

## استفاده از پادکست های صوتی در کسب و کارهای آنلاین



پادکست های صوتی این روزها در تمامی کسب و کارها به خصوص کسب و کارهای آنلاین باب شده است. فرقی نمی کند که شما چه نوع کسب و کار آنلاینی را شروع کرده باشید. اشخاصی که در حوزه ی بازاریابی، موفقیت، کسب و کار، سئو و بهینه سازی سایت، کتاب های صوتی، مدیریت و هر چیزی که تصور کنید از این مورد استفاده می کنند. این مورد تا جایی پیش رفته است که بیشتر سایت ها از این مورد به خوبی بهره برده و ثروت های کلانی را به دست آورده اند.

پادکست های صوتی یکی از بهترین روش هایی است که می توانید مخاطبین هدف خود را به سمت سایت تان بکشانید. این روشی است که بیشتر اشخاص با استفاده از آن می توانند با مخاطبین خود در ارتباط باشند.

در این مقاله موضوع اصلی ما بحث در مورد بازاریابی آنلاین یا کسب و کارهای اینترنتی با استفاده از ترفند پادکست صوتی است. استفاده از این روش مزایای زیادی را در بردارد که به طور تفصیلی چند مورد را بیان خواهیم کرد:

- ✓ کسب و کارتان به سرعت به یک برند تبدیل خواهد شد
- ✓ با استفاده از این روش می توانید به یک برند شخصی تبدیل شوید
- ✓ مخاطبین برای شنیدن مطالب صوتی مدام در حال رفت و آمد به سایت شما هستند
- ✓ بازدید کننده سایتتان افزایش خواهد یافت

- ✓ مردم و مخاطبین آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک خواهد گذاشت
- ✓ جذب مخاطب بیشتر
- ✓ و ...

تیم "کافه نیاز" قصد دارد چند نمونه از مزایای پنهان این روش را به صورت کامل برای شما شرح دهد. رعایت این موارد می تواند بهترین بهره وری را برای شما به همراه بیاورد.  
با ما همراه باشید ....

## ۱. یک روش جدید و به روز است

استفاده از پادکست های صوتی یک روش جدید است که برخی از سایت ها برای جذب کاربر از آن استفاده می کنند



شاید به جرأت بتوان گفت این روش یکی از روش های جدید و به روز در بازار است. چند مدتی است که بیشتر سایت ها از این روش برای جذب مخاطب و همچنین [افزایش فروش بیشتر](#) استفاده می کنند.

این مورد یکی از مزیت های پنهان و نهفته ی پادکست های صوتی است. فرض کنید شخصی در حوزه ی موفقیت فعالیت می کند. این شخص اگر یک سایت داشته باشد و بخواهد با استفاده از سئو و بهینه سازی، سایت خود را در صدر جستجوهای گوگل بیاورد باید حداقل یک سال صبر کند.

اما با استفاده از این روش به راحتی می تواند تمام پادکست های صوتی را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارد و کم کم این مخاطبین هستند که دنباله رو این شخص خواهند شد. پادکست های صوتی می تواند به این شخص کمک تا افزایش فروش و افزایش بازدید را بدست بیاورد و در نتیجه به یک برند شخصی تبدیل می شود.

## ۲. پادکست های صوتی در همه جا قابل استفاده است

پادکست ها و فایل های صوتی را در هر مکانی می توانید به راحتی از اینترنت دانلود کنید و به راحتی گوش دهید



پادکست های صوتی این امکان را برای همه ی مخاطبین به وجود آورده تا در هر جا و مکانی قابل استفاده باشد. فقط کافی است یک گوشی هوشمند داشته باشید و به اینترنت متصل شوید تا بتوانید به راحتی فایل های صوتی را دانلود نمایید. در ضمن از پادکست های صوتی می توانید در داخل خودرو خودتان هم استفاده کنید.

این مورد هم از مزیت های پنهانی است که کمتر شخصی از آن استفاده می کند. به خاطر اینکه افراد زیادی هر روز نیمی از وقتشان را در حال رانندگی هستند. به جای اینکه وقت تان را هدر دهید سعی کنید با مطالب آموزشی و انگیزشی روحیه خودتان را تغییر دهید.

### ۳. سایتان را در صدر جستجوی گوگل قرار دهید

استفاده از پادکست های صوتی اثر بسیار زیادی در رتبه بندی جستجوی گوگل دارد



اجازه دهید خیلی راحت صحبت کنیم. مردم این روزها حوصله ی مطالعه مطالب زیاد را ندارند. با استفاده از این روش سعی کنید هم مخاطبین زیادی را به سمت سایت خودتان هدایت کنید و هم سایتان را در [صدر جستجوی گوگل](#) قرار دهید.

تنها کاری که باید انجام دهید این است که فایل های صوتی ایجاد شده را در شبکه های اجتماعی و یا سایت هایی که هم [فایل های الکترونیکی](#) و پادکست های صوتی را آپلود می کنند، به اشتراک بگذارید. خیلی از مخاطبین

از طریق این سایت ها برای دریافت اطلاعات و پادکست های بیشتر به سایت شما هم مراجعه خواهند کرد و همین مورد به افزایش بازدید سایتتان کمک خواهد کرد.

به مرور زمان که مطالب و فایل های صوتی شما در سطح اینترنت پخش شد موتورهای جستجو بهتر می توانند مطالبتان را رصد کنند و همین موضوع می تواند سایت تان را به صدر جستجوی گوگل هدایت کند.

## ۴. فایل های صوتی یک ارتباط دو طرفه بین شما و مخاطبین است

### پادکست های صوتی ارتباطی دو طرفه بین شما و مخاطبین به وجود می آورد



هدف اصلی از ارائه پادکست های صوتی این است که یک ارتباط دو طرفه بین خود و مخاطبین به وجود بیاورید. اما نکته ای که باید رعایت کنید این است که باید پاسخگوی مخاطبین در هر حالتی باشید. ارتباط دو طرفه یعنی اینکه به تمام سوالات مخاطبین خود پاسخ دهید.

با این کار هم مخاطبین فعلی را حفظ کرده اید و هم مخاطبین جدید را به سمت خود می کشانید. حفظ مشتری یعنی فروش و افزایش فروش هم یعنی ادامه و ماندگاری کسب و کارتان. ارزش قائل شدن برای مخاطبین رمز ماندگاری کسب و کارتان است و همین کار به نوعی تبلیغ هم می تواند باشد.

## ۵. استفاده از پادکست های صوتی یعنی ارائه ی پیشنهادی فوق العاده



در پادکست های صوتی سعی کنید  
بهترین پیشنهادها را به مخاطبین خود ارائه دهید  
پیشنهادهایی جذاب که کاربر را به سمت سایت تان بکشاند

اگر شما یک مربی در یک زمینه خاص هستید و به صورت تخصصی فعالیت می کنید می توانید پیشنهادهای خودتان را در قالب پادکست های صوتی در اختیار کاربران خود قرار دهید. اما نکته ی قابل تأمل این است که باید این پیشنهاد دارای دو مزیت باشد:

**مزیت اول:** ارزش شنیدن داشته باشد

**مزیت دوم:** به مزیت اول دقت کنید

پیشنهادهای ارائه شده باید ارزش شنیدن را داشته باشد. هر زمان که به مخاطبین خود اعلام می کنید این فایل صوتی در بر گیرنده ی یک پیشنهاد فوق العاده است یعنی باید آنقدر جذاب باشد که بتوانند فایل صوتی شما را تا پایان گوش دهند.

اما اگر بر عکس عمل کنید و این فایل صوتی را به گونه ای در اختیار مخاطبین قرار دهید که فقط به شما گوش دهند و پیشنهادی در کار نباشد و یا پیشنهادتان جذاب نباشد، به راحتی مخاطبین خود را از دست خواهید داد. سعی کنید با این پیشنهادها مخاطبین را مجذوب خودتان کنید و به راحتی به یک برند شخصی تبدیل شوید.

## سخن آخر

پادکست های صوتی یکی از راه های ارتباطی میان شما و مخاطبین است. راهی که به راحتی می تواند به افزایش فروش و افزایش بازدید سایت منجر شود. مردم این روزها به دنبال مطالبی هستند که بتواند مشکلاتشان را حل کند و هم انگیزه ی کافی را در اختیار آنها قرار دهد و استفاده از این روش می تواند شما را صدر جستجوهای گوگل قرار دهد.