

اگر محتوای شما تأثیرگذار نیست، این مقاله مختص شماست



با توجه به تغییرات گسترده‌ای که گوگل در سطح کیفیت مطالب وب داده است این روزها همه‌ی کسب و کارهای اینترنتی به دنبال این هستند سطح مطالب تولید شده‌ی خود را بالا ببرند تا هم رتبه‌ی بهتری در نتایج گوگل بدست بیاورند و هم [افزایش بازدید سایت](#) را داشته باشند.

در هر صورت باید از گوگل ممنون باشیم که سطح دنیای وب را به این حد رسانده است. دیگر از مطالب کپی شده یا مطالب بی کیفیت کمتر مشاهده می‌کنیم و در هر سایتی می‌توان صدها محتوای مختلف را مشاهده کرد که برای رسیدن به صدر جستجوهای گوگل بهترین محتواها را برای کاربران خود تولید می‌کند.

اما چرا با وجود تولید محتوا باز هم آن چنان که باید تأثیرگذار نیست؟

شاید یکی از جواب‌هایی که می‌توان داد این است که ما مطالب خود را فقط برای گوگل تولید می‌کنیم و کاربران را مورد نظر نمی‌گیریم. در صورتی که باید بر عکس این موضوع را انجام داد. هر چه قدر شما مطالبی که بیشتر مورد جستجوی کاربران است را تولید کنید این گوگل است که به شما بهترین رتبه را می‌دهد.

چون کاربرانی که امروز وارد سایت شما می‌شوند مطمئن باشید اگر مطالب شما تأثیرگذار باشد و هر روز یک مطلب جدید وارد سایت کنید فردا و روزهای دیگر هم به سایت سر خواهند زد. این یکی از نکاتی است که می‌تواند [افزایش بازدید کننده سایت](#) را به همراه داشته باشد.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به شما خواهد آموخت که اگر می‌خواهید مطالبی تأثیرگذار تولید کنید باید دارای چه ویژگی‌هایی باشد. آموختن این موارد تأثیر زیادی روی [تولید محتوای](#) شما خواهد گذاشت.

با ما همراه باشید

۱. تمام ابهامات را از بین ببرید

برای تولید محتوای تأثیرگذار سعی کنید محتواهایی با صدا و تصویر خودتان در اختیار کاربران قرار دهید. این مورد روی برند شخصی تان تأثیر مثبت دارد



مردم همان طور که [محتوای تولید شده](#) توسط شما را مطالعه می‌کنند دوست دارند تولید کننده‌ی این محتواها را هم ملاقات کنند. این تأثیری شگرف و مثبت روی خوانندگان شما خواهد داشت. برای این موضوع سعی کنید تا جای ممکن نام، نام خانوادگی، بیوگرافی و همچنین عکس خودتان را در معرض دید خوانندگان قرار دهید، به خصوص اگر این محتواها به صورت تخصصی تولید شوند.

به طور مثال سایتی در زمینه موفقیت دارید و مطالبی که تولید می‌کنید فقط در زمینه موفقیت شخصی است. در هر فایل نام تولید کننده مطالب را قرار دهید. برای اینکه بهتر عمل کنید و به یک برند تبدیل شوید می‌توانید مطالبی را به صورت پادکست‌های صوتی و یا ویدیو تهیه کنید اما با صدا و تصویر خودتان.

قطعاً این عمل خیلی تأثیرگذارتر از یک مقاله با یک فرمت PDF خواهد بود و شما را به یک برند شخصی تبدیل می‌کند.

انجام این کار یعنی اینکه هیچ هراسی ندارید از اینکه مردم بدانند که شما چه کسی بوده‌اید و از کجا به این درجه رسیده‌اید. امتحان کردن این مورد ضرری ندارد.

۲. محتوای تولید شده باید دارای اطلاعاتی آپدیت شده و به روز باشد

سعی کنید محتواهایی که تولید می‌کنید حاوی مطالب جدید و به روز باشد



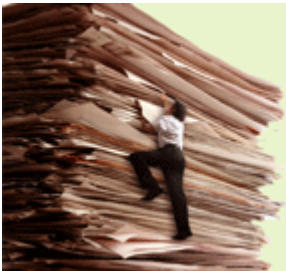
تأثیرگذاری هر محتوایی بستگی به نوع اطلاعاتی دارد که در اختیار کاربران قرار می‌دهید. اگر مطلبی که سایتی دیگر تولید کرده شما هم با همان مضمون و [محتوا](#) و همان اطلاعات، تولید کرده باشید هیچ ارزشی ندارد.

سعی کنید اطلاعات سایتتان به روزتر و آپدیت شده تر و دارای مفاهیمی تازه برای کاربران باشد. قرار بر این است که [محتوایی تازه و جدید](#) برای کاربران تولید کنید نه برای اینکه فقط صفحات سایت خود را پر کنید. این کار از نظر [افزایش بازدید](#) و همچنین رتبه گیری در گوگل به ضرر شما خواهد بود.

باید تلاش‌تان این باشد که محتواهایتان سطح عمومی کاربران را زیادتر کند. کاربری که امروز وارد سایت شما می‌شود اطلاعاتی در حد کم دارد و مایل است با فراگیری این اطلاعات آنها را در زندگی و کسب و کار خود پیاده‌سازی کند.

باید این تصور را داشته باشید که کاربران‌تان از شما بیشتر می‌دانند. این کار باعث می‌شود که هر روز اطلاعات خودتان را به روز کنید و مطالبی جدید در سایت وارد کنید.

۳. علاقه‌ی کاربران خود را در نظر بگیرید



مردم در شبکه‌های اجتماعی و دیگر رسانه‌ها دنبال محتوای موردعلاقه خود هستند، اگر تخصص خود را به صورتی جذاب ارائه کنید می‌توانید از آنها برای خود مشتریان دائم بسازید.

کافنیاز
kafeniaz.com

مهم‌ترین فاکتور در تولید محتوای تأثیرگذار توجه قرار دادن علاقه‌ی کاربران است. این روزها بیشتر سایت‌ها مقاله‌های با کیفیتی تولید می‌کنند اما علاقه‌ی کاربران خود را در نظر نمی‌گیرند. اینکه بدانید کاربران و مخاطبین شما به دنبال چه هستند و چه محتواهایی را بیشتر می‌پسندند، رمز موفقیت شما در تولید محتوای تأثیرگذار خواهد بود.

فرض کنید دو تا کلیپ ویدیویی در مورد موفقیت شخصی و بازاریابی در سایت خود قرار داده‌اید. تعداد بازدید کننده هر ویدیو، تعداد کامنت‌ها، تعداد لایک‌ها و تعداد اشتراک‌گذاری هر ویدیو در شبکه‌های اجتماعی را مورد بررسی قرار دهید. علاقه‌ی کاربران در اینجا مشخص کننده است و اهمیت دادن به آن موجب افزایش فروش و افزایش بازدید کننده‌ی سایت خواهد بود.

محتوایی تولید کنید که روی احساسات کاربران تأثیر بگذارد



کاربران به محتوایی نیاز دارند که احساسات درونی‌شان را منقلب کند. احساساتی که با آنها خاطره داشته‌اند و یا با مطالعه این محتوا یا ویدیو و یا پادکست‌های صوتی حس خوبی به آنها منتقل شود.

محتوای تأثیرگذار برگرفته از دل مردم است. مردم با دیدن یک ویدیو یا عکس امکان دارد هر حسی به آنها دست بدهد. زمانی این محتواها تأثیر خودش را می‌گذارد که کاربران، شما را مورد لطف خودشان قرار دهند. آن هم با تعداد کامنت، لایک و اشتراک گذاری در شبکه‌های اجتماعی.

کاربرانی که تحت تأثیر قرار گرفته‌اند هر روز به سایت شما سر می‌زنند. مطالب، ویدیوها و پادکست‌های صوتی شما را گوش می‌دهند و رعایت همین نکته‌ی کوچک در افزایش بازدید سایت و تبدیل شدن هر کاربر به یک مشتری وفادار تأثیر فراوانی دارد.

۵. روی چند نمونه تولید محتوا متمرکز شوید



کاربران وقتی وارد سایت شما می‌شوند با انبوهی از محتوای تولید شده روبرو می‌شود. همه‌ی آنها محتوایی با کیفیت هستند اما اگر می‌خواهید تأثیرگذاری بیشتری داشته باشد باید به صورت تخصصی در یک حیطه‌ی خاص وارد شوید.

به طور مثال اگر سایت شما در زمینه‌ی فروش کار می‌کند باید مطالبی در مورد فروش، افزایش فروش و بازاریابی تهیه کنید. تولید کردن مطالبی در مورد سئو و بهینه سازی سایت شاید به عنوان افزایش بازدید کننده خوب باشد اما شما را از حیطه‌ی یک سایت با تولید مطالب تخصصی خارج می‌کند.

تخصصی کار کردن باعث می‌شود که کاربرانی خاص با معلوماتی خاص داشته باشید. در اینجاست که شما هم برای اینکه کاربران را از دست ندهید مجبور هستید هر روز مطالب عمومی خودتان را به روز رسانی و آپدیت کنید. چون کاربران سوالاتی را از شما خواهند پرسید که باید پاسخگوی آنها هم باشید و این مورد روی سئو و بهینه سازی سایت شما تأثیر فراوانی دارد.

سخن آخر

تولید محتوا در هر حالتی باعث جذب مشتری می‌شود اما اینکه بدانید با چه روش‌هایی بتوانید این کاربران را بیشتر به سایت خود جذب کنید مهم است.

تولید محتوایی که تأثیرگذار هستند باعث جذب مشتری، افزایش فروش و همچنین افزایش بازدید بیشتر خواهد بود. برای تولید محتوا باید کاربران و علاقه‌ی آنها را در نظر بگیرید. این رمز موفقیت در تولید محتوا خواهد بود.

ما را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید

