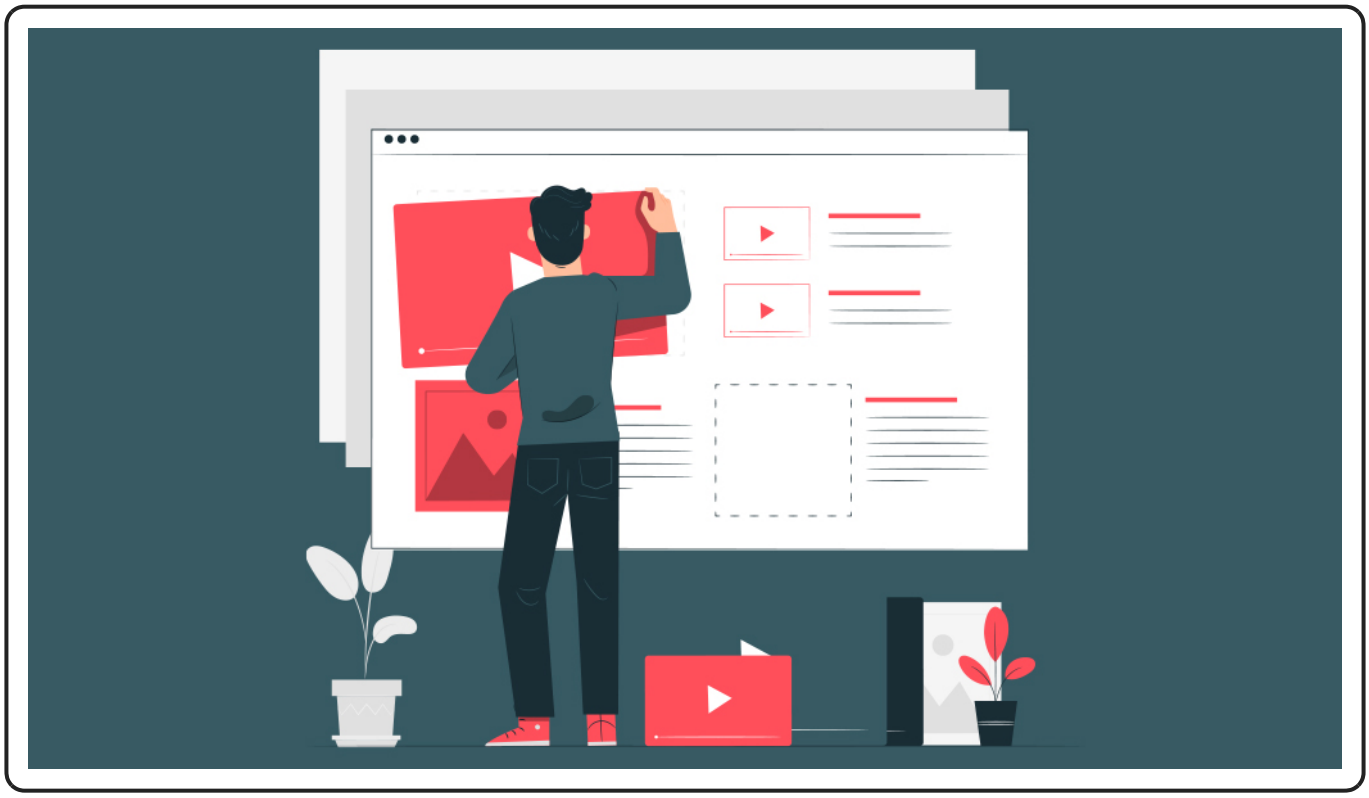

۶ دلیل اهمیت وبلاگ‌نویسی در بازاریابی و سئو

آیا وبلاگ‌نویسی همچنان مهم است؟ اعداد و ارقام می‌گویند بله مهم است. هر ماه ۷۰ میلیون پست جدید ارسال می‌شود و ۴۲ درصد وب فقط روی وردپرس ساخته شده است. در نتیجه، وبلاگ‌نویسی همچنان بخش مهمی از استراتژی بازاریابی آنلاین است. در یک نظرسنجی جدید، از بین تمام حالت‌های بازاریابی محتوا از جمله ویدیوها، اینفوگرافیک‌ها، کتاب‌های الکترونیکی و رویدادهای آنلاین، ۹۰ درصد کسب‌وکارها در ۱۲ ماه گذشته برای کمک به بازاریابی برندهای خود از وبلاگ‌ها استفاده کرده‌اند. اما، با توجه به حجم بیش از حد محتوا در اینترنت فقط می‌توانید با استراتژی درست، تمرکز بر سئو و وقت گذاشتن برای شناخت مشتریان به این هدف برسید. با این حال، اگر وارد حوزه سئو شده‌اید یا بازاریاب محتوا بوده‌اید، شاید تردید داشته باشید که آیا هنوز طراحی استراتژی وبلاگ‌نویسی یا برون‌سپاری وبلاگ‌نویسی ارزشش را دارد؟

رسانه‌های اجتماعی به بخشی اساس استراتژی محتوا تبدیل شده‌اند، اما به این معنی نیست که وبلاگ‌ها بی‌اثر شده‌اند. وبلاگ‌نویسی ترافیک بیشتری به سایت

می‌آورد، باعث شناساندن و تقویت برند می‌شود، آن علاقه‌مندان و ترافیک را به مشتری تبدیل می‌کند و به جذب مخاطب کمک می‌کند. بااین‌حال، تولید وبلاگ‌های تاثیرگذار موضوع دیگری است. پس با این‌که وبلاگ‌ها مهم هستند، اما باید برای طراحی یک استراتژی موثر که مخاطبان شما را جذب کرده و افزایش دهد و مردم را به سر زدن مجدد به سایتتان ترغیب کند وقت بگذارید.

چرا وبلاگ‌نویسی هنوز مهم است؟

چرا وبلاگ‌نویسی برای برندها ضروری است و استراتژی‌های برندهای برتر برای تاثیرگذاری وبلاگ‌هایشان در عصر متغیر بازاریابی آنلاین چیست؟

۱. وبلاگ‌نویسی باعث ایجاد وفاداری و اعتماد می‌شود

وبلاگ‌ها به ایجاد وفاداری و اعتماد کمک می‌کنند. ارائه مشاوره و اطلاعات معتبر به مصرف‌کنندگان باعث افزایش اعتبار شرکت در آن حوزه می‌شود. وبلاگ‌ها راه بسیار خوبی برای جذب تدریجی مخاطبان و اثبات تخصص خودتان در آن صنعت و محصول است. بهبود محتوا فقط با ترکیب تخصص، اقتدار و اعتبار (E-A-T) حاصل می‌شود. با این‌که E-A-T عامل مهمی در رتبه‌بندی نیست، اما گوگل گفته که این ترکیب در روش الگوریتمش برای تحلیل و تشخیص محتوا نقش دارد. پس برای محتوا و سایت به اطلاعات دقیق، آموزنده و مفید نیاز دارید.

۲. وبلاگ‌نویسی باعث معروفیت می‌شود

نکته مهم بعدی در تولید محتوای عالی، اطمینان از بهینه بودن آن برای موتورهای جستجو است. وبلاگ‌هایی که به سوالات مصرف‌کنندگان پاسخ می‌دهند، برای سئو مفید هستند. علاوه بر این، گنجاندن کلیدواژه‌ها در عنوان‌های جذاب اصلی و فرعی و همچنین در محتوای منحصربه‌فردتان راهی مطمئن برای افزایش بازدید از سایت است. لینک‌دهی داخل سایت راه دیگری برای افزایش بازدید از آن است. گنجاندن لینک در سایر صفحات، وبلاگ‌ها و صفحات محصول در سایت می‌تواند به شناساندن و قدرت بیشتر برند کمک کند. همچنین باید طول وبلاگ‌ها را متناسب با موضوع در

نظر بگیرید تا بتوانید به همه جنبه‌های موضوع بپردازید و همچنین طول آن وبلاگ به‌اندازه‌ای باشد که به رتبه بهتر شما در نتایج موتورهای جستجو (SERPs) کمک کند. استفاده از تصاویر هم روش عالی دیگری برای افزایش مقدار محتوا و افزایش بازدید است.

۳. وبلاگ‌نویسی باعث شناساندن برند می‌شود

محتوای جدید و دست‌اول می‌تواند برندتان را بین رقبا شاخص کند. وقتی مخاطبان دنبال پاسخ سوالات خود هستند یا می‌خواهند مطالب بیشتری یاد بگیرند، برند شما در صدر نتایج جستجو قرار می‌گیرد و اطلاعات موردنیاز را به آن‌ها می‌دهد. هرچه بیشتر در استراتژی وبلاگ‌نویسی سرمایه‌گذاری کنید، امکان شناساندن برند در نتایج جستجو و اشتراک‌گذاری محتوایتان در رسانه‌های اجتماعی بیشتر می‌شود.

۴. وبلاگ‌نویسی باعث تولید علاقه‌مندان جدید می‌شود

اگر مصرف‌کنندگان محتوای شما را دوست داشته باشند، احتمالا مطالب بیشتری می‌خواهند. این یک راه عالی برای به‌دست‌آوردن علاقه‌مندان جدید و عضو کردنشان در فهرست ایمیلی خودتان است و بهتر از ارائه کوپن تخفیف و درخواست از آن‌ها برای عضو شدن در این فهرست است. با این روش، وبلاگ‌ها قبل از درخواست اطلاعات از مخاطبان با آن‌ها ارتباط برقرار می‌کنند. اگر مخاطبان تصمیم بگیرند محتوای شما را در سایتتان بخوانند، به این معنی است که از قبل محتوای شما را پسندیده‌اند و می‌خواهند مطالب بیشتری بیاموزند. محتوای منحصربه‌فرد و مفید باعث ارتباط بیشتر مخاطبان با برندتان می‌شود. سپس می‌توانید پاپ‌آپ اشتراک را در انتهای وبلاگ قرار دهید تا بتوانند بی‌درنگ اطلاعات خود را وارد کنند و به خواندن ادامه دهند.

۵. وبلاگ‌نویسی باعث تعامل می‌شود

یکی از اهداف اغلب بازاریابان محتوا، ادامه رابطه با مشتریان فعلی و ایجاد ارتباط با مشتریان جدید است. وبلاگ‌ها در مقایسه با پست‌های مربوط به محصولات و خدمات قابلیت اشتراک‌گذاری بیشتری دارند و مخاطبان می‌توانند آن‌ها را در

رسانه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک بگذارند. وبلاگ راهی عالی برای آموزش مشتریان، ارائه نکات و روش استفاده از محصولات و خدمات و ایجاد ارتباط بیشتر مخاطبان با برندتان است. یادآوری تدریجی برند به مخاطبان از طریق محتوا می‌تواند این خوانندگان را به مشتریان همیشگی شما تبدیل کند. به‌علاوه، وبلاگ‌ها می‌توانند نکات جالبی به سفر خرید مشتری اضافه کنند و فرصت‌های مختلفی برای اشتراک‌گذاری محتوایتان ایجاد کنند. در نهایت، وبلاگ‌نویسی مصرف‌کنندگان را با موضوعاتی درگیر می‌کند که از قبل به آن‌ها علاقه دارند یا می‌خواهند مطالبی درباره‌شان بیاموزند و همچنین هیجان تعامل با شما را افزایش می‌دهد.

۶. وبلاگ‌نویسی کمک می‌کند نیازهای مشتری را بشناسید

در کل، مصرف‌کنندگان زمان کافی برای خواندن وبلاگ‌ها ندارند، پس باید آنچه برایشان جذاب است را شاخص و پررنگ کنید تا بیشتر در صفحه‌تان بمانند. هدف وبلاگ‌نویسی این است که خود را جای مشتری بگذارید و به سوالاتش پاسخ دهید. این کار هم برای شما و هم برای مشتری مفید است. به‌این‌ترتیب، فرصتی برای تحقیق بیشتر درباره بازار هدف و شناخت آن پیدا می‌کنید و مخاطبان هم اطلاعات موردنیازشان را دریافت می‌کنند. همچنین، وبلاگ‌ها فضایی جذاب برای دریافت بازخورد و نظرات ایجاد می‌کنند و می‌توانید فرصت‌هایی عالی برای بهبود خود پیدا کنید و با ایده‌های جدید برای تعامل از طریق وبلاگ آشنا شوید. مثلا، شاید فردی سوالی مطرح کرده باشد و همان سوال موضوعی عالی برای پست وبلاگی بعدی شما شود. این روش برای الهام گرفتن و خلق پست‌های بعدی، ارتباط با مشتریان و درک نیازهای آن‌ها عالی است.

آینده وبلاگ‌نویسی چگونه است؟

وبلاگ‌نویسی در طول سال‌ها تحولات زیادی در استراتژی‌ها به وجود آورده و آن‌ها را بهینه کرده و همچنین روش‌های درخشانی برای تعامل با خوانندگان ارائه کرده است. بازاریابی محتوا و وبلاگ‌نویسی گاهی با هم هم‌پوشانی دارند، بااین‌حال تمرکز اصلی

هر دو روی محتوا است. فقط گنجاندن کلیدواژه‌ها و مطالب جالب از نظر گوگل در محتوا کافی نیست. هر محتوایی باید تخصصی و فکر شده باشد.

چگونه می‌توانید خود را با دوران در حال تغییر وفق دهید؟

وقتی صحبت از وبلاگ‌ها می‌شود، اول باید روی کیفیت تمرکز کنید نه کمیت. وبلاگ‌ها را بی‌هدف تولید نکنید، زیرا این روش هیچ کمکی به دیده شدن برندتان نمی‌کند. موتورهای جستجو هم مانند وبلاگ‌ها تکامل یافته‌اند و در ارزیابی محتوا بهتر شده‌اند. همچنین، مردم وقتی برای خواندن مطالب طولانی و بی‌پایان ندارند تا گاهی نکات کلیدی را وسط آن‌ها پیدا کنند.

محتوا باید عنوان‌های اصلی و فرعی توصیفی و جذاب داشته باشد، واضح و مختصر باشد و در آن از کلیدواژه‌های موثر استفاده شده باشد. خیلی خوب است که به طور کامل درباره یک موضوع بحث کنید تا همه با آن آشنا شوند و همچنین بدون حاشیه سراغ اصل مطلب بروید. به‌علاوه، طراحی یک استراتژی محتوای بلندمدت مهم است تا مطمئن شوید که نه‌تنها به اهداف کلی کسب‌وکار دست می‌یابید، بلکه واقعا به بازار هدف دسترسی پیدا می‌کنید و آن‌ها را می‌شناسید.

داستان‌سرایی چندکاناله همچنان پابرجا است

محتوا هنوز شاه است، اما کانال‌های مختلف هم ملکه هستند. داستان‌سرایی چندکاناله به معنی پخش محتوا در پلتفرم‌های مختلف است. رسانه‌های اجتماعی و فهرست‌های کسب‌وکار فراوانی وجود دارد که می‌توانید محتوای خود را متناسب با آن‌ها طراحی کرده و به اشتراک بگذارید. ببینید بازار هدفتان از کدام پلتفرم‌ها بیشتر استفاده می‌کند. مثلا شاید مخاطبانتان بیشتر در فیس‌بوک یا اینستاگرام فعال باشند. در نتیجه می‌توانید در این پلتفرم‌ها برای وبلاگتان تبلیغ کنید تا مخاطبان را به

سایت شما بکشاند. همچنین می‌توانید فهرست‌ها یا دایرکتوری‌های کسب‌وکار را بررسی کنید و محتوای خود را در آن‌ها به اشتراک بگذارید، مثلا می‌توانید در پروفایل کسب‌وکار خود در گوگل پست بگذارید.

محتوای تصویری خوانندگان بیشتری را جذب می‌کند

درهم آمیختن تصاویر، اینفوگرافیک‌ها، ویدیوهای کوتاه و سایر محتواهای تصویری می‌تواند به تفکیک موضوعات شما کمک کند. با این روش بهتر می‌توانید موضوعات را شاخص کنید، مفاهیم دشوار را توصیف کنید و خوانندگان را جذب کنید.

در نتایج جستجو قابل‌مشاهده باشید

برای دیده شدن در نتایج جستجو، حتما باید محتوای منحصربه‌فردی تولید کنید و دنبال جذب خوانندگان و تعامل با آن‌ها باشید. به‌علاوه، باید هنگام تولید محتوا مشتری را در نظر داشته باشید تا محتوایتان در نتایج جستجو و میان محتواهای مشابه گم نشود. تحقیق درباره عملکرد رقبا و مطالبی که رتبه خوبی در نتایج جستجو به دست می‌آورند، راهی برای بهتر دیده شدن برندتان است. سپس یک حوزه خاص را انتخاب کنید و برای آن محتوا تولید کنید و هم‌زمان به مطالب مورد جستجوی مخاطبان هم توجه کنید. به‌این‌ترتیب می‌توانید محتوای وبلاگی جذاب، تاثیرگذار و متوازنی تولید کنید.

آیا وبلاگ‌ها هنوز در سال جدید موثر هستند؟

بله مهم هستند و با کمک سئو بهتر هم می‌شوند. باید بهترین روش‌های سئو را در استراتژی وبلاگ‌نویسی خود بگنجانید. باید استراتژی خود را بر اساس اصول سئو ارزیابی کنید تا مطمئن شوید که محتوا و سایتتان تخصص، اعتبار و اقتدار موردنظر

موتورهای جستجو را دارد. حتی با وجود همه تغییرات در استراتژی بازاریابی آنلاین، وبلاگ‌ها به‌عنوان یک ستون مهم در این حوزه باقی می‌مانند. وبلاگ‌ها نه‌تنها می‌توانند علاقه‌مندان را جذب کنند، بلکه باعث شناساندن بهتر برند می‌شوند. اگر وقت بگذارید و روش‌های ساده سئو و شیوه دسترسی به مخاطبان را یاد بگیرید، مبنایی اصولی و قوی برای وبلاگ‌نویسی ایجاد می‌کنید.