

۴ دلیل برای اینکه چرا باید تجارت شما روی بازاریابی محتوا سرمایه گذاری شود



نویسنده: مهران منصوری فر

تاریخ

از این که بازاریابی محتوا برای تجارت شما مفید است مطمئن نیستید؟ بازاریابی محتوا جزو استراتژی های تجاری با هزینه خیلی کم می باشد و در عین حال پتانسیل بازگشت زیاد سرمایه را دارد.

به عقیده بسیاری از کارشناسان، بازاریابی محتوا در حال حاضر تنها تجارت باقی مانده و سودآور در تجارت آنلاین است. ایجاد محتوای اختصاصی خودتان، تجارت شما را با فرصت های بی نظیری برای افزایش فروشتان رو به رو خواهد کرد. چه به انتشار چند پست در طول یک هفته در وبلاگتان بپردازید و چه پادکست یا ویدئو ضبط کنید، ایجاد هر مدل محتوای انحصاری در افزایش مرادوات و گسترش اطلاعات بین تجارت شما و مشتریان و مصرف کنندگان شما را بیشتر می کند.

در ادامه ۴ دلیل مهم در این زمینه برای اینکه چرا باید روی بازاریابی محتوا سرمایه گذاری کنید را بازگو می کنیم :



۱. بازاریابی محتوا، مکمل استراتژی های تجاری شما خواهد بود

در بسیاری از تجارت ها، بازاریابی محتوا به نظر با آن چه که در این تجارت ها انجام می شود تفاوت و فاصله زیادی دارد. اما واقعیت این است که تولید محتوا می تواند بیشتر از آن چیزی که فکرش را بکنید مؤثر واقع شود. اگر یک کمپین تجاری PPC یا درآمدزایی کلیک (Pay-per-click) که یکی از پر مخاطب ترین و سودآور ترین نوع تبلیغات اینترنتی است دارید، یا از طریق تمرکز بر روی سئو خواهان جذب مخاطب هستید و یا در حال فعالیت تجاری در شبکه ها و رسانه های اجتماعی هستید، بهتر است بدانید بازاریابی محتوا مکمل تمام این روش های تجارت آنلاین می باشد. اگر می پرسید چطور، در ادامه به آن پاسخ می دهیم.

در نوع تجارت PPC، بازاریابی محتوا به شما فرصت ساخت تعداد بیشتری صفحات فرود (Landing Page) می دهد. بعضی اوقات ممکن است یک مشتری در صدد خرید نباشد، اما آن ها در واقع به دنبال اطلاعات بیشتر هستند. انتشار پست های وبلاگ که به موضوعات مختلف مربوط می شود، می تواند مکان هایی مناسب برای مشتریان به منظور دستیابی به اطلاعاتی که به دنبالش هستند باشد. همچنین این پست ها برای گسترش تجارت شما نیز مفید هستند. این زمان، همان زمان مناسبی است که می توانید از تبلیغات PPC یا تبلیغات Adwords در پست های وبلاگان استفاده کنید.

برای آشنایی کامل با صفحات فرود (Landing Page) فایل صوتی «صفحات فرود و مزایای آن چیست؟» را بشنوید.

اگر در حال حاضر از فرآیندهای SEO در وب سایتتان استفاده می کنید، حتماً اهمیت بالای کلمات کلیدی در افزایش رتبه سایت شما در موتورهای جستجو را می دانید. توسط یک وبلاگ (بازاریابی محتوا)، شما قادر هستید تا از کلمات کلیدی بیشتری به منظور کسب رتبه بهتر در موتورهای جستجو استفاده کنید و در نتیجه می توانید از یک راه طبیعی و بی دردسر و در عین حال یک راه کم خرج بازدهی وب سایت خود را افزایش دهید.

بیشتر بدانید؛ ۱۰ نکته طلایی برای انتخاب کلمات کلیدی مناسب

امروزه با فراگیری همه جانبه رسانه های اجتماعی، آن ها به یکی از مهمترین بخش های اصلی تجارت های امروزی تبدیل شده اند. اما همچنان پیدا کردن مطالب مرتبط مناسب برای به اشتراک گذاری با مخاطبین یک چالش به حساب می آید. با تولید محتوا و مطالب اختصاصی خودتان، می توانید حضور پر رنگ تر خودتان در شبکه ها و رسانه های اجتماعی را تضمین کنید و بیش از پیش مخاطبین و مشتریان را به سمت تجارت خودتان بکشانید.

در همین راستا، پیشنهاد می کنیم مقاله ۱۰ نکته مهم برای تولید محتوا در شبکه های اجتماعی را مطالعه کنید

۲. بازدیدهای هدفمند به سمت وب سایت شما ارسال می شود

بازاریابی محتوا می تواند به افزایش بازدیدکنندگان سایت شما از طریق تمام موارد گفته شده کمک شایانی کند. نکته مثبت راجع به این بازدیدها این است که آن ها، بازدیدهای ثابت و با کیفیت هستند. مطالعات اخیر ثابت کرده اند که بازاریابی محتوا به مراتب از پیام رسانی های مزاحمت آمیز سنتی برای تبلیغ وب سایت بهتر و مؤثرتر هستند. همچنین ثابت شده است که بازاریابی محتوا نرخ بهتری از بازدیدهای تبدیل کننده دارا می باشد.

در واقع جذب بازدید از طریق بازاریابی محتوا نسبت به روش های قبلی، نرخ تبدیل کاربر به مشتری (Conversion Rate) را از ۶٪ به حداقل ۱۲٪ افزایش می دهد. این به خاطر این است که شما ارتباط مؤثرتر و بیشتری با کاربران در زمانی که آن ها نیاز به کسب اطلاعاتی که شما ارائه داده اید دارند پیدا می کنید. شما به جای فشار آوردن بر روی کاربران به واسطه تبلیغات، به آن ها محتوای مفید و کارآمد ارائه می کنید. محتوایی که منجر به ایجاد اعتماد کاربران خواهد شد. همین مورد باعث ایجاد یک رابطه متقابل بین تجارت شما با مشتری هایتان می شود. در حقیقت می توان گفت که بازاریابی محتوا تنها نوع مقیاس پذیر از تجارت بر مبنای ارتباط با مشتری می باشد.

۳. ریسک خیلی کمی در این سرمایه گذاری دخیل است

چه شما تبلیغات متنی در فیسبوک اجرا کنید، کمپین تبلیغاتی PPC راه اندازی کنید و یا در تبلیغات تصویری سرمایه گذاری کنید، برای شما هزینه بر خواهد بود. در تمام چنین استراتژی های تجاری، معمولاً نیاز به هزینه کردن مستقیم می باشد. همچنین در بسیاری از اوقات شما نیاز به آزمون و خطا برای پیدا کردن مکان مناسب برای دریافت بازدید مورد نظر از طریق تبلیغات پولی خواهید داشت.

اما در طرف دیگر، بازاریابی محتوا هزینه خیلی کمی دارد و از جایی که شما آن را در وب سایت خود منتشر می کنید، هزینه ای برای اجرا و نگه داری آن نخواهید داشت. حتی در صورتی که تلاش اولیه شما برای جذب بازدید مناسب نباشد، شما با خواسته های کاربران بیشتر آشنا شده و از طریق واکنش آن ها به مطالبتان، نقطه ضعف و نقطه قوت کار خود را پیدا می کنید و در نتیجه می توانید تغییرات لازم را در مطالب جدیدتر اعمال کنید و نکته اینجاست که این تغییرات شما را از فرآیند جذب کردن بازدید عقب نخواهند انداخت.

۴. همه رقبای جدی شما در حال بازاریابی محتوا هستند

اگر رقبای شما در حال پیشرفت از طریق بازاریابی محتوا هستند و شما در این زمینه فعالیتی ندارید، پس شما حسابی عقب خواهید افتاد. تحقیقات اخیر این مورد را ثابت کرده اند. این مطالعات نشان داده است که ۸۸٪ سازمان های فعال در حوزه تجارت B2B و ۷۶٪ از کمپانی های فعال در همین حوزه، در حال فعالیت جدی در زمینه بازاریابی محتوا به منظور ارتقاء تجارتشان هستند. تقریباً ۵۰٪ تجارت های کنونی در حال برنامه ریزی برای گسترش بازاریابی محتوا در آینده هستند.

برای آشنایی بیشتر با تجارت B۲B مقاله چگونه در تجارت الکترونیک B۲B موفق شوید را مطالعه کنید.

اگر شما هنوز شروع نکرده اید، بهتر است دست به کار شده و خودتان را به رقابتان نزدیک کرده و حتی از آن ها سبقت بگیرید!