



۷ ایده برای نوشتن مقالات سایت

یکی از مشکلات بزرگ داشتن یک وبسایت فعال این است که سایت ما مدام به مقالات و مطالب جدید نیاز دارد و خیلی سخت است که مرتب ایده پیدا کنیم. در این مقاله به ۷ مورد اشاره می‌کنیم که می‌توانیم در نوشتن مقالات سایت از آنها استفاده کنیم.

۱. فهرست

یکی از جذابترین مقالات «فهرست‌ها» هستند. این مقالات معمولاً کوتاه هستند و مواردی هستند که با اعداد ۱، ۲، ۳ و ... تقسیم‌بندی می‌شوند. هرکدام از موارد فهرست توضیحاتی طولانی ندارند و به راحتی قابل مطالعه هستند. افراد کم‌حوصله در اینترنت ترجیح می‌دهند مقالاتی از جنس فهرست بخوانند؛ زیرا با یک نگاه می‌توانند به کلیت موضوع و موارد کلیدی مقاله پی ببرند.

["message_box text_color="light]

چند ایده برای محتوای مقالات فهرست

۱. ابزار موردنیاز برای انجام یک کار خاص
۲. فهرست کاملی از محصولات لازم برای انجام یک پروژه
۳. مراحل انجام یک کار در چند قدم ساده
۴. فهرست منابع و سایت‌های مرجع در یک حوزه خاص
۵. معرفی کتاب‌های برتر در یک حوزه

[message_box/]

۲. چگونگی انجام یک کار

بازدیدکنندگان سایت شما چه کارهایی را بیشتر انجام می‌دهند و دنبال انجام چه کارهایی هستند. برای یافتن پاسخ این سوال کافی است یک کاغذ بردارید و ابتدای هر سطر بنویسید «چگونه». سپس سعی کنید این جملات را از طرف بازدیدکنندگان یا خریداران سایتتان تکمیل کنید.

همچنین از خود بپرسید: «چه نکته‌ای را بلد هستم که اعضای سایت من دوست دارند همان کار را انجام دهند؟». همچنین بپرسید: «اعضای سایت من روش انجام چه کارهایی را نمی‌دانند که دانستن آن به نفعشان خواهد بود؟»

مثلاً «چگونه ایمیل‌هایی بفرستیم که نرخ باز شدن آن‌ها بیشتر از ۳۰ درصد باشد؟» می‌تواند یک مثال خوب از مقالات چگونگی انجام یک کار باشد.

۳. بررسی موردی

سومین گروه مقالات پرتعداد، بررسی موردی یا Case Study است. در این روش یک مورد واقعی را بررسی می‌کنیم و جزئیات لازم را توضیح دهیم.

در این روش می‌توانیم یک محصول را به صورت دقیق بررسی کنیم و نتایج را در قالب

یک مقاله منتشر کنیم. فرض کنید کار ما فروش دستگاه‌های آب‌سردکن است. مثلا تست کنیم یک دستگاه آب‌سردکن در ۶۰ ثانیه چند لیوان آب می‌تواند خروجی دهد، یا پس از روشن کردن دستگاه چقدر طول می‌کشد تا آب سرد شود و ...

همچنین می‌توان دلایل موفقیت یک روش، بررسی نتیجه استفاده از یک محصول خاص، تغییر ایجادشده در زندگی یک خریدار و ... را به‌صورت بررسی موردی منتشر کرد.

این نوع مقالات معمولا دارای عکس و مستنداتی هستند که موضوع موردبررسی را اثبات می‌کنند.

۴. سوالات متداول

اگر شما سایت فعالی دارید و در سایت‌تان بخش «تماس با ما» دارید مطمئنا افراد سوالات زیادی می‌پرسند که شاید یکی از نگرانی‌های شما همین موضوع است که به سوالات چطور و کی پاسخ دهید. این کار وقت زیادی می‌گیرد.

یک راهکار ساده این است که سوالات متداولی که در ایمیل‌ها، بخش تماس با ما، یا سوالاتی که به صورت تلفنی پرسیده می‌شود را جمع‌آوری کنیم و به‌عنوان یک مقاله در سایت قرار دهیم. یکی از مهم‌ترین مهارت‌ها در بازاریابی محتوا یافتن سوالات متداول مخاطبان ما است.

۵. اشتباهات رایج مخاطبان

فرض کنیم کار شما فروش دوربین عکاسی دیجیتال است. یکی از اشتباهات رایج خریداران دوربین آن است که هرچه رزولوشن دوربین بالاتر باشد، حتما کیفیت عکس‌های گرفته‌شده بهتر خواهد بود. ولی یک متخصص دوربین می‌داند همیشه این‌طور نیست؛ پس همین مطلب می‌تواند به یک مقاله ارزشمند تبدیل شود.

در هر صنفی دیدگاه‌های اشتباه رایجی وجود دارد که شما به‌عنوان متخصص می‌توانید به این موارد بپردازید و مخاطبان سایت را راهنمایی کنید.

۶. تعاریف و اصطلاحات کلیدی

تعاریف و اصطلاحات مهم کارت‌تان را به مقاله تبدیل کنید! فرض کنید کار شما فروش کولرگازی است. هر تعریفی که مربوط به کولرگازی است را یک مقاله توضیح دهید. گاهی مقالاتی بنویسید که فقط تعاریف مهم اصطلاحات فنی حوزه شما است. این موضوع باعث می‌شود که در نتایج گوگل هم رتبه بسیار بهتری داشته باشید. افرادی که با حوزه شما کاملاً آشنا نیستند و دنبال این تعاریف هستند در نهایت به سایت شما خواهند رسید.

۷. آمار و ارقام

هفتمین ایده این است که از آمار و ارقام استفاده کنید و مقالاتی منتشر کنید که صرفاً آمار و ارقامی در مورد کار شما اعلام می‌کند. مثلاً فرض کنید کار شما فروش موبایل است و برای بسیاری از افراد جالب است که بدانند ۵ موبایل پرفروش در دنیا به ترتیب چه موبایل‌هایی هستند.

بنابراین این نوع مقالات که آمار و ارقام و اطلاعات واقعی را به افراد می‌دهد می‌تواند بسیار برای سایت شما جذاب باشد.

در این مقاله به ۷ روش اشاره کردم که می‌توانید از این ۷ روش استفاده کنید و ایده بگیرید تا بتوانید برای سایتتان مقاله بنویسید. یادتان باشد یافتن موضوع مقاله همیشه یک چالش بزرگ است؛ ولی برای موفقیت در دیجیتال مارکتینگ باید بر این چالش غلبه کنید.

