



۵ نکته برای تولید محتوای تاثیرگذار و عالی

سحر ونستانی - تیم تحریریه مدیرسبز

می‌توانید هزاران پست بی‌اثر بنویسید ولی هیچ سودی عایدتان نشود؛ اما از طرف دیگر افرادی هستند که تنها با چند پست تاثیرگذار برای خودشان و برندشان اسم و رسمی دست‌وپا کرده‌اند.

از شما می‌خواهم به خودتان به دید یک طراح و خالق اثر بنگرید نه یک روبات. کمیت اهمیتی ندارد، تاثیرگذار بودن مهم است. اگر محتوای شما باکیفیت نباشد، توجه مردم جلب نخواهد شد و نهایتاً از کسب‌وکارتان سود قابل‌توجهی عایدتان نخواهد شد صرف‌نظر از کسب‌وکارهای شکست‌خورده و یا ناموجود که هنوز راه‌اندازی نشده‌اند محتوای بی‌کیفیت یکی دیگر از دلایل شکست در بازاریابی محتواست.

تعریف من از محتوای عالی این است: محتوای عالی چیزی است که شما برای

مخاطبانان تولید می‌کنید تا نظرشان را جلب کرده و آن‌ها را تشویق به استفاده و به اشتراک‌گذاری آن کند.

بنابراین دو بخش این تعریف پایه‌های بازاریابی محتوای شما را شکل می‌دهند:
۱. محتوای عالی وقتی نتیجه می‌دهد که مردم با آن تعامل داشته، درباره آن نظر داده و آن را به اشتراک بگذارند. تولید حجم زیادی از محتوا به تنهایی کافی نیست. کسب میزان بالای بازدید از صفحات سایت کفایت نمی‌کند اگر مردم واقعاً به شکل معنی‌داری با محتوا ارتباط برقرار نمی‌کنند پس محتوای تولید شده عالی نیست.

۲. محتوای عالی مستلزم جلب توجه است. این موضوع به طور تنگاتنگی با اینکه چطور رقبای شما برای جلب توجه مخاطبان با شما رقابت می‌کنند در ارتباط است. اگر رقیبتان تقریباً هیچ محتوایی تولید نکند تاثیر مقاله شما بی‌چون و چرا خواهد بود. بازاریابی محتوا عموماً شبیه کسب و کار است نقشه راه از پیش تعیین شده‌ای در بازاریابی محتوا وجود ندارد مگر انجام کاری بهتر از رقبا.

بنابراین محتوای ضعیف هرگز نمی‌تواند نتیجه مطلوبی در پی داشته باشد.

۵ نکته برای تولید محتوای تاثیرگذار و عالی

۱. نگران خارج شدن از حوزه خودتان نباشید

محتوا نباید کسل‌کننده باشد. اگر در یک حوزه‌ای کسل‌کننده هستید لزوماً نیازی نیست محتوایی پیرامون آن تولید کنید. در عوض سعی کنید بیشتر به جامعه مخاطبانان و چیزی که برای آن‌ها مفید است فکر کنید.

تولید محتوا کار ساده‌ای است و این نخستین کاری است که رقبای شما انجام می‌دهند. با ارائه محتوایی فراتر و درزمینه موضوعات جالب، آن‌ها را پشت سر بگذارید.

۲. به جامعه مخاطبان خود اهمیت بدهید

اگر رابطه عمیقی با جامعه خود ایجاد کنید آن‌ها به منبع بی‌نهایتی از ایده‌ها تبدیل خواهند شد. از مخاطبان در مورد مشکلاتشان و اینکه چه کمکی از شما برمی‌آید، سوال بپرسید و همچنین بپرسید که چرا وب‌سایت‌های دیگری را می‌پسندند و توجه کنید که چه چیزهایی را به اشتراک می‌گذارند.

۳. بیشتر مخالفت کنید

در میان این همه فعالیت در فضای مدرن سایت به چشم آمدن کار آسانی نیست. بهتر است چند محتوای متداول ایجاد کرده و نصایح رایج و پذیرفته‌شده در صنعت کاریتان را ارائه دهید. اکنون شما به چیزی در مورد محتوایتان نیاز دارید که مردم را به بحث ترغیب کند، نکته‌ای که متفاوت بوده و بقیه را غافلگیر کند. برای اینکه مردم به چیزی توجه نشان دهند باید دلیلی وجود داشته باشد.

۴. عمل‌گراتر باشید

با عمل‌گرایی و کمک صادقانه به افراد، خودتان را به چالش بکشید. ساختن چیزی که برای افراد جالب باشد یک مسئله است و ایجاد چیزی که واقعا مفید باشد مسئله‌ای دیگر. مفید بودن طبق تعریف، یعنی فردی بتواند چیزی که تولید می‌کنید را از شما گرفته و از آن در زندگی‌اش استفاده کند.

اگر محتوایی تولید کنید که واقعا قابل اجرا و پیگیری باشد، بیشتر مورد استفاده واقع می‌شود، بیشتر به اشتراک گذاشته می‌شود و خوانندگان بیشتری را به اعضای فعال جامعه مخاطبانتان و نهایتا مشتری تبدیل خواهد کرد.

به این فکر کنید که مردم چگونه از محتوایتان استفاده می‌کنند و اینکه چه کار می‌توانید بکنید تا شانس به کار بسته شدن محتوای شما توسط مردم بالاتر برود.

۵. داستان بهتری تعریف کنید

قوی‌ترین محتوا در دنیا، به‌نوعی مردم را به حرکت وامی‌دارد. این انگیزش می‌تواند از طریق شوخی، متعجب یا شوکه کردن و یا فقط سرگرمی باشد. خلاصه بگویم این کار را با تعریف کردن قصه‌های خوب انجام بدهید.

قصه‌گویی روشی عالی برای جلب و حفظ توجه مردم است. این امر که با گذر زمان اثبات‌شده، ساده‌ترین استراتژی است که برای محتوایتان می‌توانید به کار ببرید. یاد بگیرید چطور استادانه قصه بسازید و چگونه چهارچوبی باارزش را برای گفتن قصه‌هایتان دنبال کنید. مدل‌های داستان‌گویی مناسب که درزمینه کاریتان جواب می‌دهند را یاد بگیرید راهی بیابید تا بتوانید داستانتان را به‌گونه‌ای تعریف کنید که افراد بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند.