



۴ روش برای دیده شدن بیشتر محتوا

اغلب دوستان سایت‌هایی دارند که در آن محتواهایی منتشر می‌کنند. همچنین شاید رسانه‌های اجتماعی که محتواهایی با حجم کمتر در آن‌ها تولید می‌کنند. شاید هم به اعضای خود ایمیل می‌فرستند. روندی که روزبه‌روز جدی‌تر می‌شود این است که نرخ دیده شدن محتواها کمتر می‌شود. فرض کنید ایمیلی ارسال می‌کنید و به افراد می‌گویید که مقاله‌ای را بخوانند. احتمالاً افراد بسیار کمی ایمیل را می‌بینند و شاید از هر ۱۰۰ نفری که مقاله را برایشان می‌فرستید کمتر از ۵ نفر، مقاله را ببینند.

همین موضوع در رسانه‌های اجتماعی نیز وجود دارد. افراد در رسانه‌های اجتماعی شما، تمام پست‌ها و مطالبتان را نمی‌بینند. فرض کنیم فروش ویژه‌ای گذاشته‌اید و استقبال خیلی کم است. شاید دلیل اصلی آن باشد که نرخ دیده شدن مطلب شما در رسانه اجتماعی کم بوده و افراد بسیار کمی از این فروش ویژه خبردار شده‌اند.

در این مقاله چهار راهکار ارائه می‌کنیم تا نرخ دیده شدن مطالب شما در سایت و رسانه‌های اجتماعی بیشتر شود.

۱. بازنشر مطالب

یکی از راهکارهای ساده برای افزایش نرخ دیده شدن محتوا این است که مطالبمان را مرتب بازنشر کنیم. فرض کنید یک سال پیش، مقاله‌ای را در سایتتان نوشته‌اید و الان شاید ماهی ۵ بار هم دیده نمی‌شود. می‌توانید آن مقاله را بازآفرینی کنید؛ یعنی نکات مقاله را بردارید، آن را خلاصه‌نویسی کنید یا یک جمله خیلی مهم از مقاله را جدا کنید و آن را به‌عنوان یک پست رسانه اجتماعی ارسال کنید؛ یعنی آن را از مقاله سایت به یک جمله روی یک عکس تبدیل کنید و آن را در اینستاگرام منتشر کنید.

حتی صرفاً انتشار مجدد یک مقاله خیلی قدیمی در سایت، بسیار اثرگذار است. خیلی از بازدیدکنندگان سایت شما آن مقاله قدیمی را ندیده‌اند و مطلب برایشان کاملاً جدید خواهد بود. برای انجام این کار در وردپرس کافی است مقاله را ویرایش کنید و در ستون سمت راست تاریخ انتشار مقاله را تغییر بدهید.

۲. انتشار پست‌های قبلی در رسانه‌های جدیدتر

موضوع دیگر این است که ما معمولاً از چند رسانه اجتماعی استفاده می‌کنیم. از برخی رسانه‌ها خیلی وقت است که استفاده می‌کنیم، ولی برخی از آن‌ها کاملاً جدید هستند. مثلاً شاید ۵ سال است که از فیس‌بوک استفاده می‌کنید و ۵ سال پیش پستی را در فیس‌بوک ارسال کرده‌اید که اغلب مخاطبان کنونی، آن را ندیده‌اند. بنابراین یک راه خلاقانه دیگر این است که پست‌های رسانه اجتماعی قدیمی‌تر را جدا کنیم و در رسانه‌های دیگر منتشر کنیم. مثلاً پست‌های فیس‌بوک را در لینکدین، اینستاگرام یا کانال تلگرام منتشر کنیم.

۳. اعلام بهترین مطالب

در پایان هر هفته یا ماه، پرمخاطب‌ترین یا پربیننده‌ترین مقالات را معرفی کنید. یا

می‌توانید انتخاب خودتان را اعلام کنید. مثلاً بگویید که از دید ما بهترین مقاله هفته گذشته ... بود. همین موضوع جلب توجه می‌کند و افراد بیشتری می‌آیند تا آن مقاله را ببینند.

این اصل کلی را همیشه در ذهن خود داشته باشید که هر محتوایی را که منتشر می‌کنید، اگر تلاش زیادی برای دیده شدن آن نکنید، در بهترین حالت توسط کمتر از ۱۰ درصد مخاطبان‌تان دیده می‌شود.

۴. اعلام غیرهمزمان فروش‌های ویژه

فرض کنید یک فروش ویژه محصول دارید. همیشه خوب نیست این موضوع را به صورت همزمان در تمام رسانه‌ها اعلام کنید. بهتر است با فاصله زمانی چند ساعته در رسانه‌های مختلف اعلام کنید. این کار باعث افزایش نرخ دیده شدن مطلب می‌شود. حتی گاهی می‌توانید پستی را در تلگرام یا اینستاگرام پاک کنید و مجدداً منتشر کنید تا بیشتر دیده شود. البته این کار معایبی دارد؛ مثلاً باعث می‌شود که لایک‌های قبلی اینستاگرامتان را از دست دهید ولی باعث می‌شود که نرخ دیده شدن افزایش پیدا کند و افراد بیشتری مطالب آموزشی شما و مطالب تبلیغاتی شما را ببینند.

نکته آخر اینکه تولید محتواهای خوب کافی نیست. تمام تلاشتان را انجام بدهید تا مطالب ارزشمند شما بیشتر دیده شود.