



بازاریابی محتوا چیست؟

بازاریابی محتوا چیست؟

تولید و انتشار مطالب مفید و مرتبط، برای جذب بازار هدف، **بازاریابی محتوا** نام دارد. استراتژی بازاریابی محتوا آن است که مخاطب با استفاده از مطالب رایگان، اعتماد و علاقه بیشتری به کسب و کار شما پیدا کند و در نهایت از شما خرید کند.

بازاریابی محتوا برای تمام کسب و کارها قابل استفاده است. شما توسط بازاریابی محتوا به مخاطبان نشان می‌دهید متخصص هستید و می‌خواهید به خریداران کمک کنید تا با دانش بیشتر درست تصمیم بگیرند. شما با بازاریابی محتوا به یک مشاور حرفه‌ای تبدیل می‌شوید به دیگران مشاوره می‌دهید تا بهترین خرید ممکن را انجام دهند.

فرض کنیم کارتان فروش گل و گیاه است. شما می‌توانید فیلم‌های کوتاهی درباره نگهداری از گل و گیاه تولید کنید. می‌توانید سوالات رایج دارندگان گلدان در آپارتمان را پاسخ دهید حتی می‌توانید کتابی الکترونیکی درست کنید و انواع گل‌ها و گیاهان آپارتمانی را معرفی کنید. همچنین می‌توانید آموزش‌های درباره تزئین خانه با گل و

گیاه بدهید. سپس این محتواها را به کمک رسانه‌های اجتماعی، سایت، مجلات و ... منتشر کنید.

محتوای شما می‌تواند به چهار فرمت تولید و عرضه شود:

۱. متن

یکی از ساده‌ترین فرمت‌های محتوا متن است. شما می‌توانید یک گزارش ویژه تهیه کنید و در آن به بررسی وضعیت بازار، محصولات، مشتریان و ... بپردازید. اگر شما بازاریاب محتوا هستید مخاطبان خود را از نمایشگاه‌های مرتبط و ... آگاه خواهید ساخت.

پاسخ به سوالات رایج در کارتان می‌تواند بسیار جذاب و اثرگذار باشد. فرض کنید کارتان فروش تلویزیون است. مخاطبان شما ده‌ها سوال دارند که دوست دارند جوابش را بدانند؛ مثلاً تلویزیون خمیده بخرند یا تخت؟ برای فضایی که دارند بهترین اندازه تلویزیون چقدر باید باشد؟ پاسخ این سوالات می‌تواند در قالب یک مقاله یا PDF منتشر شود.

حتی می‌توانید کتاب‌های الکترونیکی کوچکی در حد ۱۰ تا ۲۰ صفحه منتشر کنید و در آن به دادن اطلاعات مفید بپردازید. بسیاری از کسب‌وکارها خبرنامه یا مجلات الکترونیکی ماهانه منتشر می‌کنند و علاقه‌مندان زیادی را به خود جذب می‌کنند.

۲. عکس

مغز طوری ساخته شده است که به راحتی تصاویر را ذخیره و تحلیل کند. تحلیل عکس بسیار آسان‌تر از تحلیل نوشته است. پس استفاده از عکس در بازاریابی محتوا می‌تواند احتمال انتقال مطلب را افزایش دهد.

برای بازاریابی محتوا، می‌توانید اینفوگرافیک‌هایی درست کنید تا اطلاعات ارزشمندی

را به مخاطب منتقل کند. اینفوگرافیک ترکیبی از عکس و متن است که اطلاعات زیادی را منتقل می‌کند. اگر با اینفوگرافیک آشنا نیستید در گوگل جست‌وجو کنید و می‌توانید ایده‌های خوبی برای ساختن آن پیدا کنید.

کار خلاقانه دیگر آن است که یک پاورپوینت درست کنید و آن را در سایت یا رسانه‌های اجتماعی انتشار کنید. سایت‌هایی مثل slideshare.net به شما کمک می‌کنند پاورپوینت خود را آنجا آپلود کنید، سپس کدی در اختیارتان قرار می‌دهند که با کپی کردن آن کد در متن ویرایشگر سایتتان، پاورپوینت در سایتتان نمایش داده شود و بازدیدکنندگان می‌توانند اسلایدها را عوض کنند و پاورپوینت را به صورت آنلاین در سایت مشاهده کنند.

البته واضح است می‌توانید از عکس‌هایی که با دوربین گرفته‌اید و عکس‌های ترسیمی هم استفاده کنید. شاید بهترین رسانه برای انتشار این عکس‌ها اینستاگرام باشد. قبلاً مقاله‌ای درباره **روش‌های بازاریابی با اینستاگرام** نوشته‌ایم که می‌توانید مطالعه کنید.

۳. ویدیو

ویدیو یکی دیگر از فرمت‌های بازاریابی محتوا است. با توجه به رشد رسانه‌های اجتماعی، دیدن ویدیو به عادت روزانه مردم تبدیل شده است. یک بازاریاب محتوا می‌تواند از این فرصت به خوبی استفاده کند و با تولید ویدیوهای کوتاه ۳ تا ۵ دقیقه‌ای توجه مخاطبان را به خود جلب کند. برای تولید ویدیو لازم نیست فیلم‌بردار حرفه‌ای باشید. با یادگیری اصول کار مثل کادربندی درست و به کمک یک گوشی موبایل می‌توانید کارتان را شروع کنید.

شما می‌توانید با مشتریان محصولات یا خدمات خود مصاحبه کوتاهی انجام دهید و آن را در رسانه‌ها منتشر کنید. گزارش‌های مستند کوتاه می‌تواند بسیار جذاب باشد. گزارش‌ها می‌تواند درباره بازار کارتان، نمایشگاه‌ها و همایش‌های مرتبط یا هر موضوع

جذاب دیگر باشد.

همچنین اگر کار با نرم‌افزارهای ویرایش فیلم را یاد بگیرید می‌توانید تیزرهای کوتاه و جذابی درست کنید که توجه مخاطبان را به خود جلب کند. با ساخت ویدیوهای کوتاه ۶۰ ثانیه‌ای و انتشار آن در اینستاگرام می‌توانید توجه افراد را به کارتان جلب کنید.

۴. صدا

در بازاریابی محتوا، شاید ساده‌ترین و سریع‌ترین راه برای **تولید محتوا** ضبط صدا باشد. احتمالاً موبایل شما مجهز به امکان ضبط صدا است. کافی است در مورد موضوعی چند دقیقه صحبت کنید و آن را منتشر کنید. رادیوهای اینترنتی و پادکست‌ها روزبه‌روز رایج‌تر می‌شوند. در سایتتان می‌توانید به آموزش‌های صوتی بپردازید. همچنین در رسانه‌های اجتماعی مناسب‌ترین گزینه برای انتشار صوت تلگرام است. حتماً از این فرصت استفاده کنید و کانالی درست کنید و در آن فایل‌های صوتی را منتشر کنید.

برای ویرایش صوت می‌توانید از اپلیکیشن‌های زیادی که برای موبایل وجود دارند استفاده کنید. البته این کار توسط کامپیوتر و با نرم‌افزارهایی مثل Audition نیز امکان‌پذیر است.

همیشه یادتان باشد بازاریابی محتوا یکی از کم‌هزینه‌ترین و پربازده‌ترین روش‌های بازاریابی است. هر چه محتوای بهتر و ارزشمندتری منتشر کنید به همان نسبت موفقیت شما در فروش بیشتر می‌شود. شروع بازاریابی محتوا فقط به تصمیم شما بستگی دارد. پس همین‌الان تصمیم بگیرید و شروع کنید!