



بازاریابی مقاله‌ای - روشی ارزان برای جذب بیننده

امروزه راه‌های مختلف زیادی برای بالا بردن تعداد بازدید از یک وبسایت وجود دارد. متأسفانه اغلب این راه‌ها هزینه بسیار زیادی دارند. اگر به تازگی با اینترنت آشنا شده‌اید و یا اطلاعات فنی کافی در زمینه این متدهای گران‌قیمت ندارید، مجبور خواهید بود که صدها هزار تومان هزینه کنید!

اما راه دیگری نیز برای بالا بردن تعداد بازدید از یک سایت وجود دارد که علاوه بر کارایی بالا، کاملاً رایگان است.

راهکارهای اثبات شده با بیش از یک دهه اثربخشی

جیسون پوتاش کارشناس و مخترع نرم‌افزار و دوره آموزشی در زمینه بازاریابی از طریق مقالات، بازاریابی مقاله‌ای را به درخت فرسوده شکوهمندی با هزاران شاخ و برگ تشبیه می‌کند که نور خورشید را برای تغذیه تنه و ریشه‌های خود جمع‌آوری می‌کند. مقاله‌های شما هم این توانایی را دارند که همانند یک خورشید یا یک منبع تغذیه‌کننده باشند؛ چون یک مقاله به تنهایی می‌تواند از طریق خبرنامه، مجله

الکترونیک، دفتر راهنما یا انجمن‌های اینترنتی خوانده شود و خودبه‌خود به طور گسترده‌ای همانند یک ویروس، بین میلیون‌ها نفر نفوذ کند.

ارائه مقاله به وبسایت‌ها، مجلات الکترونیکی و دیگر جایگاه‌های تبادل نظر اینترنتی یا فروم‌ها تقریباً از زمانی که اینترنت تبدیل به یک جامعه پر رونق تجاری شد، درآمدی را برای تجارت‌های کوچک ایجاد کرده است.

دلیل اثربخشی بازاریابی مقاله‌ای

زمانی که مقاله‌ای با کیفیت بالا را به یک وبسایت ارائه می‌کنید تا نیازهای مشتریان بالقوه را تامین کند معمولاً این مقاله، «منتشر» می‌شود و یا به خبرنامه سایت، وبلاگ یا دیگر وسایل ارتباطی معمولی اضافه می‌شود. با استفاده از این روش، مقاله‌ها به ندرت چاپ می‌شوند. خوشبختانه انتشار مقاله به صورت آنلاین بسیار سریع‌تر از انتشار از طریق چاپ می‌باشد و روشی تقریباً فوری است.

البته بازاریابی مقاله‌ای به جز مطلع ساختن خوانندگان از تخصص شما، مزیت‌های قابل توجه دیگری هم دارد که اساسی‌ترین آن‌ها این است که موجب ارتقاء جایگاه شما در موتورهای جستجو می‌شود. به این صورت که موتورهای جستجو، کیفیت و ارتباط وبسایت شما را براساس تعداد وبسایت‌های دیگر که با وبسایت شما لینک شده است تعیین می‌کنند. این امر شبیه به سیستم رای‌گیری است. اگر صرفاً به‌جای داشتن پنج رای (به این صورت است که اگر پنج وبسایت دیگر نظر مثبتی نسبت به شما داشته باشند و در سایت خود در مورد شما صحبت کنند) ۳۰۰ رای داشته باشید (۳۰۰ وبسایت دیگر به سایت شما لینک شده است چون آن‌ها مقاله شما را در صفحه خیر نامه ثبت کرده‌اند) جایگاه شما در موتورهای جستجو ناگهان ترقی خواهد کرد. هرگاه کسی محصولات و خدماتی را در حرفه و زمینه تخصصی شما جست‌وجو کند وبسایت شما بالاتر از دیگر رقبا که بازاریابی مقاله‌ای را انجام نداده‌اند نمایان خواهد شد.

برای بالا بردن چشمگیر تعداد بازدید با استفاده از مقالات، مراحل زیر را دنبال کنید

۱. تعیین اهداف خود

وقتی که صاحبان تجارت‌های کوچک می‌خواهند بلافاصله بازاریابی مقاله‌ای را به فروش محصول تبدیل کنند، می‌توانند به راحتی لیست وسیعی را برای فروش‌های آتی به وجود آورند.

اگر هنوز محصولی برای فروش ندارید باز هم می‌توانید به وسیله ایجاد یک لیست و پیشنهاد خدمات مشاوره‌ای، یک سری حق اشتراک بر اساس تخصص‌تان یا نتیجه دانش دیگران و از طریق بازاریابی مقاله‌ای ارائه کنید.

می‌توان گفت که بازاریابی مقاله‌ای بدون توجه به شیوه کسب‌وکار شما، حتی اگر به صرف ایجاد علاقه برای عضویت در یک گروه یا کلپ سرگرمی (به صورت آنلاین یا آفلاین) باشد، باز هم نتیجه‌بخش است.

۲. ساخت وب‌سایتی که محصول یا خدمات شما را به فروش برساند

بهترین کاربرد بازاریابی مقاله‌ای جذب مشتریان بالقوه به وب‌سایت خود برای کسب اطلاعات بیشتر است که این اطلاعات به صورت یک گزارش رایگان، یک دوره آموزشی کوتاه‌مدت، یک صفحه اطلاعات، یک فهرست یا دیگر موارد رایگان، خواننده مقالات را به خریدار تبدیل می‌کند. بازاریابی مقاله‌ای یک روش دو مرحله‌ای کلاسیک است.

اما شما بایستی بازاریابی مقاله‌ای و اطلاعات رایگان را در کنار عبارات جذاب و متقاعدکننده فروش در یک وب‌سایت قرار دهید که خوانندگان را برای خرید متقاعد کند. لینک صفحات فروش خود را در صفحات اطلاعات رایگان خود قرار دهید که خوانندگان بتوانند بر روی آن کلیک کنند و خرید خود را انجام دهند. به این صورت است که در نهایت، مقالات تبدیل به درآمد می‌شوند.

۳. یک لیست کوتاه از عناوین مورد نظرتان تهیه کنید

اگر بیش از چند ماه است که کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرده‌اید، توانایی این را دارید که در حرفه خود متخصص باشید. در واقع بیشتر از چیزی که تصورش را می‌کنید می‌دانید!

برای شروع و توسعه مقاله‌های تخصصی‌تان، به مشتریان و مراجعین خود به خوبی توجه کنید.

- چالش‌ها، فرصت‌ها و علائق آن‌ها چیست؟
- چه مسائل و مشکلاتی باعث اضطراب و نگرانی‌های آن‌ها می‌شود؟
- به چه چیزهایی پاسخ می‌دهند؟