگر مخاطبان ارتباط خوبی با محتوای شما برقرار



کنند، استراتژی سئوی شما موثرتر می‌شود.