

با وبلاگ نویسی چگونه می توان کسب درآمد کرد؟



نویسنده

سیده حکیمه سیدی

elmeweb.com

شاید خیلی از شما سرمایه ای برای شروع کار نداشته باشید و شاید هم داشته باشید در هر صورت من به هر دو دسته افراد توصیه می کنم وبلاگ نویسی یا بازاریابی محتوا برای سایتشان را جدی بگیرند.

بازاریابی محتوا در ظاهر یعنی اینکه محتوا برای سایت بنویسید ولی این تعریف اصلاً کامل نیست. من خیلی برای این نوع بازاریابی احترام قائم چون رمز موفقیت هر کسب و کار اینترنتی است. من خودم هم سال ها پیش با نوشتن شروع کردم بعد از مدتی عاشق نوشتن شدم چون دو طرفه برایم سود داشت هم لذت می بردم از اینکه محتوا تولید می کنم و هم اینکه با این روش کسب درآمد می کردم.

از شما می خواهم اگر نا امید هستید از اینکه هیچ درآمدی ندارید، اگر مدیر وب سایت خودت هستی اما روش درست تولید محتوا را نمی دانی تا مخاطبان را جذب وب سایت کنی یا روش های کسب درآمد از وبلاگ یا سایت را باهاش آشنا نیستی با من در ادامه همراه باشید تا روش های درست تولید محتوا و کسب درآمد از طریق وبلاگ نویسی را به شما یاد دهم.

اعتماد سازی با بازاریابی محتوا

شاید برای شما جالب باشد که با نوشتن می شود اعتماد سازی کرد. شما وقتی برای وب سایت خودت یا وب سایت دیگران محتوا تولید می کنی باید با مخاطبت صادق باشی باهاش راحت حرف بزنی از کلمات ادبی یا قلمبه سلمبه استفاده نکنی.

هیچ وقت یک مشتری بلافاصله بعد از وارد شدن به وب سایت، محصول مورد نیازش را نمی خرد مگر اینکه کامل به سایت شما اعتماد داشته باشد این اعتماد چطور بدست میاد؟! به مرور زمان با تولید محتوای با ارزش و رایگان، مخاطبین به شما اعتماد می کنند. این اعتماد می تواند یک روز یا یک ماه یا چندماه طول بکشد اصلاً مهم نیست که زمان طولانی می شود مهم این است که نهایت مخاطبان شما، مشتریان شما خواهند شد

با نوشتن محتوای ارزشمند با زبان ساده در طی مدتی بازدیدکنندگان یا خوانندگان سایت شما به شما اعتماد خواهند کرد و محصولات شما را خواهند خرید.

راه های ساده برای نوشتن محتوای جذب

برای اینکه راه های ساده ی تولید محتوا را بدانید در ادامه با دو سوال و پاسخ برایتان کامل توضیح دادم که چه کار باید انجام دهید.

تولید محتوا کار سختی است یا آسان؟

همان طور که نوشتن برای خیلی از محتوانویس ها کار آسانی هست می تواند برای خیلی های دیگر کار سختی باشد. اول به شما بگم افراد حرفه ای که تولید محتوا می کنند یک شبه حرفه ای نشدند فقط از زمانی که تصمیم گرفتند یک تولید کننده ی محتوا بشوند هر روزشان به نوشتن گذشته است حتی اگر هر روز هم ننوشته باشند در هفته چند بار دست به این کار زدند و این روال را یک سال، دو سال یا چندین سال ادامه دادند و هنوز هم در حال ادامه ی راه هستند.

این ها را به شما گفتم تا بدانی که اصلاً عقب نیستی شما همین الان که در حال خواندن این مقاله هستی یک قدم از افرادی که بیکار هستند و به تولید محتوا فکر نمی کنند جلوتری؛ پس نا امید نباشید و به راحتون ادامه بدید کم کم شما هم تولید کننده ی محتوا حرفه ای خواهید شد و این کار برای شما به مرور زمان آسان خواهد شد.

چطور یک محتوا نویس حرفه ای شوید؟

شما در هر حوزه ای که می خواهید محتوا تولید کنید باید یک سری اصول را در نوشتن رعایت کنید مثلاً قرار است در مورد راه های افزایش فروش در اینترنت مطلبی بنویسید در ابتدای کار باید چند خطی در مورد صحبت هایی که قرار است در مقاله کنید به مخاطبین خودتان بگویید این صحبت ها آن قدر اهمیت دارد که می تواند مخاطب را به خواندن ادامه ی مقاله هدایت کند.

بسیار خوب تا اینجا را متوجه شدید حالا در ادامه قرار است چطور با غول نوشتن کنار بیایید! موضوعی که قرار هست درباره اش صحبت کنید را حتماً قبل از اینکه توضیحاتی بنویسید با یک لیست از عناوین شروع کنید منظورم این است که در مورد ابعاد موضوع صحبت کنید مثلاً همان موضوع انتخابی می توان با عنوان های افزایش فروش با کمک شبکه های اجتماعی یا افزایش فروش با تولید محتوا و..... برایشان محتوا تولید کرد.

شما بعد از انتخاب عنوان ها که با تیترا ۲ در وردپرس نشان می دهند زیرشان توضیحاتی می نویسید اگر خودتان دانشی در این باره دارید خودتان بنویسید اگر هم ندارید اصلاً جای نگرانی نیست کافی هست یک جستجو با کلمه ی کلیدی مورد نظر خود در اینترنت انجام دهید فرقی نمی کند به انگلیسی جستجو می کنید یا فارسی. مطلبی که مهمه این هست که چند تا سایت که در صفحه ی اول گوگل هستند را باز کنید و آن ها را مطالعه کنید حالا با دانشی که کسب کردید محتوا تولید کنید.

محتوای طولانی به طوری که به طور کامل نیاز کاربران را رفع کند بزرگترین مزیت رقابتی بین سایت شما و سایت رقبا می تواند باشد.

بهینه سازی محتوا

برای اینکه محتوای شما به دل گوگل هم بشیند باید محتوا را بهینه کنید برای شروع فقط کافی هست افزونه ی yoast seo را از مخزن وردپرس جستجو و سپس نصب و فعال کنید البته می توانید از مارکت های ایرانی نسخه ی پرمیموم این افزونه را هم تهیه کنید ولی من ابتدای کار برای صرفه جویی در هزینه همان داندلود از مخزن وردپرس را پیشنهاد می دهم.

شاید خیلی ها ندانند این افزونه چطور کار می کند. دوستان وقتی افزونه را نصب کردی و تنظیماتش را هم انجام دادی از این به بعد پایین نوشته هات یک کادر yoast seo ظاهر می شود این افزونه حکم یک راهنما برای بهینه سازی یا سئو داخلی محتوا شما را دارد

افزونه yoast seo راهنمای خوبی در سئو داخلی نوشته های سایت های وردپرسی است

راه های کسب درآمد از وبلاگ

خوب تا الان یاد گرفتید چطور محتوا تولید کنید اما مگر هدفتان این نیست کسب درآمد کنید. دوستان بگذارید یک چیز را صادقانه به شما بگویم در هر کسب و کاری اگر هدفتان و تمام فکر و ذکرتان به درآمد رسیدن باشد نمی توانید آن طور که باید و شاید موفقیت را کسب کنید.

مخاطبین ما بسیار باهوش هستند تا به شما اعتماد نکنند هیچ وقت به فکر خرید محصولات شما نخواهند بود پس هدف اولتان را جلب اعتماد بازدیدکنندگان سایت تان قرار دهید می پرسید چطور! بسیار ساده است محتوایی تولید کنید که با ارزش باشد، مخاطب با خواندنش به دانشش اضافه شود و حس کند چیز مهمی را از سایت شما یاد گرفته است.

روش اول: کسب درآمد با فروش مهارت های خودتان از طریق عضویت ویژه سایت

نمی دانم در چه رشته ای تحصیل کردی یا کلاً چه مهارت هایی داری. چیزی که اهمیت دارد این است که مهارت انجام چه کاری را داری. اصلاً مهم نیست تحصیلات دانشگاهی داشته باشی یا نداشته باشی مهارت حرف اول را می زند. خوب فکر کن شاید خیلی ها از آشپزیت تعریف کرده باشند و شما را آشپز خوبی بدانند شاید مهارتت تسلط به ورد یا اکسل باشه شاید به یک نرم افزار خاصی مسلط هستی شاید در پختن کیک و شیرینی تبحر داری شاید زبان انگلیسی را خوب بلدی و خیلی چیزهای دیگه.

باور کن چیزهای که فقط خودت میدونی و از نظر تو ساده به نظر میاد خیلی ها آرزوییشان این است که آن مهارت را یاد بگیرند کاری که تو باید انجام بدی این است که مهارتت را به نوشته تبدیل کنی و در سایت خودت بنویسی البته برای مدتی جهت اعتماد بازدیدکنندگان باید محتوای رایگان و با ارزش تولید کنی بعد از مدتی قسمتی را تحت عنوان عضویت طلایی یا الماسی یا هر اسم دیگر ایجاد می کنی و افرادی که به مهارت شما در آن حوزه ایمان دارند خودشان حاضرند عضویت ویژه را خریداری کنند و به این طریق هم شما درآمد کسب می کنی و هم مخاطبین به دانششان اضافه خواهد شد.

سایت هایی که در زمینه ی عضویت ویژه بسیار موفق عمل کردند سایت متمم، سوخت جت و مدیر سبز می باشد

روش دوم: کسب درآمد از طریق فریلنسر شدن

به عنوان فریلنسر در سایت هایی مثل دورکاری، پونیشا، پارسکدز ثبت نام می کنی و در حوزه ای که مهارت داری به کارفرماها پیشنهاد نوشتن یا تولید محتوا در آن حوزه را میدی حال تصمیم با کارفرما هست که شما را انتخاب کند.

نگران نباشید همه ی کارفرماها دنبال رزومه و سابقه ی کاری نیستند فقط کافی است اعتماد آن ها را جلب کنید اگر سابقه ی تولید محتوا ندارید ولی دوست دارید کارفرما پیشنهاد شما را قبول کند می توانید به او بگویید یک هفته در سایتشان رایگان تولید محتوا می کنید بعد تصمیم با خود کارفرماست. در این یک هفته تمام تلاش خودتان را برای به دست آوردن رضایت کارفرما برای ادامه کار انجام دهید.

امروزه هر سایتی نیاز به یک تولید کننده ی محتوا دارد تا سایتش را به روز نگه دارد این نیاز دقیقاً به اندازه نقش حسابدار برای هر شرکتی حیاتی است.

روش سوم: کسب درآمد با گرفتن تبلیغات و بنر

در این روش شما هم می توانید تخصصی در یک حوزه وب سایت داشته باشید یا در وب سایت خودتان در مورد حوزه های مختلفی مثل تکنولوژی، سرگرمی و.... صحبت کنید اینکه تخصصی می خواهید کار کنید یا عمومی این تصمیم با خود شماست بعد از اینکه تصمیم خودتان را گرفتید شروع به تولید محتوا می کنید اگر محتوا را طبق اصولی که گفتیم تولید کنید گوگل سایت شما را دوست خواهد داشت بنابراین در نتایج بالاتر در صفحات قرار می دهد بعد از مدتی که در صفحه ی اول گوگل ظاهر شدید خیلی از کسب و کارها به شما حاضرند پول دهند تا شما بنر تبلیغاتی شان را در سایت خود قرار دهید که بازدیدکنندگان سایت شما، تبلیغات آن کسب و کارها را ببینند و وارد سایتشان شوند.

سایت هایی که در زمینه ی کسب درآمد با دریافت تبلیغات بسیار موفق عمل کردند تیبیان، زومیت و چطور هستند.

روش چهارم: کسب درآمد با برگزاری دوره های آموزشی (فروش فایل آموزشی)

شما می توانید دوره های آموزشی تولید کنید اصلاً کار سختی نیست کافی هست مطالبی که قصد دارید درموردشان صحبت کنید را به صورت اسلاید درست کنید و بعد با نرم افزار کماتازیا و هدست شروع به ضبط صدا و تصاویر از دسکتاپ سیستم خودتان بکنید.

بسیاری از سایت های بزرگ و مطرح در زمینه ی آموزش در هر حوزه از همین روش کسب درآمد می کنند کمتر کسی هست که سایت فرادرس را نشناسد این سایت یک بستری را فراهم کرده است تا هر فردی که احساس می کند در حوزه های گفته شده تخصص دارد اقدام به برگزاری دوره های آموزشی کند. البته شما می توانید خودتان یک وب سایت داشته باشید و دوره های آموزشی تان را برگزارید کنید.

فروش فایل های آموزشی یکی از کم هزینه ترین و پردرآمدترین روش کسب درآمد بدون هیچ سرمایه ی اولیه است.

روش پنجم: کسب درآمد از طریق ریپورتاژ آگهی

شاید خیلی ها ندانند ریپورتاژ آگهی چی هست. دوستان یک سری سایت ها می آیند محتوا در حوزه های مختلف تولید می کنند و وقتی رتبه خوبی در گوگل کسب کردند کسب و کارهای مختلف در هر حوزه ای حاضرند به این سایت ها پول دهند که محتوا ریپورتاژ که به معرفی محصول یا یک نوشته از سایتشان می پردازد را در سایتشان قرار دهند. قیمت ریپورتاژ ها از کم شروع می شود تا زیاد. خودتان می توانید سری به این گونه سایت ها بزنید تا قیمت ریپورتاژ ها را ببینید. اخبار رسمی یکی از این نمونه سایت ها هست که ریپورتاژ قبول می کند.

روش ششم: کسب درآمد از طریق همکاری در فروش

شاید با سایت هایی مواجه شدید که بخشی با نام همکاری در فروش دارند در نگاه اول شاید فکر کنید از این روش نمی توان درآمد زیادی کسب کرد اما واقعاً این طور نیست. تا چند سال آینده تقریباً همه ی فروشگاه های اینترنتی بخشی به نام همکاری در فروش را ایجاد خواهند کرد چون درآمدشان از این طریق چندبرابر خواهد شد.

سایت بزرگی مثل دیجی کالا که رتبه ی ۳ الکسای ایران و با اعتبار دامنه ی (دامین آتوریتی) ۶۸ دارد هم اقدام به ایجاد بخش همکاری در فروش کرده است. سایت های دیگری که در این زمینه فعالیت دارند مثل میهن استور، دایان شاپ و بسیار سایت های دیگر می باشد که شما می توانید با جستجو در وب آن ها را پیدا کنید.

خوب فرض کنید شما قصد دارید از این روش کسب درآمد کنید یک سایت راه اندازی کنید و شروع به تولید محتوا و معرفی محصولات دیگران کنید و هر کسی که روی بنر تبلیغاتی که فروشگاه به شما داده است کلیک کند و خریدی انجام دهد پورسانت آن به شما داده خواهد شد. قرار هست محصولات مختلف از فروشگاه های مختلف را در سایت تان معرفی کنید پس قاعدتاً درآمد شما بیشتر خواهد شد.

همکاری در فروش یا بازاریابی رابطه ای به مدیران فروشگاه ها امکان می دهد که درآمدشان از طریق بازاریاب ها چندین برابر شود.

جمع بندی!

در این مقاله به شما گفته شد که چطور می توانید با تولید محتوا ابتدا اعتمادسازی کنید برای اعتماد سازی هم کافی هست با مخاطبین خودتان صادق باشید مطالب ارزشمند تولید کنید محتوایی تولید کنید که تا حد امکان جامع باشد آن گاه می توانید با روش های مختلف مثل عضویت ویژه، فریلنسر شدن، گرفتن تبلیغ دیگران، قرار دادن رپورتاژ دیگران، برگزاری دوره های آموزشی و کسب درآمد از طریق همکاری در فروش به درآمد قابل توجهی برسید. بیشتر سایت های ایرانی اکنون با فروش تخصص خود در قالب محتوا به درآمدهای میلیونی رسیده اند.