

## ۱۰ اشتباه وبمستران در بازاریابی محتوا

با سلام و احترام خدمت شما دوستان گرامی در این آموزش سعی شده به بررسی مهمترین اشتباهات وبمستران در بازاریابی محتوا بپردازیم.

## ۱۰ اشتباه وبمستران در بازاریابی محتوا

آیا تابه حال شده که نصف شب بلند شوید و با خودتون بگید که ارزشش رو نداشت. خوب خیلی از ماها این کار رو کردیم و بعد از انجام کاری متوجه شدیم که اصلاً ارزشش رو نداشت. نوشتن پست برای یک سایت ساعتها زمان می برد. نوشتن محتوا برای مخاطب مثل این می مونه که دارید چیزی تهیه می کنید که مخاطب شما هنوز به اون نیازی ندارد؛ اما محتوای خوب باعث میشه توجه مخاطب رو به خودتون جلب و اعتبار بیشتری کسب کنید.



وقتی بازاریابی محتوا و رسانه اجتماعی به وجود آمدند تا به اون روز هیچ ابزاری وجود نداشت؛ اما امروزه با خیلی از ابزارهای تکنولوژی روبرو هستیم که بسیار ارزشمند هستند.

مزیت واقعی ابزارهای بازاریابی این هست که می تونید تلاش خودتون رو مقیاس بندی کنید.

خوب ممکن هست خیلی از وبمسترها در بازاریابی محتوا دچار اشتباهاتی شوند. از شما می خواهیم تا همه این اشتباهات را به دقت مطالعه کنید:

### اتوماتیک نبودن

بازاریابی محتوا در گذشته خیلی کار راحتی بود. هر کس می توانست با کپی کردن محتوا تولید کند؛ اما حالا بازاریابی محتوا یک هنر و یک علم محسوب می شود.

هنر؟ کپی و خلاقیت.

علم؟ تکنولوژی و آنالیتیک.

رسانه اجتماعی و دیجیتال مارکتینگ از بخش‌های مختلفی شکل گرفته‌اند:

- رسانه اجتماعی
  - ایمیل مارکتینگ
  - بازاریابی محتوا
  - بلاگ‌ها
  - بهینه‌سازی موتور جستجو
  - تبلیغات در فیس‌بوک
  - تبلیغات در گوگل
- این فهرست همچنان در حال زیاد شدن هست.



برای کارآمد بودن دیجیتال مارکتینگ نیاز به ابزارهایی هست. رسانه اجتماعی هم یکی از همین ابزارهاست. رسانه اجتماعی منبع عظیمی از به اشتراک‌گذاری محتوا رو فراهم می‌کند.

### عدم بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو

من هم مثل خیلی‌های دیگه فکر می‌کردم اگر محتوای خودم رو سئوسازی نکنم فقط چند بازدید و ترافیک سایت رو از دست می‌دم.



خود ما در این سایت تلاش می‌کنیم تا نه تنها توجه شما رو جلب کنیم بلکه تلاش می‌کنیم تا توجه گوگل رو نیز به خودمون جلب کنیم. پس شما هم سئوسازی سایت یا محتوای خودتون رو شروع کنید.

### پیشروی نکردن در تولید محتوا

به هیچ وجه یک توئیٹ کافی نیست. اگر فقط یک پست مجزا در فیس‌بوک می‌گذارید، فقط وقت خودتون رو هدر دادید. اگر فقط یک ایمیل در یک ماه می‌فرستید بهتره دیگه این کار رو نکنید. الآن وقت اینه که فقط توجه گوگل رو جلب کنید. بهتره موارد زیر رو هم در نظر بگیرید:

- استراتژی چند ارتباطی
- خلق محتوای ویدیویی یا صوتی
- هدف‌گذاری بر روی محتوای متنی در رسانه‌های مختلف
- فرستادن ایمیلی که حاوی محتوا باشد
- ایجاد ارتباط با افراد تأثیرگذار
- پست مهمان

مزیت واقعی ابزارهای بازاریابی این هست که می‌تونید تلاش خودتون رو مقیاس بندی کنید.

### در نظر نگرفتن عناوین

زمانی که مطلب می‌نویسید عنوان خود را با وسواس انتخاب کنید. اگر می‌خواهید در مورد بهینه‌سازی سایت بنویسید حتماً در عنوان از آن استفاده کنید.



حالا عنوان را با کمی تغییر با تگ h2 در هدر مطلب قرار دهید. عنوان مطالب باید تگ h1 باشد که همینجاست باید یک برنامه‌نویسی حرفه‌ای را مدنظر داشته باشید.

### بی‌تجربگی

کوکاکولا استراتژی بازاریابی خود را دوباره از نو نوشت و محتوا قسمت اصلی این استراتژی بود. قسمتی از استراتژی کوکاکولا از اصل سرمایه‌گذاری ۱۰/۲۰/۷۰ استفاده می‌کند:

۷۰٪ محتوا باید دارای ریسک کمتری باشد. باید ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری شما روی مواد اصلی باشد.

۲۰٪ از خلق محتوا باید ابتکاری باشد. ۱۰٪ از محتوا باید دارای ایده‌هایی با ریسک بالا باشد.

### محتوا با کیفیت پایین

نوشتن برای موتور جستجو را فراموش نکنید.

باید مطلبی که پست می‌کنید تا می‌توانید جدید باشد. موتورهای جستجو معمولاً به دنبال محتوای جدیدی برای برند هستند و هرچقدر که روزانه محتوای بیشتری تولید کنید بهتر است؛ اما در این میان کیفیت محتوای شما نباید کپی باشد.

# Breaking Bad Content

کیفیت محتوا موضوعی است که باید به دقت مورد توجه قرار گیرد. محتوای کم کیفیت یا دارای کیفیت پایین را می‌توان در میان پروژه‌های نه‌چندان مهم به کاربرد. موتورهای جستجو تقریباً قادرند تشخیص دهند که چه زمانی یک قسمت از اطلاعات دارای کیفیت پایینی است.

برای آنکه سئوی شما از جایگاه مناسبی برخوردار باشد باید به خاطر داشته باشید که کیفیت محتوا را باید در رأس اولویت‌های خود قرار دهید.

## آنلاین نیستند

در سال‌های نه‌چندان دور، با قرار دادن تبلیغات در روزنامه‌ها، مجلات و تلویزیون به مشتریان خود دسترسی داشتید. با پیشرفت شبکه‌های اجتماعی و سایت‌ها باید تبلیغات خود را بر روی اینترنت متمرکز کنید. الآن فرصتی هست که تا به حال چنین فرصت بزرگی برای ارائه محصولات وجود نداشته است.



می‌توانید از طریق زیر محصولات خود را تبلیغ کنید:

- فهرست ایمیل
  - شبکه‌های اجتماعی در توئیتر
  - موتورهای جستجو
- همین سه مورد کاری است که سال‌هاست تلاش می‌کنید تا به آن‌ها برسید. حالا چه فرصتی بهتر از این.

کار دیگری که باید انجام دهید این است که ترافیک سایت خود را بالا ببرید. حتماً می‌پرسید چطور؟

خوب چند روش برای افزایش ترافیک سایت وجود دارد. روی این چند مورد کار کنید تا بازدیدی فوق‌العاده‌ای را به دست آورید.

## افزایش تبادل لینک

اگر هرچقدر با وبلاگ‌ها و وبسایت‌های معتبر تبادل لینک کنید باعث میشه وب شما بیشتر در دید موتورهای جستجو قرار بگیرد و البته نظر ما این هست که با سایت‌هایی تبادل لینک کنید که دارای بازدید بالایی می‌باشند.



سرمایه گذاری بر روی تبلیغات زیر:

- فیس‌بوک
- پرداخت به ازای هر کلیک
- تبلیغات بنری
- تبلیغات هدفمند
- از شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام تا می‌توانید فالوئر جمع کنید.

### مثل یک انتشاردهنده فکر نمی‌کنند

همه ما باید مثل یک انتشاردهنده فکر کنیم. گوگل از سکوت متنفر است. اگر وبلاگ یا وبسایتی برای مدتی تولید محتوا نکنند، گوگل فوراً رتبه آن‌ها را پایین می‌آورد. اگر محتوای شما ضعیف باشد، کسی در رسانه‌های اجتماعی شما را دنبال نخواهد کرد.

بنابراین این سؤال پیش می‌آید که چطور مثل یک انتشاردهنده فکر کنیم؟

در اینجا به برخی از فنون اشاره می‌کنیم که همه انتشاردهندگان محتوا باید به آن توجه داشته باشند:

- انتشار محتوای خلاقانه
- توجه زیاد به خوانندگان
- بازاریابی برای محتوا

- تست کردن محتوای خودتان

### از نوآوران متن چیزی یاد نمی‌گیرند

همیشه سعی کنید از افرادی که موفق هستند چیزهایی یاد بگیرید، منظورمان این نیست که کپی‌برداری کنید. بلکه سعی کنید روش‌هایی را که آن‌ها به کار می‌برند را شما هم به کار ببرید مطمئناً موفق می‌شوید.

### توجه نکردن به گفتگوی آنلاین و آمار

همه بازاریابان با مشکلاتی روبرو هستند که باید به فکر حل کردن آن باشند؛ اما دو چالش اصلی همیشه وجود دارد:

- مشکل ترافیک سایت

- مشکل مکالمه



بازاریابان رسانه اجتماعی و محتوا اغلب به ترافیک سایت و آمار توجهی نمی‌کنند. می‌توانید از طریق تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک هم ترافیک سایت را بالا ببرید و هم آمار بازدید خود را افزایش دهید.

خوب حالا با رعایت نکات بالا می‌توانید مشتریان خود را تبدیل به پول کنید.