



۱۰ ترند درباره وبلاگ‌نویسی که باید به خاطر بسپارید

وبلاگ یا همان «بلاگ»، روشی آسان را در اختیارتان می‌گذارد تا مطالب تازه را به صورت مختصر، مفید و مستمر در فضای وب منتشر کنید. در زیر ۱۰ ترند برای وبلاگ‌نویسی موفق را ذکر کرده‌ایم:

۱. از عناوین بسیار جذاب استفاده کنید

عنوان وبلاگتان در حکم جلد مجله است. جلد مجله فقط یک هدف دارد: اینکه وادارتان کند مجله را باز کنید. همین امر برای مطالب وبلاگی هم صادق است. اگر عنوان جذابی نداشته باشید، بهترین مطلب دنیا هم ممکن است خوانده نشود.

در تحلیلی که روی برترین مطالبمان در زمینه بازاریابی محتوا انجام دادیم، پی بردیم که پرتعدادترین و تاثیرگذارترین مطالبمان حاوی نوعی عدد و رقم بوده‌اند؛ مثلاً «۱۰ مطلب پرتعداد سال ۲۰۲۲». حتی بهتر آن بود که دو عدد در مطلب قرار داده شود. استفاده از عناوین بحث‌انگیز هم خوب است.

- عنوان وبلاگتان در حکم جلد مجله است. جلد مجله فقط یک هدف دارد: اینکه وادارتان کند مجله را بازکنید. همین امر برای مطالب وبلاگی هم صادق است. اگر عنوان جذابی نداشته باشید، بهترین مطلب دنیا هم ممکن است خوانده نشود. در تحلیلی که روی برترین مطالبمان در زمینه بازاریابی محتوا انجام دادیم، پی بردیم که پرترفدارترین و تاثیرگذارترین مطالبمان حاوی نوعی عدد و رقم بوده‌اند؛ مثلاً «۱۰ مطلب پرترفدار سال ۲۰۲۲». حتی بهتر آن بود که دو عدد در مطلب قرار داده شود. استفاده از عناوین بحث‌انگیز هم خوب است.
- به مشکل بیندیشید (ترفند شماره ۲ را ببینید).
- روی کلیدواژه‌های مهم برای کسب و کارتان تمرکز کنید. (برای کمک در این زمینه، از ابزار Keyword Tool شرکت گوگل استفاده کنید).
- اعداد مهم‌اند.

عناوین را طوری انتخاب کنید که کاملاً مشخص باشند. برای نمونه، به جای گفتن «راه‌هایی برای افزایش بازده سهام»، بگویید: «۱۰ راه برای کسب سود بیشتر از سهام شرکت‌های کوچک.»

۲. روی مشکل تمرکز کنید

این جایی است که همیشه باید کارتان را از آن شروع کنید. خواننده هدف‌تان چه مشکلاتی دارد؟ چه چیزی خواب شب را از چشم‌هایشان ربوده است؟ اگر وبلاگتان همیشه بر چیزهایی متمرکز باشد که خواب را از چشم مشتریان فعلی و احتمالی‌تان ربوده‌اند، به احتمال قریب به یقین موفق خواهید بود.

۳. هرچه کمتر، بهتر

وبلاگ‌ها زمانی بهترین عملکرد را دارند که کوتاه، آموزنده و به‌جا باشند. خیلی به‌ندرت پیش می‌آید که نیاز باشد درباره مساله‌ای پرچانگی کنیم.

[message_box text_color="light]

پندهای کوتاه

- جملات را کوتاه نگه دارید.
- از فهرست و اره‌ها استفاده کنید
- پاراگراف‌ها را کوتاه کنید
- کلمات غیرضروری را دور بریزید
- ویرایش کنید، ویرایش کنید، ویرایش کنید

[message_box/]

۴. از همان ابتدا به فراخوان به اقدام بپندیشید

هر مطلب و بلاگی باید نوعی فراخوان به اقدام داشته باشد. این‌ها فراخوان به اقدام‌هایی‌اند که می‌توانید روی وبسایتتان قرار دهید:

- گزارش جامع ما را دانلود کنید.
- در توئیتر (فیس‌بوک، لینکدین، یوتیوب یا هر جای دیگری) به ما بپیوندید
- از ما سوال کنید
- کتاب الکترونیکی ما را دانلود کنید
- در وبینار رایگان ما ثبت‌نام کنید
- جعبه‌ابزار ما را بخواهید
- در خبرنامه الکترونیکی ما عضو شوید
- یک نسخه دمو درخواست کنید

یادتان باشد که خیلی از بازدیدکنندگان وبلاگتان احتمالاً دیگر هرگز باز نخواهند

گشت. به خوانندگانتان پیشنهادهای محتوایی اضافه و مرتبط، مانند خبرنامه الکترونیکی ارزشمندی ارائه دهید تا بتوانید همچنان با آنها در ارتباط باشید. دستیابی به نامهایی برای ارسال ایمیل‌های مجاز به آنها باید یکی از مهم‌ترین اهداف وبلاگ‌نویسی‌تان باشد تا با پایگاه‌داده‌تان را گسترش دهید.

۵. مطالب را به صورت «بسته‌های محتوایی» در نظر بگیرید

همواره به این فکر کنید که چطور می‌توانید مطالب وبلاگتان را بردارید و آنها را در قالب چیز ارزشمندتری از نو بسته‌بندی کنید. باید از قبل برای این کار برنامه‌ریزی کنید، نه اینکه، پس از اتمام کار، تصمیم به بسته‌بندی مجدد بگیرید. اگر از قبل برنامه‌ریزی کنید، خیلی در وقت و منابعتان صرفه‌جویی خواهد شد.

۶. با انتشار مطلب به عنوان نویسنده مهمان، عشقتان را به همه منتقل کنید

پانزده وبلاگ برتر صنعتتان را هدف بگیرید و به آنها پیشنهاد بدهید که به‌عنوان نویسنده مهمان در وبلاگ‌هایشان مطالب مرتبط منتشر کنید. هرگز فرصت انتشار مطلب به‌عنوان نویسنده مهمان را دست‌کم نگیرید.

۷. افراد تاثیرگذار مهم را در قالب فهرست‌هایی معرفی کنید

همه عاشق فهرست‌ها هستند، به‌ویژه کسانی که اسمشان در فهرست است.

- فهرستی تهیه کنید.
- مطمئن شوید که این فهرست به‌راحتی قابل به اشتراک‌گذاری است (برای این کار ابزاری در نظر بگیرید).
- درباره این فهرست در وبلاگتان مطلب بگذارید.

- به افرادی که اسامی‌شان در فهرست آمده است اطلاع دهید که چنین فهرستی وجود دارد.
- در رسانه‌ها درباره فهرست اطلاع‌رسانی کنید.
- تکرار کنید، تکرار کنید، تکرار کنید.

۸. ارزیابی کنید، ارزیابی کنید، ارزیابی کنید

در زیر، تعدادی از شاخص‌های وبلاگ که می‌توانید به‌عنوان بخشی از وبلاگتان ارزیابی کنید، ذکر شده‌اند. (می‌توانید از طریق گوگل آنالیتیکس یا برنامه‌های تحلیلی دیگر به همه این شاخص‌ها دسترسی داشته باشید). آن‌هایی را انتخاب کنید که با توجه به اهداف کلی بازاریابی محتوایی و وبلاگ‌نویسی‌تان معقول‌تر از همه‌اند. اطمینان حاصل کنید که شما و تیمتان هدف وبلاگ را می‌دانید و تکتک افراد آمارها را می‌بینند. موارد زیر را ارزیابی کنید:

- تعداد بازدیدها و بازدیدکنندگان منحصر به فرد
- تعداد بازدید از صفحات
- مدت‌زمانی که بازدیدکننده در سایت حضور دارد
- تعداد افرادی که عضو خبرنامه الکترونیکی‌تان شده‌اند
- رتبه‌بندی‌های جست‌وجو
- لینک‌هایی که بازدیدکنندگان را به وبلاگتان می‌آورند

۹. با افراد تاثیرگذار جلسه پرسش و پاسخ داشته باشید

بیشتر پیش‌تازان صنعت، اگر بخواهید، برایتان مصاحبه پادکستی یا جلسه پرسش و پاسخ ترتیب خواهند داد. به‌علاوه، احتمال دارد که پس از اتمام جلسه یا مصاحبه، آن را با شبکه مخاطبان‌شان به اشتراک بگذارند.

۱۰. برون‌سپاری کنید

طبق تحقیقات موسسه‌های CMI و مارکتینگ پرفاس، بیش از ۵۰ درصد شرکت‌ها در اندازه‌های مختلف بازاریابی محتوایی‌شان را برون‌سپاری می‌کنند. بیشتر کسب‌وکارها انجام بخشی از فرایند بازاریابی محتوایی‌شان را به دیگران می‌سپارند. نویسنده بزرگی پیدا کنید تا کمکتان کند. یک سازمان یا تیم محتوایی پیدا کنید تا سطح وبلاگ‌نویسی یا راهبردتان را ارتقا دهد. برخی شرکت‌ها نمی‌توانند به راحتی داستان‌های جذاب و درگیرکننده بگویند. کمک بخواهید؛ کسی هست که کمکتان کند.

["message_box text_color="light]

نتیجه‌گیری

می‌توان گفت وبلاگ‌ها معمولاً مرکز منظومه شمسی رسانه‌های اجتماعی محسوب می‌شوند که می‌توانند راهبردهای پیچیده سئو و کمپین‌ها را در خود جای دهند؛ بنابراین با استفاده از ۱۰ ترفند گفته‌شده در بالا می‌توانید از وبلاگ به‌عنوان بستر محتوایی اصلی‌تان استفاده کنید.

[message_box/]

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «قدرت محتوا»

نویسنده: جو پولیتزی

ناشر: نشر آموخته

ترجمه: سعید زرگریان

[message_box/]

