

چگونه برای تولید محتوا ایده داشته باشیم؟



شاسی و بدنه ی یک سایت و کسب و کار اینترنتی چیزی به جز تولید محتوای کاربر پسند نیست. این محتوا است که کاربر را به سایت شما می کشاند و سپس با خدمات و محصولاتتان آشنا می کند. این محتوای ناب است که کاربر را مجبور می کند امروز و روزهای بعد هم به سایتتان مراجعه کند و عملاً روی افزایش بازدید کننده سایتتان تأثیر مستقیم دارد. این تولید محتوا است که کاربران امروز را به مشتریان فردا مبدل می کند.

تولید محتوا در جایی اهمیت خودش را نشان می دهد که کاربران برای بدست آوردن بهترین محتواها مدام به سایتتان مراجعه کنند. اما این مورد زمانی بر اهمیت تولید محتوا می افزاید که به صورت مداوم و بدون وقفه به تولید محتوا بپردازید نه اینکه امروز تولید کنید و هفته بعد یکی دیگر تولید کنید. این کار باعث می شود کاربران به راحتی رقبای شما را برای استفاده از مطالبشان انتخاب کنند.

مورد دیگری که در تولید محتوا آن هم به صورت مداوم باید در نظر گرفت این است که به روز رسانی های منظم بر برند سازی کسب و کار اینترنتی تان تأثیر مستقیم دارد و همچنین مخاطبین راحت تر به کسب و کارتان اعتماد می کنند. اگر مخاطبین به کسب و کارتان اعتماد کنند مطمئن باشید که افزایش فروش، افزایش بازدید کننده، بهترین جایگاه در جستجوهای گوگل و غیره را بدست خواهید آورد و همه ی اینها را مدیون یک محتوای خوب و فوق العاده هستیم.

نکته ی مهم در تولید محتوا این است که چطور می توانیم برای تولید محتوا ایده داشته باشیم؟

زمانی که سایتتان را راه اندازی می کنید و تازه تأسیس است باید به صورت مداوم تولید محتوا کنید تا گوگل به شما اعتماد کند و جایگاه سایتتان را در جستجوهایش ارتقاء ببخشد. به صورت روزانه تولید محتوا کردن جدا از اینکه می تواند جذاب باشد این امکان هم وجود دارد که ایده هایی برای تولید محتوا کمتر به ذهنتان برسد و این بزرگترین مشکل برای سایت های تازه تأسیس است.

در این زمان است که باید به صورت مداوم مطالعه و تحقیق کنید تا ایده های به ذهنتان برسد که هم جذاب و جذب کننده باشد و هم برای کاربران جالب و سرگرم کننده باشد.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله به صورت کامل ۶ راه را به شما خواهد آموخت تا در ذهنتان جرقه ی ایده ها زده شود و به راحتی بتوانید تولید محتوا کنید و کاربران را به سمت سایتتان بکشانید.

با ما همراه باشید

ایده اول: استفاده از کتاب های الکترونیکی

داشتن کتاب های الکترونیکی زیاد می تواند بهترین ایده برای تولید محتوا باشد



بیشتر خوانندگان محتوا بر این عقیده هستند که مطالبی که تولید می شود به صورت [فایل الکترونیکی](#) یا همان PDF تولید شود تا کاربران در یک فرصت مناسب به مطالعه ی آن بپردازند. این بهترین فرصت برای اشخاصی که به دنبال مطالب مورد علاقه ی خود هستند. اگر شما هم سایتی دارید که اقدام به تولید محتوا می کند، می توانید تمام محتواها را به صورت PDF در بیاورید و در اختیار کاربران قرار دهید.

اما موضوع اصلی ما در این مرحله تولید فایل الکترونیکی نیست. اگر خودتان هم از نداشتن ایده گله مند هستید می توانید به سایت هایی که ارائه دهنده ی کتاب های الکترونیکی هستند مراجعه کنید و چند نمونه از فایل ها را دانلود و سر فرصت به صورت کامل مطالعه و خودتان [شروع به تولید محتوا کنید](#). مطالعه کردن این نمونه فایل ها می تواند جرقه ی تولید محتوا را در ذهنتان روشن کند.

ایده ی دوم: از کامنت های مخاطبین ایده برداری کنید

اگر در کامنت ها و دیدگاههای مخاطبین دقت کنید می توانید برای محتواهای بعدی ایده یابی کنید



استفاده کردن از [کامنت های مخاطبین](#) که در مورد یک مطلب خاص دیدگاهی ثبت کرده اند می تواند بهترین ایده برای تولید محتوا باشد. اما باید به صورت کامل بتوانید در این مورد تحقیق کنید و سپس آن را تولید کنید.

به طور مثال فرض کنید محتوای تولید کرده اید با این عنوان: "سئو تا چه اندازه روی سایت اهمیت دارد؟" و کاربران هم شروع به کامنت گذاری می کنند و هر کدام یک دیدگاه را ثبت کرده اند. یکی از [اهمیت سئو](#) می نویسد و دیگری از اهمیتی که روی نتایج جستجو گوگل دارد می نویسد.

در این هنگام است که می توانید محتوای بعدی خود را از کامنت های این اشخاص الگو برداری کنید و به طور مثال در مورد اینکه "چطور در نتایج جستجو گوگل در بهترین رتبه قرار بگیریم"، بنویسید. به همین راحتی. فقط کافی است مقداری در دیدگاه هایی که ثبت شده اند دقت کنید.

ایده ی سوم: از موفقیت هایی که مخاطبین و مشتریانان بدست آورده اند صحبت کنید

برای جذب بازدید کننده و مشتری جدید سعی کنید از موفقیت های مشتریان خودتان تولید محتوا کنید



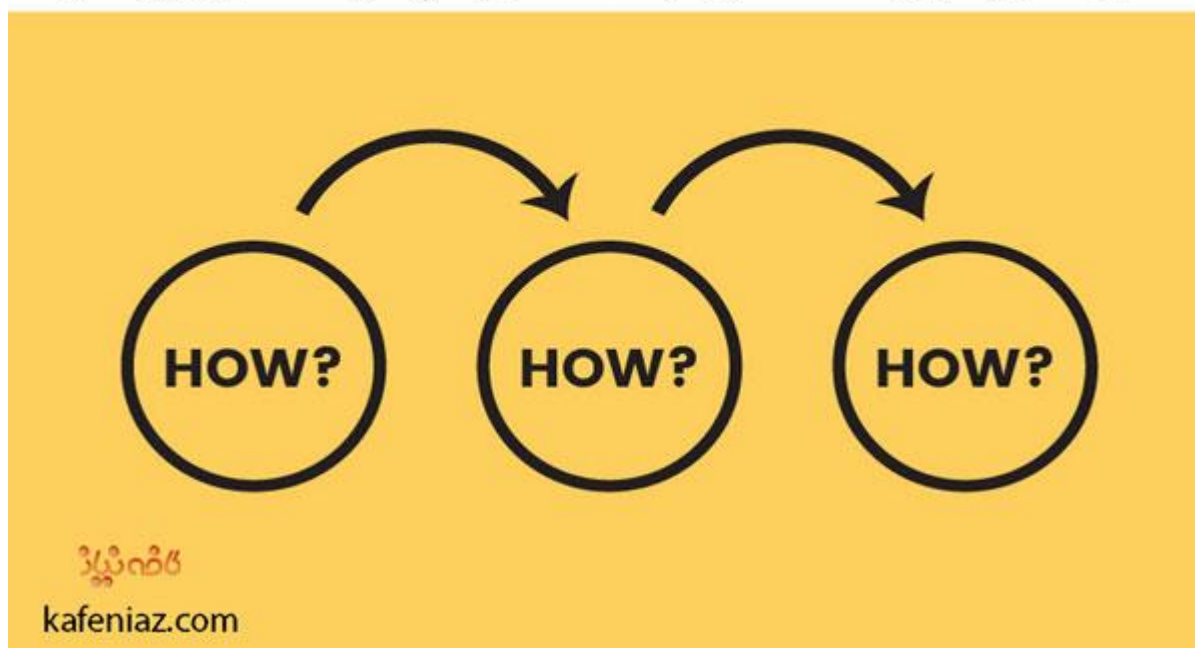
بیشتر مردم به دنبال موفقیت های واقعی هستند نه موفقیت هایی دروغین. پس چه بهتر که شما پیش قدم در این موضوع باشید. اگر سایتتان در یک موضوع خاص به طور مثال بازاریابی و فروش فعالیت دارد می توانید از موفقیت های مشتریانان صحبت کنید. این صحبت کردن می تواند به صورت متن باشد و یا به صورت یک فایل ویدیویی و یا یک فایل صوتی.

به هر حال هر چه باشد این مورد می تواند بهترین راه حلی باشد که بتوانید مخاطبین را به یک مشتری وفادار و دائم تبدیل کنید. می توانید از مشتریانتان بخواهید در مورد کسب و کار، محصولات، خدمات و یا موفقیت هایی که بدست آورده اند صحبت کنند و به مردم بگویند که با خرید این محصولات چه چیزی عایدشان می شود.

قطعاً مشتریانی که راضی هستند به مردم خواهند گفت که از محصولات و خدمات شما استفاده کنند و این خود یک ایده ی فوق العاده برای تولید محتوا است.

ایده ی چهارم: مقالات خود را با کلمه ی "چگونه" شروع کنید

برای ایده یابی و جذب بازدید کننده سعی کنید عناوین محتواهای تولید شده را با کلمه ی "چگونه" شروع کنید



طبق آمار حدود ۷۰ الی ۸۰ درصد جستجوها در گوگل با سوال شروع می شود و بیشترین درصد این نوع جستجوها با کلمه ی "چگونه" شروع می شود. به طور مثال

- ✓ چگونه ثروتمند شوم؟
- ✓ چگونه در کسب و کار خود موفق شویم؟

- ✓ چگونه یک سایت را سئو کنیم؟
- ✓ چگونه تولید محتوا کنیم؟
- ✓ چگونه در صدر جستجوهای گوگل باشیم؟
- ✓ و ...

این طور جستجوها نشان می دهد که کاربران نیازهایشان را با این کلمه بیشتر جستجو می کنند. پس سعی کنید بیشتر مطالبی که تولید می کنید با کلمه ی چگونه شروع شود و صد البته وقتی این طور می نویسید سعی کنید راه حل هایی هم ارائه دهید.

در کل کلمه ی چگونه زمانی نوشته می شود که راه حل هایی هم ارائه شود. اگر مطلبی تولید کرده اید با عنوان "چگونه مدیر خوبی باشیم؟" یعنی قرار است راه حل هایی را هم برای اینکه مدیر بهتری باشید ارائه دهید نه اینکه فقط در مورد ویژگی های یک مدیر خوب صحبت کنید. حتماً به این نکته توجه کنید.

ایده ی پنجم: محتوای خود را به صورت فیلم ارائه دهید

برای جذب بازدید کننده های بیشتر می توانید محتواهای تولید شده را به صورت فیلم تهیه کنید و در اختیار کاربران قرار دهید



شاید این نکته را ندانید اما درصد تماشای یک فیلم یا کلیپ در یک سایت بیشتر از درصد مطالعه ی یک محتوای تولید شده است. به خاطر اینکه اثرگذاری یک فیلم یا کلیپ بیشتر از یک مطلب است. به طور مثال تصور کنید یک [فایل انگیزشی موفقیت](#) را هم به صورت متن و هم به صورت فیلم تولید کرده اید.

جدا از اینکه اثرگذاری فیلم بیشتر است مطمئن باشید مردم حاضرند یک فیلم را چندین بار ببینند اما حاضر نیستند یک متن را به صورت کامل مطالعه کنند. به خاطر اینکه حوصله ندارند. واقعیت همین است و این به سود اشخاصی که یک کسب و کار اینترنتی دارند و برای بازاریابی محصولات و خدماتشان نیازمند این هستند که بازدید کننده بیشتری را به سمت سایتشان روانه کنند.

ارائه ی فیلم مزیت هایی دارد که به اختصار به چند نمونه اشاره می کنیم:

- ✓ مخاطبین با مشاهده ی فیلم بیشتر در سایت شما باقی می مانند و این روی بانس ریت یا همان نرخ فرار کاربر تأثیر دارد.
- ✓ درصد تماشای فیلم از درصد مطالعه ی یک متن بیشتر است.
- ✓ امکان دانلود یک فیلم خیلی بیشتر از دانلود فایل الکترونیکی است.
- ✓ اگر در سایتتان فضای کافی در اختیار ندارید می توانید در سایت های آپارات، یوتیوب، نماشا و ... آپلود کنید و لینک فیلم را در سایت خود قرار دهید. با این کار فیلم از این سایت ها آپلود و در سایت شما نمایش داده می شود.
- ✓ با مشاهده ی فیلم خیلی سریع تر به یک برند تبدیل می شوید.
- ✓ افزایش بازدید کننده و ترافیک بیشتری را دریافت خواهید کرد.

ایده ی ششم: از متن و کلمه های تولید شده توسط خودتان ایده برداری کنید

برای ایده یابی تولید محتوا سعی کنید از کلمات و جملات محتوای تولید شده ی خودتان استفاده کنید



تولید محتوا زمانی جذاب خواهد بود که ایده های زیادی در اختیار داشته باشید و داشتن ایده های زیاد هم منوط بر این است که مدام در حال تولید محتوا باشید. اگر متنی تولید کرده اید سعی کنید چند کلمه از همان متن را در نظر بگیرید و برای محتوای بعدی از آن استفاده کنید.

به طور مثال فرض کنید محتوایی در مورد نقش شبکه های اجتماعی در بازاریابی تولید کرده اید. در متن این محتوا از کلماتی مانند "سئو و بهینه سازی سایت" و همچنین "نحوه ی اعتماد سازی مخاطبین به برند ما در شبکه های اجتماعی" نام برده اید.

به راحتی می توانید از این کلمه ها و جمله ها استفاده و برای محتوای بعدی الگو برداری کنید. این نمونه شاید مهمترین راه برای تولید محتوا و صد البته راحت ترین هم می تواند باشد.

سخن آخر

تولید محتوا در اصل پادشاه جذب بازدید کننده و مشتری است. اگر سایت شما نتواند محتوایی کاربر پسند را تولید کند به طور حتم باید کسب و کار اینترنتی خود را رها کنید و به دنبال کار دیگری بروید. چون گوگل به این دلیل در جستجوهایش به شما رتبه می دهد که محتوایی کاربر پسند و گوگل محور تولید کنید وگرنه بدون تولید محتوا به هیچ عنوان تصور نکنید که گوگل به شما رتبه می دهد.