

وبلاگ یک ابزار عالی سازندهی برند

یکی از ابزارهای مهم برای برند، وبلاگ است که خانه آنلاین شما بوده و یک ابزار خارق العاده برای تثبیت جایگاهتان در موقعیت مناسب است. برای برند شخصی، داشتن یک وبلاگ ضروری است. برند شرکتهی ممکن است وبلاگ را بهترین ابزار نداند؛ اما با این حال شما همچنان یک خانهی آنلاین نیاز دارید.

وبلاگ شما بهترین ابزارتان برای ارتباط با ماهیت برندتان است

یک وبلاگ، بهترین سکو در جهت انتشار محتوایتان است. می‌توانید پست، ویدئو، صدا و اساساً هرگونه محتوایی در آن نوشته و قرار دهید. وبلاگ، میزان مرجعیت شما را تعیین نموده و به مردم کمک می‌کند تا بدانند که شما چه کاری انجام می‌دهید و چگونه به آن‌ها کمک می‌کنید.

به طور کلی، مردم به وبلاگ، بیشتر از یک سایت سنتی اعتماد دارند. وبلاگ شما نه تنها محتوایتان را بلکه شخصیتتان را نیز به نمایش می‌گذارد. یک پست ویژهی وبلاگ، یک محتوای خوب و ساده است، نه یک تبلیغ فروش و پیشنهاد ویژه. برای همین وبلاگ‌ها برای مردم غیرتهدیدآور هستند. می‌توانند اطلاعاتی که نیاز دارند را بدون هیچ مشکلی به دست آورند.

وقتی می‌خواهید بفروشید، مردم حفاظتشان زیاد شده و گارد دفاعی می‌گیرند. شما می‌توانید از وبلاگتان برای فروش استفاده کنید بدون اینکه واقعاً چیزی بفروشید. بگذارید کمی توضیح دهیم:

احتمال کمی دارد که مشتریان از شما خرید کنند در صورتی که به شما اعتماد نداشته باشند. اگر شما از نظر آنان دارای عدم مرجعیت و اعتبار باشید، تأثیر کمی در تصمیم‌گیری خرید آن‌ها خواهید داشت. استفاده از وبلاگ برای نمایش محتوایتان برای تثبیت اعتبار و مرجعیت مهم است، وبلاگ شما پلی برای فروش است.

اگر ایمیلی به یکی از مشتریانان در مورد این که یک پست جدید یا ویدیو در وبلاگ قرار داده اید بفرستید، بسیاری از مردم آن را چک و بررسی خواهند کرد. به دلیل این که یک وبلاگ برایشان کمتر تهدیدآور است، آنان بیشتر مایل اند ببینند با ادامه‌ی این کار چه چیزی به دست آورده‌اید تا این که برایشان مستقیماً یک برگه فروش با یک فرم سفارش برای محصولات بفرستید. سپس در انتهای پست یا ویدیو می‌توانید یک پیشنهاد را که ممکن است به آن علاقه‌مند باشند را نمایش دهید.

نکته‌ی مهم: هر یک از پست‌های وبلاگ را تبلیغی برای چیزی قرار ندهید که این راه نتیجه‌بخش نخواهد بود، محتوای شما می‌بایست عالی باشد. همان‌طور که مردم درباره‌ی وبلاگ شما مطالعه می‌کنند با شما و دانشتان آشنا می‌شوند. اگر محتوای وبلاگ شما را دوست داشته باشند، محصول و یا خدمتتان را دوست خواهند داشت. از وبلاگتان برای ایجاد موقعیت مرجع خود استفاده کنید.

شکل‌های متفاوت برای پست وبلاگ‌ها وجود دارد. درست یا غلطی وجود ندارد، اما بعضی از آن‌ها بهتر از بعضی دیگر کارایی دارند. سریعاً به دنبال نوعی از محتوا بروید که می‌بینید بهترین نتیجه را داشته است. از ویدیو تا آن جایی که امکان دارد در وبلاگتان استفاده کنید. آن‌ها ارزش ادراکی بالایی دارند و باعث شناخت بهتر مردم از شما می‌شوند. همچنین، مردم اشتراک گذاشتن ویدیو را دوست دارند و این به این معنی است که پست وبلاگ شما بیشتر به اشتراک گذاشته خواهد شد. یکی دیگر از انواع پست وبلاگ، استفاده کردن از صدا است. می‌توانید با یک کارشناس مصاحبه کرده و صدای آن را در وبلاگ منتشر نمایید. ارزش درک شده‌ی آن از یک کالای ویژه بالاتر بوده و دارای شانس انتشار بیشتری است.

کلید داشتن وبلاگ عالی، محتوای عالی نیست. محتوا باید جذاب باشد؛ اما این عنوانی است که سبب به حرکت درآمدن می‌شود. بدون یک عنوان قوی، پست وبلاگ شما بدون توجه به این که چقدر خوب است، به جایی نخواهد رسید. بیشتر وقتتان را صرف ایجاد یک عنوان کنید تا محتوا. اگر عنوان عالی باشد، مردم توجه کرده و احتمال اشتراک‌گذاری آن نیز بالاتر است. اجازه دهید چند مثال از عنوان خوب و بد برایتان ارائه کنم، در آن صورت خواهید فهمید که در رابطه با چه چیزی صحبت می‌کنیم:

خوب: هفت استراتژی شبکه‌های اجتماعی که شما می‌توانید امروزه استفاده کنید.

بد: نکات شبکه‌های اجتماعی برای هر کسب‌وکار.

خوب: چگونه از این ۱۰۰۰۰ اشتباه اجتناب کنیم.

بد: این کار را انجام ندهید.

خوب: ۳ روش سریع و آسان برای به حرکت درآوردن اجرای بعدی.

بد: نکات، ارائه‌ای برای اجرای بعدی شما.

یک عنوان خوب متمایز است، کنجکاوی را طلب می‌کند و به خواننده اجازه می‌دهد تا بداند دقیقاً چه چیزی انتظار داشته باشد. یک پست وبلاگ با یک عنوان عالی و محتوای عالی یک ترکیب فوق‌العاده است.

همان‌طور که می‌بینید، وبلاگ شما یک ابزار عالی سازنده‌ی برند است. مثل هر چیز دیگری، با یک برنامه زمان‌بندی که برایتان نتیجه‌بخش باشد، باید در این کار مداومت کنید. بعضی از مردم هر روز این کار را می‌کنند. اگر هر روز پست بگذارید، امکان ندارد همه آن‌ها موفقیت‌آمیز باشند. نوشتن هر روزه پست این کار را برای خوانندگان آسان می‌کند که از پست‌ها گذر کنند. با پست نوشتن تدریجی اما نه هر روزه، می‌توانید مطمئن گردید که آن‌ها منتظر پست بعدی هستند.