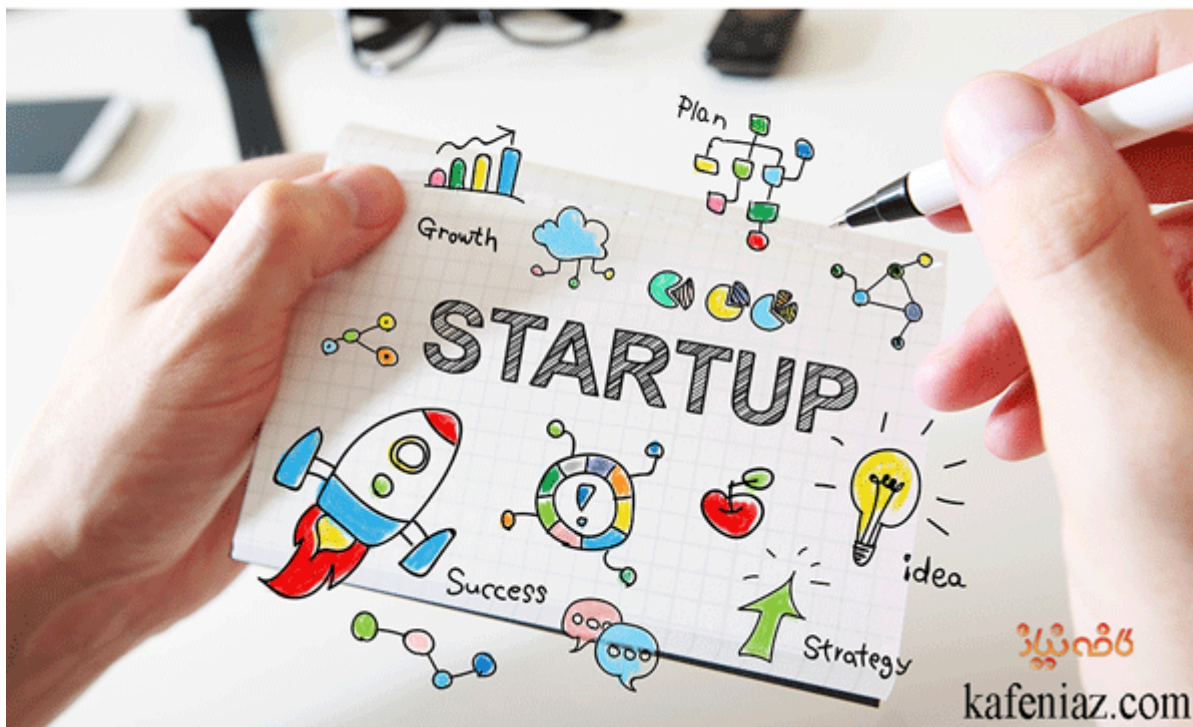


اشتباهات استارت آپ ها در جذب مشتری و تولید محتوا که آنها را نابود می کند

## ۴ اشتباه استارت آپ ها در تولید محتوا و جذب مشتری



استارت آپ ها همان **کسب و کارهای اینترنتی** و نوپایی هستند که با هزار جور دردسر شروع به کار کرده اند و اما دردسر اصلی آنها از زمانی شروع می شود که بخواهید مشتریان را جذب خود کنید. آنها برای ماندگاری در عرصه ی رقابت باید بتوانند مشتریان جدید برای خودشان دست و پا کنند تا بتوانند هزینه های جاری شان را پرداخت کنند.

اگر نتوانند این کار را انجام دهند به راحتی باید گوی و میدان را به رقبای بعد از خودشان بسپارند تا آنها بازار هدفشان را به دست بگیرند. کسب و کارهای نوپا اگر بازار هدفشان را به خوبی شناخته باشند به راحتی هر چه تمام تر شروع به کار می کنند و تا جایی پیش خواهند رفت که **از رقبای خود پیشی خواهند گرفت**. اما اگر اشتباهاتی هر چند کوچک انجام دهند به طور کل از صحنه ی رقابت کنار خواهند رفت.

استارت آپ ها باید بدانند که چگونه محصولات خود را بازاریابی کنند و چطور آنها را در اختیار مشتریان قرار دهند. در سطح اینترنت پر از این نوع کسب و کارها است و متأسفانه خیلی از آنها بدون اینکه مشتریان قابل توجهی بدست بیاورند از میدان رقابت کنار می روند و این به خاطر اشتباهاتی است که در کسب و کار خود انجام می دهند.

## اما اشتباهات اصلی این استارت آپ ها از کجا شروع می شود؟

یکی از بزرگ ترین اشتباهاتی که این کسب و کارهای نوپا انجام می دهند در بحث بازاریابی است. به وسیله ی **بازاریابی** است که می توانید مشتریان جدید بدست بیاورید. به وسیله ی بازاریابی است که می توانید بازار هدف جدید کشف کنید. به وسیله ی بازاریابی است که می توانید مشتریان را به سمت کسب و کارتان بکشانید. خلاصه بازاریابی همه چیز یک استارت آپ است.

تیم "**کافه نیاز**" قصد دارد به شما ۴ اشتباه را نشان دهد که ممکن است برخی از استارت آپ ها در هنگام راه اندازی از آن استفاده کنند و همین اشتباهات باعث نابودی آنها در شروع کار می شود.

با ما همراه باشید ....

## اشتباه اول: تولید محتوای بی کیفیت

**اشتباه بزرگی که استارت آپ ها در ابتدای راه اندازی انجام می دهند این است که محتواهای بی کیفیت تولید می کنند و یا محتوای دیگر سایت ها را کپی می کنند**



## فکر می کنید مخاطبین چرا باید به صورت روزانه به سایت شما مراجعه می کنند؟

در سطح وب مخاطبین بیشتر به سمت کسب و کاری جذب می شوند که به صورت مداوم و مستمر سایت شان را به روز رسانی کنند. سایت هایی در این عرصه برنده هستند که بتوانند [محتوایی با کیفیت](#) را تولید کنند و آن را در اختیار کاربران قرار دهند و در اصل یک تعامل دو طرفه را به وجود بیاورند.

شما به عنوان مدیر یک استارت آپ و یک کسب و کار نوپا زمانی موفق خواهید شد که به صورت روزانه سایت تان را با [تولید محتواهای جذاب و کاربر پسند](#) به روز رسانی کنید و این به روز رسانی های مداوم و مستمر روی [افزایش بازدید](#)، [افزایش فروش](#) و در نتیجه [برندینگ](#) کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد.

استارت آپ ها در همان ابتدای کار بیشتر از هر کسب و کار اینترنتی دیگر به تولید محتوا نیازمندند. اما یکی از اشتباهاتی که در این طور مواقع انجام می دهند این است که از مطالب دیگر سایت ها بدون درج منبع استفاده می کنند و در اصطلاح [مطالب کپی شده](#) را استفاده می کنند و متأسفانه این روی سئو سایت و همچنین برند سازی استارت آپ ها تأثیر منفی دارد.

اگر می خواهید سریع تر به نتیجه برسید باید به صورت روزانه با فکر و ذهن خودتان تولید محتوا کنید و یا شخصی را استخدام کنید که این کار را برای شما انجام دهد و این مورد روی اعتماد گوگل و همچنین دوستی با گوگل فوق العاده موثر است.

## اشتباه دوم: انجام اشتباهات متعدد در بازاریابی

یکی از اشتباهاتی که استارت آپ ها انجام می دهند این است که تولید محتوا انجام می دهند اما برای آن بازاریابی انجام نمی دهند و این مورد روی افزایش یا کاهش بازدید تأثیر دارد



همان طور که در بالا توضیح دادیم تولید محتوا در ابتدای کار برای هر استارت آپی که تازه تأسیس و نوپا است کاملاً حیاتی است. اما این مورد زمانی اهمیتش را نشان می دهد که بتوانید آن را بازاریابی و به مخاطبین خود معرفی کنید. تا زمانی که این مطالب را بازاریابی نکنید مخاطبین شما نمی توانند وب سایت، مطالب، محصولات و خدماتتان را مشاهده کنند.

شما به عنوان یک مدیر که در رأس استارت آپ خود قرار دارید باید به هر دو مقوله ی تولید محتوای با ارزش و با کیفیت و همچنین بازاریابی آن اهمیت ویژه ای بدهید و این کار فقط از عهده ی شبکه های اجتماعی بر می آید.

قدرتی که در شبکه های اجتماعی نهفته است را دست کم نگیرید و برای اینکه استارت آپتان را به یک برند در میان مردم تبدیل کنید سعی کنید تا جای ممکن مطالبتان را در آنجا به اشتراک بگذارید. این مورد فوق العاده روی بازاریابی محصولات و خدماتتان تأثیر دارد.

مورد دیگری هم که بی اندازه تأثیر دارد، سئو و بهینه سازی است. هر چند که شما استارت آپ هستید و خدمات و محصولات جدید ارائه می دهید اما این مورد زمانی برای شما مهم خواهد بود و می توانید از آن کسب درآمد

کنید که سایت تان را برای موتورهای جستجو بهینه کنید. موتورهای جستجوگر تا زمانی که سایت شما بهینه نباشند نمی توانند مطالبتان را جستجو کنند. پس سعی کنید این مورد را هم در اولویت کاری خود قرار دهید.

**اشتباه سوم: برای جذب مشتری، دانستن مزایا بهتر از دانستن ویژگی است**

## **مشتریان دوست دارند مزایای محصول یا خدماتتان در استارت آپ را بدانند. این برای مشتری مهم نیست که چگونه کار می کند**



سومین اشتباهی که استارت آپ های نوپا انجام می دهند این است که در هنگام بازاریابی و جذب مشتری سعی می کنند بیشتر روی ویژگی های محصول و خدماتشان متمرکز شوند اما این برای مشتری اصلاً مهم نیست. برای مشتری این مهم است که بدانند این محصول یا خدمات چه دردی از وی را حل می کند و یا کدام نیازش را برآورده می کند.

نباستی در این مرحله اشتباه کنید و وقت تان را هدر دهید. تا جایی که می توانید به نیازهای مشتری توجه کنید و با استفاده از مزایا و مزیت های رقابتی خود مشتری را به سمت خودتان جذب کنید. باید فرآیند بازاریابی و جذب مشتری را آسان کنید. لقمه را دور سرتان نچرخانید. خیلی راحت به مشتری بگویید این مزایای خدمات و محصولات ما است که فلان مشکل شما را حل می کند. گفتن همین جمله می تواند مشتری بی انگیزه را که قصد خرید ندارد به یک مشتری خریدار تبدیل کند.

اما اگر بتوانید در همان لحظه این مزایا را به صورت عملی به وی نشان دهید مطمئناً در خرید وی خیلی تأثیر گذارتر خواهد بود. رعایت همین مورد کوچک می تواند فرآیند بازاریابی را به سمت و سویی بکشاند که شما می خواهید و این آغازی خواهد بود برای جذب مشتری های بیشتر.

اشتباه چهارم: در تولید محتوا علاقه ی کاربران را مد نظر داشته باشید

## تولید محتوای با کیفیت و با ارزش می تواند استارت آپ شما را از نابودی نجات دهد



شناسایی بازار هدف در هر استارت آپی نیازمند تحقیق و بررسی زیاد است و برای اینکه این بازار هدف را بدست بیاورید در ابتدای کار باید به صورت کامل به تولید محتوا بپردازید اما نه هر محتوایی. باید محتوایی را تولید کنید که کاربران به آن علاقه نشان دهند و حاضر باشند هر روز به سایت و صفحه ی شخصی تان در شبکه های اجتماعی مراجعه کنند.

به این فکر کنید که چرا بازدید کننده ای ندارید. چرا خرید آنلاینی ندارید. چرا با اینکه مخاطبین به سایت شما مراجعه می کنند اما هیچ واکنشی از خودشان نشان نمی دهند. یکی از دلایلی که اعلام کردیم تولید محتوای کاربر پسند و مورد علاقه ی آنهاست. باید به گونه ای آن را بنویسید که مخاطبین با آن ارتباط برقرار کنند و حاضر باشند آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

در نظر گرفتن نیاز مشتریان در تولید محتوا رمز موفقیت شما در استارت آپ تان خواهد بود. به خاطر اینکه فرآیند تولید محتوا را با توجه به نیاز و علاقه ی آنها بنا کرده اید و این به نوعی استفاده از ذهن مخاطبین برای تولید محتواهای جدید است.

این مورد به مرور زمان باعث جذب مخاطبین می شود و روی برندینگ استارت آپ شما نقش بسزایی بازی می کند. پیشنهادی که می توان ارائه داد این است که یک نظرسنجی در سایت تان قرار دهید و از مخاطبین خود بخواهید محتوایی را که به آن علاقه دارند بیان کنند تا شما آن را تولید کنید. این باعث ایجاد یک رابطه ی دوستانه با مخاطبین خواهد شد و همچنین مخاطبین به سایت و استارت آپ تان اعتماد خواهند کرد.

## سخن آخر

استارت آپ ها، کسب و کارهای فوق العاده ای هستند که با تولید محتوا و جذب مشتری به یک کسب و کار مهم و یک برند موفق تبدیل می شوند. جذب مشتری نیازمند فرصت و صبر زیاد است. نباید در این کار عجله کرد. باید به مانند یک ورزشکار در دو ماراتن باشید نه یک ورزشکار در دو سرعت.

استارت آپ ها نیازمند تولید محتوایی جذاب هستند تا خیلی سریع تر به برندی قابل اعتماد تبدیل شوند و این بزرگترین شانس آنها برای دیده شدن و برند شدن است.