



## ۲۵ روش یافتن ایده تولید محتوا

یکی از پرتکرارترین سوالاتی که اغلب مطرح می‌شود این است که «چگونه ایده‌های جدیدی برای تولید محتوای خود پیدا کنیم؟»

گاهی اوقات تولید و نوشتن محتوای جدید واقعا سخت می‌شود؛ اما اگر به دنیای اطراف خود توجه کنید و به صحبت‌های مردم گوش دهید، می‌توانید ایده‌هایی با پتانسیل بالا پیدا کنید.

با این حال، قبل از شروع به طوفان فکری، سعی کنید طرز فکر و ذهنیت خود را به حالت حل مساله تغییر دهید. هدف از تولید محتوا، پاسخ به سوالات کاربران هدف شما است.

خوشبختانه، ابزارها و ترفندهای زیادی وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا ایده‌های جدیدی پیدا کنید. در این مقاله لیست کاملی جمع‌آوری کردیم تا به شما کمک کنیم چگونه ایده‌های محتوایی پیدا کنید.

از این روش‌ها می‌توان برای نوشتن پست وبلاگی، کتاب الکترونیکی، پادکست یا هر

چیز دیگری که می‌خواهید تولید کنید استفاده کرد.

## ۱. انجمن‌های عمومی

یکی از اولین کارهایی که برای الهام گرفتن و پیدا کردن ایده می‌توانید انجام دهید، سر زدن به Quora است. کوئرا یک انجمن بزرگ است که در آن مردم در مورد همه چیز سوال می‌پرسند. به‌سادگی موضوع موردعلاقه خوانندگان یا نام صنعت خود را تایپ کنید و شروع به یافتن سوالاتی برای تبدیل به محتوا کنید.

## ۲. تالارهای گفتمان

تالارهای گفتمان به‌نوعی قدیمی‌ترین اما همچنان محبوب در دنیای اینترنت هستند و راهی عالی برای ایده‌یابی محتوای شما خواهند بود. تالارهای گفتگو یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای مکالمه آنلاین با دیگران است. مردم اخبار را به اشتراک می‌گذارند، سوال می‌پرسند، به سوالات پاسخ می‌دهند و موارد دیگر.

معمولا برای هر حوزه فعالیتی، تالارهای گفتمان زیادی در گوگل وجود دارد. کافی است این‌گونه در گوگل سرچ کنید: انجمن یا تالار گفتمان [نام صنعت شما]. به‌احتمال زیاد حداقل یک مورد (اما احتمالا بیشتر) از این انجمن‌ها را پیدا خواهید کرد.

## ۳. گروه‌های آنلاین (فیس‌بوک، لینکدین و...)

گروه‌های رسانه‌های اجتماعی مانند انجمن‌های تخصصی هستند. مردم درباره حوزه‌های کاری مختلف، علایق و عناوین مختلف بحث می‌کنند. به دنبال گروه‌هایی باشید که اجازه اشتراک‌گذاری مقالات زیادی را نمی‌دهند، زیرا اکثرا اسپم هستند. علاوه بر این، گروه‌هایی را پیدا کنید که در آن‌ها پرسش و پاسخ‌های متنوعی نوشته

می‌شوند و منبع بسیار خوبی برای الهام گرفتن شما هستند.

## ۴. سایت‌های پربازدید صنعت شما: عناوین و موضوعات محبوب

سایت‌هایی را در صنعت خود پیدا کنید که آخرین اخبار، ترندها، نکات و هر چیز دیگری را که خوانندگان شما دوست دارند منتشر می‌کنند. به دنبال مقالاتی باشید که بیشترین تعامل را دارند: نظرات، اشتراک‌گذاری‌ها، بازدیدها و غیره.

با بررسی این وبسایت‌ها متوجه خواهید شد که چه عناوینی از محبوبیت بیشتری برخوردار هستند و موضوعات داغ حوزه فعالیت خود را می‌شناسید. از فرصت استفاده کنید و در مورد این موضوعات محتوا تولید کنید و سعی کنید دیدگاه متفاوتی ارائه دهید یا آنچه را که قبلاً مورد بحث قرار گرفته است گسترش دهید.

## ۵. سایت‌های پربازدید صنعت شما: نظرات و کامنت‌ها

در این سایت‌ها نظرات کاربران زیادی را خواهید دید. افرادی که این نظرات را ارسال می‌کنند، خوانندگان هدف شما هستند، بنابراین وقتی به دنبال این هستید که از کجا ایده‌های محتوا را دریافت کنید، بخش‌های نظرات، مکانی عالی برای شروع است. از آنجایی که نویسندگان و تولیدکنندگان محتوا نمی‌توانند همه چیز را در مورد یک موضوع در یک مقاله به اشتراک بگذارند، گاهی اوقات خوانندگان سوالاتی را مطرح می‌کنند. به دنبال آن سوالات بگردید و با محتوایی که تولید می‌کنید به آن‌ها پاسخ دهید.

## ۶. رسانه‌های اجتماعی: افرادی که دنبال می‌کنید

فهرستی از خوانندگان ایده‌آل خود ایجاد کنید. معمولاً، این لیستی از بهترین مشتریان

یا مشتریان ایده‌آل شما است. می‌توانید با نگاه کردن به آنچه که افراد دیگر در این گروه به اشتراک می‌گذارند، به آن‌ها پاسخ می‌دهند و با آن‌ها تعامل دارند، چگونه ایده‌های محتوا را به سرعت ارائه دهید. اینها موضوعاتی هستند که می‌توانید در محتوای خود پوشش دهید.

## ۷. رسانه‌های اجتماعی: افرادی که آن‌ها را دنبال می‌کنید

با بررسی افرادی که در سوشال‌مدیا دنبال می‌کنید و با نگاه کردن به آنچه مخاطبان با این افراد به اشتراک می‌گذارند، به آنها پاسخ می‌دهند و با آنها تعامل می‌کنند، می‌توانید به سرعت ایده‌های محتوا را به دست آورید. این موارد موضوعاتی هستند که می‌توانید در محتوای خود به آن بپردازید.

## ۸. رسانه‌های اجتماعی: افرادی که شما را دنبال می‌کنند

یکی از اساسی‌ترین استراتژی‌های رسانه‌های اجتماعی این است که محتوایی را که ایجاد می‌کنید (و بهترین محتوایی را که می‌توانید پیدا کنید) به اشتراک بگذارید که برای مخاطبان هدف شما جالب و مفید باشد. اگر این کار را به خوبی انجام دهید، دنبال‌کنندگان را جذب خواهید کرد. حتی با داشتن تعداد کمی از فالوورها، می‌توانید از آنها سوالاتی بپرسید، مثلاً: «بزرگترین چالش شما در محل کار چیست؟». پاسخ‌ها می‌توانند به موضوعات عالی برای محتوا تبدیل شوند.

## ۹. رسانه‌های اجتماعی: هشتگ

متأسفانه، دنبال‌کنندگان ایده‌آل شما همیشه شما را دنبال نمی‌کنند. اما همچنان می‌توانید با دنبال کردن هشتگ‌های حوزه فعالیت خود که محبوب هستند، آنها را پیدا کنید. با استفاده از این هشتگ‌ها، به دنبال مقالات محبوب، کلمات کلیدی و سوالات متنوع و جدید باشید که می‌تواند به ایده‌هایی خوب برای تولید محتوا

تبدیل شود.

## ۱۰. رسانه‌های اجتماعی: سوالاتی که مردم از اینفلوئنسرهای صنعت شما می‌پرسند

اینفلوئنسرهای حوزه فعالیت خود را شناسایی کنید. آنها را در لیست شبکه‌های اجتماعی خود قرار دهید و آنها را دنبال کنید. به نحوه تعامل مردم با این افراد نگاه کنید. غالباً افراد از اینفلوئنسرهای سوالات زیادی می‌پرسند؛ اما از آنجایی که اینفلوئنسرهای افراد پرمشغله‌ای هستند، زمانی برای پاسخگویی به همه سوالات نخواهند داشت. این بهترین فرصت برای شما است. خیلی سریع وارد عمل شوید و پاسخ‌ها را در قالب محتواهای جدید ارائه دهید.

## ۱۱. یوتیوب

یکی دیگر از منابع ایده‌یابی برای تولید محتوا YouTube است. بهترین روش این است که محبوب‌ترین و پربازدیدترین ویدیوها را صنعت و حوزه فعالیت خود پیدا کنید که می‌تواند ویدیوهای آموزشی، ویدیوهای ترند یا ویدیوهای خبری باشد. به دنبال مخاطبانی باشید که دیدگاه‌های مختلفی ثبت می‌کنند و تعامل ایجاد می‌کنند. روی چنین موضوعاتی تمرکز کنید و از آنها الهام بگیرید.

## ۱۲. مصاحبه

با افراد مختلف صحبت کنید. من دوست دارم فکر کنم هر فرد، دیدگاه منحصر به فردی برای ارائه دارد. حتی اگر فقط در مورد تجربیات خود صحبت کنند، باعث شکل‌گیری ایده‌های جدید برای تولید محتوا شود.

### ۱۳. وبسایت خودتان: بخش نظرات

همان‌طور که می‌توانید از بخش نظرات سایر وبسایت‌ها ایده بگیرید، می‌توانید ایده‌های عالی را از بخش کامنت‌های سایت خود دریافت کنید. اگر خوانندگان سوالی می‌پرسند یا به شما می‌گویند که چه مواردی را بیشتر توضیح دهید، می‌توانید از این اطلاعات برای تولید محتوای جدید استفاده کنید.

### ۱۴. وبسایت خودتان: بخش سوالات متداول

بسیاری از وبسایت‌ها بخشی به نام سوالات متداول دارند؛ زیرا ممکن است روزانه پرسش‌های تکراری زیادی دریافت کنند و بهتر است پاسخ‌های آماده‌ای را برای بازدیدکنندگان و مشتریان جدید تهیه کنند و این پرسش و پاسخ‌ها هر چند وقت یکبار آپدیت و به‌روزرسانی می‌شوند. به این بخش از سایت خود نگاهی بیندازید و بررسی کنید که آیا راهی وجود دارد که بتوانید موضوعات را با شکل دیگری از محتوا، مانند ویدیو، پست وبلاگی، کتاب الکترونیکی یا راهنما گسترش دهید.

### ۱۵. وبسایت رقبا: بخش سوالات متداول

به بخش سوالات متداول در وبسایت‌های رقبای خود نگاهی بیندازید. ببینید مخاطبین از آنها چه سوالاتی می‌پرسند و مطمئن شوید که در محتوای جدیدی که تولید می‌کنید به این سوالات پاسخ دهید.

### ۱۶. شرکت در کنفرانس‌های پرسش و پاسخ

اگر بتوانید در کنفرانس‌ها مرتبط با حوزه فعالیت خود شرکت کنید عالی است. نه تنها چیزهای زیادی یاد می‌گیرید، بلکه می‌توانید از جلسات برای ایده‌یابی تولید محتوا استفاده کنید. می‌توانید از موضوعاتی که کارشناسان در مورد آنها بحث می‌کنند الهام

بگیرید. همچنین، به جلسات پرسش و پاسخ دقت کنید و بر آنچه سوال مخاطبان است تمرکز کنید. آیا می‌توانید به این سوالات پاسخ دهید؟

## ۱۷. خدمات مشتریان

کارمندان خدمات مشتریان ارتباطی کاملاً مستقیم با مشتریان دارند. آنها روزانه سوالات عمومی زیادی دریافت می‌کنند. این سوالات کلی می‌توانند به ایده‌های عالی برای تولید محتوا تبدیل شوند.

## ۱۸. تیم فروش

مانند تیم خدمات مشتری، فروشندگان در ارتباط دائمی با مشتریان هستند و می‌توانند منبع خوبی برای ایده‌های محتوا باشند. آنها در خط مقدم کسب و کار شما هستند. حتی بهتر از آن، فروشندگان در مراحل اولیه فرایند فروش با مشتریان سروکار دارند، بنابراین آنها همیشه به سوالات رایج مشتریان پاسخ می‌دهند. شما می‌توانید با استفاده از این سوالات محتوایی باکیفیت برای جذب سایر مشتریان بالقوه تولید کنید.

## ۱۹. محبوب‌ترین پست‌ها در وبسایت شما

آیا می‌خواهید بدانید از کجا می‌توان ایده‌های محتوا را بر اساس فعالیت‌هایی که قبلاً انجام داده‌اید پیدا کنید؟ به پست‌های محبوب سایت خود نگاهی بیندازید (حتی آنهایی که قدیمی هستند). می‌توانید محتوای جدیدی در موضوعات مشابه ایجاد کنید یا حتی همان محتوا را در اشکال دیگری مانند ویدیو، پادکست و... تولید و منتشر کنید.

## ۲۰. وبینارها

وبینارهای محبوب در حوزه فعالیت خود را بررسی کنید. در سال‌های اخیر شرکت در وبینارها بسیار محبوب شده‌اند و موضوعات مورد بحث در آن‌ها می‌تواند موضوعات عالی برای همه محتوا ایجاد کنند.

## ۲۱. گوگل سرچ کنسول

یکی از بهترین ابزارها برای پیدا کردن کلیدواژه‌هایی که بیشترین ترافیک در جستجو را دارند، ابزار گوگل سرچ کنسول است. پس، برای تولید محتواهای جدید خود می‌توانید از این موضوعات استفاده کنید و بازخورد خوبی دریافت کنید، البته اگر محتوای تولید شده شما باکیفیت و کاربردی باشد.

## ۲۲. جستجوهای مرتبط در گوگل

حتما با این مورد مواجه شده‌اید که موضوع خاصی را در گوگل سرچ کنید و در انتهای صفحه‌ای که نتایج جستجوی شما نمایش داده می‌شود، جستجوهای مرتبط با عنوان شما پیشنهاد داده شود. این عناوین مرتبط یکی دیگر از منابع مناسب برای ایده‌یابی تولید محتوا هستند.

## ۲۳. فهرست کتاب‌های مرتبط با حوزه شما در آمازون

فهرست کتاب‌های برتر صنعت خود را در آمازون را بررسی کنید. اگر مردم کتابی در مورد موضوعی خاص می‌خرند، می‌دانید که علاقه‌مند به یک پست وبلاگی، راهنما یا پادکست عالی در همان موضوع نیز هستند. پس فهرست این کتاب‌ها را بررسی کنید و دنیایی از ایده برای تولید محتوا پیدا خواهید کرد.

## ۲۴. پشت‌صحنه کسب‌وکار شما

دفتر یا محل کار شما چگونه است؟ همه چیز را طوری بررسی کنید که انگار برای اولین بار است که به آن نگاه می‌کنید. زمانی که زاویه متفاوتی به آن نگاه کنید ایده‌های جدیدی پیدا خواهید کرد. حتی می‌توانید با چند عکس، ویدیو و یا داستان، مشتریان و مخاطبین خود را با پشت‌صحنه کسب‌وکارتان آشنا کنید.

## ۲۵. نحوه تولید و ساخت محصول

مراحل تولید محصول و یا خدمت خود را بررسی کنید. مردم دوست دارند بدانند و ببینند که یک محصول خاص چگونه تولید و کار می‌کند، بنابراین فرایند را مستند کنید و آن را به مشتریان خود ارائه دهید.

در این مقاله، به بررسی ۲۵ روش کاربردی ایده‌یابی برای تولید محتوا پرداختیم که همگی می‌توانند به شما کمک کنند تا بهترین و جذاب‌ترین محتواها را برای مخاطبان خود تولید کنید. با بهره‌گیری از این ایده‌ها و شناسایی نیازهای مخاطبان، می‌توانید به رشد و پیشرفت بهتری در حوزه تولید محتوا دست یابید.