

تولید محتوا



چطور یک محتوای خوب و مخاطب پسند بنویسم؟



تولید محتوا چیست؟

سؤال خیلی از مخاطبان هدف استاد سایت درباره تولید محتوا این است که:

مهندس عباسی چی بنویسم؟ چی بنویسم که مخاطب هدف خودم را جذب کنم؟

من همیشه یک جواب کلی می‌دهم:

چیزی بنویسید که مخاطبان هدف تان نیاز دارند. فقط همین!

تولید محتوا جزئیات خیلی زیادی دارد که باید قدم‌به‌قدم آن‌ها را رعایت کنید ولی اصل مطلب همان جمله بالاست که یک‌بار دیگر تکرار می‌کنم:

چیزی بنویسید که مخاطبان هدف تان نیاز دارند. فقط همین!

حُب حالا می‌توانیم در راستای این جمله تولید محتوا کنیم. این جمله سؤالات زیادی را در ذهن ما ایجاد می‌کند.

همین‌الان سؤالاتی که به ذهنتان رسیده است را در یک برگه کاغذ بنویسید.

آیا همین سؤالات کافیست و بر اساس ذهنیات خودتان باید شروع به تولید محتوا کنید؟ قطعاً پاسخ نه است.

پس چطوری تولید محتوا کنیم؟

در این مقاله ۷ روش بسیار مهم تولید محتوا را خواهم گفت.

اول این ۷ روش تولید محتوا را به‌صورت کلی برای شما لیست می‌کنم تا ذهنتان آماده دریافت ادامه مطالب شود.

دوم هرکدام از این ۷ روش را به‌صورت جداگانه با جزئیات برای شما باز می‌کنم.





سوم به عهده شماست که با رعایت تک تک نکات و پیاده‌سازی ۷ روش تولید محتوا در سایتتان بتوانید مخاطبان هدف تان را جذب خودتان کنید.

حتماً مقاله [بهینه‌سازی سایت](#) را مطالعه کنید تا درباره مخاطبان هدف بیشتر بدانید.

۷ روش بسیار مهم تولید محتوا

- (۱) جمع‌آوری نیاز مخاطبان هدف
- (۲) برآورده کردن نیاز اصلی مخاطبان هدف
- (۳) اعتمادسازی
- (۴) سادگی محتوا
- (۵) قدم‌به‌قدم
- (۶) تصاویر
- (۷) داستان

۱) جمع‌آوری نیاز مخاطبان هدف

بازهم سؤال خیلی از افراد این است که:

من چطور می‌توانم نیاز مخاطبان هدف را شناسایی کنم؟

راه‌های خیلی زیادی وجود دارد که چند مورد را معرفی می‌کنم.

معرفی سایتتان را فراموش نکنید! حتماً مقاله [معرفی سایت](#) را قورت دهید!

○ سؤالات مخاطبان هدف

مخاطبان هدف همیشه سؤالات زیادی دارند که بدون جواب باقیمانده است.





تولید محتوا

کافیست سؤالاتی که به ذهن شما رسیده بود را با سؤالات مخاطبان هدف ترکیب کنید و یک مقاله جامع بنویسید.

یا یک سؤال را با جزئیات بسیار دقیق و راهنمای قدم‌به‌قدم تبدیل به یک محصول کاربردی کنید.

مطمئن باشید این محصول یا مقاله شما طرفداران خیلی زیادی خواهد داشت.

○ دیدن و شنیدن

باید تیزبینی خودتان را تقویت کنید و از این به بعد یاد بگیرید که از گوش‌های خودتان فقط به‌عنوان گیرنده امواج صوتی استفاده نکنید!

دقیق به اطراف خودتان توجه داشته باشید و فقط بیننده نباشید!

دقیق گوش دهید و فقط شنونده نباشید!

اطراف شما پر از مسائلی است که شما بی‌خیال از کنار آن عبور می‌کنید.

این مسائل یعنی نیاز مخاطبان هدف و نیاز مخاطبان هدف یعنی تولید محتوا

○ گفتگوهای روزمره

شما همیشه در کنار خانواده، دوستان، آشنایان، همکاران، غریبه‌ها و... در حال گفتگو و مذاکره هستید.

در صف نانوايي، پشت چراغ قرمز، در حال رانندگی، برخورد با ارباب رجوع و مشتریان، بانک، مدرسه، دانشگاه و مکان‌های دیگر همیشه حرف‌هایی ردوبدل می‌شود.

به احتمال خیلی زیاد همین حرف‌ها شروع تولید محتوا برای سایتتان است.





○ انجمن‌ها

در انجمن‌ها عضو شوید و در موضوعات مربوط به حوزه کاری‌تان فعالیت کنید و پاسخگوی سؤالات و هدایت‌کننده آن‌ها به سایت خود باشید.

اگر در انجمن‌های مربوط به حوزه کاری‌تان چرخی بزنید متوجه خواهید شد که انبوهی از سؤالات هنوز بدون جواب باقیمانده است.

می‌توانید برای این سؤالات، تولید محتوا کنید.

آیا بازهم دنبال تولید محتوا می‌گردید و اینکه چه چیزی بنویسید!؟

○ شبکه‌های اجتماعی

بیش از ۵۰ شبکه اجتماعی ایرانی و خارجی وجود دارد که مخاطبان هدف زیادی مشغول فعالیت در آنجا هستند.

چرا شما در این شبکه‌های اجتماعی به صورت حرفه‌ای فعال نباشید.

باید در هر حوزه‌ای، خودتان را به یک متخصص توانمند تبدیل کنید تا بتوانید پاسخگوی نیاز مخاطبان هدف تان باشید.

فراموش نکنید متخصصین توانمند، لزوماً متخصصین ثروتمند نیستند.

باید یاد بگیرید که با تولید محتوا چطور از تخصص خودتان پول درآورید.

یکی از مهم‌ترین روش‌های تولید محتوا نوشتن بر اساس نیاز مخاطبان هدف است.





۲) برآورده کردن نیاز اصلی مخاطبان هدف

بعد از قدم اول نوبت به برآورده کردن نیازهای اصلی مخاطبان هدف می‌رسد.

همین‌الان این چهار کلمه را بنویسید و در مقابل چشمانتان نصب کنید تا هرروز که

می‌خواهید تولید محتوا کنید با نگاه به آن شروع کنید.

○ ترس

○ مشکل

○ اجبار

○ رؤیا

شما باید حلال قوی ترس، مشکل، اجبار یا رؤیای مخاطبان هدف تان باشید.

باید کاری کنید که مخاطبان هدف تان شرایط بهتری را تجربه کنند و اگر در پله اول

هستند حداقل به پله دوم صعود کنند.

همیشه از خودتان بپرسید که:

محصول یا خدمات من چه احساسی را برای مخاطبان هدف ایجاد می‌کند؟

با ایجاد احساس خوب و بهتر کردن شرایط زندگی مخاطبان هدف هردوی شما برنده

خواهید بود.





(۳) اعتمادسازی

حُب شاید تولید محتوا کرده‌اید و تمام اصول تولید محتوا را رعایت کرده‌اید ولی هنوز نتیجه نگرفته‌اید!

یکی از دلایل شکست، اعتماد نکردن مخاطبان هدف به شماست.

قدم بعدی این است که تخصص و توانمندی‌هایمان را به مخاطبان هدف اثبات کنیم. باید عشق و ایمان به خودتان را در قلب مخاطبان هدف شعله‌ور سازید. باید با رفتار درست و اخلاقی کاری کنید که مخاطبان هدف یک ذهنیت مثبت و عالی درباره شما داشته باشند.

تولید محتوا پادشاه است!

با تولید محتوا پادشاه قلب و مغز مخاطبان هدف تان باشید.

(۴) سادگی محتوا

مخاطبان هدف از محتوای سخت و پیچیده فرار می‌کنند.

فرقی نمی‌کند حوزه کاری شما چیست؟

اگر همین یک جمله را رعایت نکنید من شکست حوزه کاری‌تان را اعلام و تضمین می‌کنم.

مخاطبان هدف از محتوای سخت و پیچیده فرار می‌کنند.

فرار مخاطب از محتوای شما به سختی قابل جبران است.

مخاطبان هدف تخصصی‌ترین اطلاعات را به زبان ساده و روان می‌خواهند.

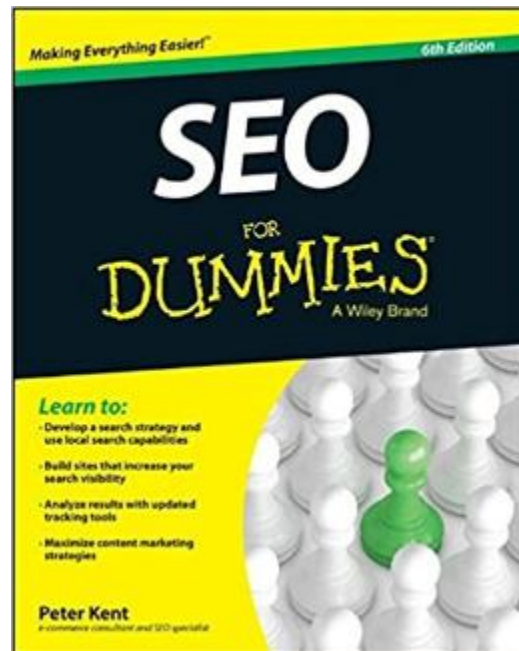
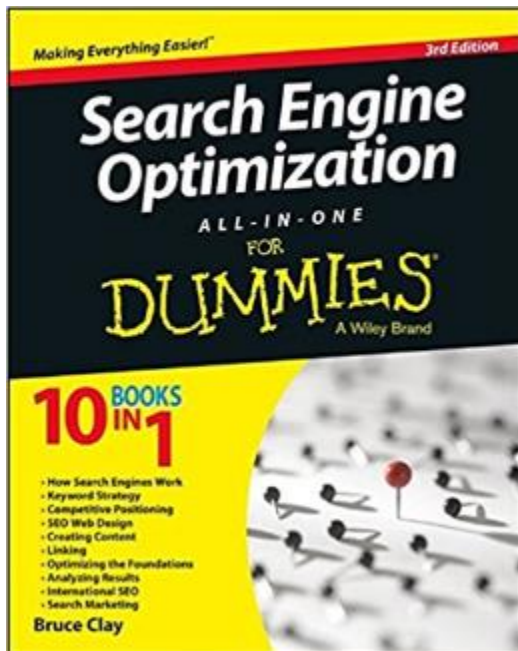


توصیه می‌کنم:

حتماً در حوزه کاری‌تان سری به فروشگاه‌های کتاب بزنید و مجموعه کتاب‌های به زبان آدمیزاد را تهیه کنید.

کتاب‌های به زبان آدمیزاد به زبان ساده و کاملاً کاربردی اطلاعات باکیفیتی را به مخاطبان هدف ارائه می‌دهند.

برای مثال در حوزه کاری استاد سایت این دو کتاب فوق‌العاده هستند.



در این مقاله می‌توانید [لیست کتاب‌های تخصصی سئو](#) را مشاهده کنید.

با تمرین و تکرار زیاد می‌توانید در عین سادگی اطلاعات قابل قبول و باکیفیتی را منتقل کنید.

سعی کنید از لغات ساده و روزمره و غیرتخصصی استفاده کنید.





حتماً یک دفترچه داشته باشید و کلمات تخصصی حوزه کاریتان را به زبان ساده برای خودتان بنویسید و توضیح دهید.

اگر نمی‌توانید کلمه تخصصی را حذف کنید، حتماً معنی آن را به صورت واضح و ساده بیان کنید.

۵) قدم به قدم

همه ما دوست داریم که مراحل انجام یک کار را قدم به قدم یاد بگیریم.

اگر من در تولید محتوا و برای مثال همین مقاله، انبوهی از اطلاعات را بدون چینش محتوا ارائه کنم، چه حسی به شما دست می‌دهد؟

خیلی راحت روی دکمه خروج کلیک می‌کنید و با وجود اینکه مخاطب هدف من هستید و به این محتوا نیاز دارید، از این صفحه خارج می‌شوید.

مغز ما دقیقاً مثل کتابخانه عمل می‌کند و دوست دارد هر اطلاعاتی را قدم به قدم دریافت و در قفسه مربوطه قرار دهد.

این مدل یادگیری برای مغز جذابیت بسیار بالایی دارد.

هرگز مخاطبان هدف را یک‌دفعه بمباران اطلاعات نکنید.

۶) تصاویر

تولید محتوا با تصاویر جذاب و باکیفیت، ارزش خیلی زیادی در بین مخاطبان هدف پیدا می‌کند.





تولید محتوا

سعی کنید کمی خلاقیت به خرج دهید و تصاویر مربوط به محصولات یا خدمات را خودتان خلق کنید.

امروزه باوجود گوشی‌های هوشمند گرفتن تصاویر باکیفیت کار خیلی سخت و پیچیده‌ای نیست. کافیه امتحان کنید.

می‌توانید از سایت محبوب [فری پیک](#) تصاویر جذاب و باکیفیت بسیار بالا پیدا کنید. تصاویر جذاب و باکیفیت، مخاطبان هدف و موتورهای جستجو را عاشق شما می‌کند.

۷) داستان

همیشه تجربه‌های خودتان از زندگی روزمره را یادداشت کنید. این تجربه‌ها را باید در قالب یک داستان به مخاطبان هدف تان بگوئید.

مغز ما عاشق داستان است.

با گفتن داستان‌های خودتان مخاطبان علاقه‌مند زیادی را جذب خواهید کرد. داستان‌هایی را بگوئید که با محتوای شما ارتباط دارند و تجربه شخصی شما هستند.

داستان سازی و داستان‌گویی بخشی از تولید محتوا است.

من به شما قول می‌دهم که اگر این ۷ روش خیلی مهم تولید محتوا را در سایتتان پیاده‌سازی کنید، مخاطبان هدف تان شما را پیدا می‌کنند.

و اگر مخاطبان هدف تان روزبه‌روز بیشتر شوند، یقیناً درآمد شما چندین برابر افزایش پیدا خواهد کرد.

اگر سایت پول‌ساز و پول بیشتری می‌خواهید اولین و مهم‌ترین کار تولید محتوا است.

