

بازاریابی محتوا





تعریف بازاریابی محتوا
تهیه کننده : دکتر حسن سبک روح



■ بازاریابی محتوا، در واقع نوعی از بازاریابی است که به فرایند تولید و به اشتراک گذاری محتوایی که باعث حفظ مشتریان قبلی و بدست آوردن مشتریان جدید می‌پردازد. این محتوا و اطلاعات می‌تواند به انواع مختلفی چون اخبار تحلیلی، ویدئو، کتاب الکترونیکی، اینفوگرافی، مطالعه موردی، راهنما و دستورالعمل‌ها، سوالات و پاسخ، مقالات و تصاویر و... تولید و منتشر گردد.

■ بازاریابی محتوا یکی از رویکردهای استراتژیک بازاریابی است که بر تولید و توزیع محتوای ارزشمند، مرتبط و سازگار با اهداف برندها متمرکز شده‌است. بازاریابی محتوا به دنبال جذب، حفظ و تعامل با مخاطبانی است که به وضوح تعریف و شناخته شده هستند. این عمل با هدف هدایت کاربران برای انجام اقداماتی سودده صورت می‌گیرد.

■ به معنای نوعی از بازاریابی بوده که شامل **تولید، انتشار و توزیع** محتوا به صورت **آنلاین و آفلاین** و برای مجموعه‌ای مشخص و متمرکز از کاربران است. بازاریابی محتوا مانند دیگر راهکارهای بازاریابی، مشتریان بالقوه را به سمت کسب و کار جذب کرده و آنها



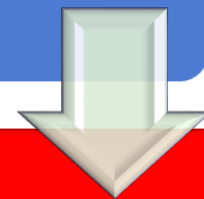
بازاریابی محتوا، خلق ارزش با
هدف کسب ارزش است

تاریخچه بازاریابی محتوا

در سال ۱۸۹۵ شرکت جان دیر



در سال ۱۹۰۰ شرکت میشلن



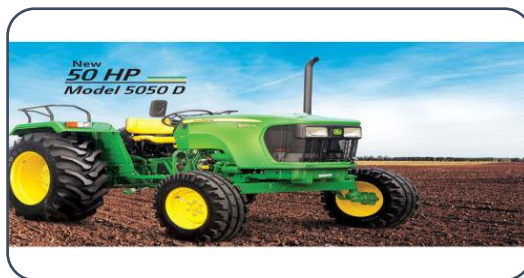
در سال ۱۹۰۴ شرکت ژل او

در سال ۱۸۹۵ شرکت جان دیر



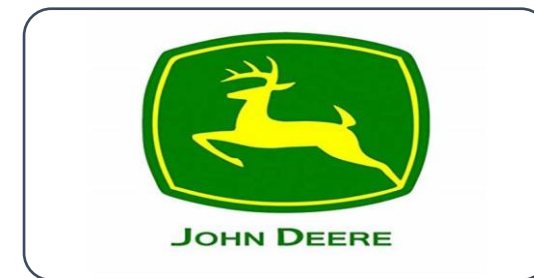
انتشار

- در ۴۰ کشور جهان در اختیار مشتریان خود قرار داد



چاپ

- بیش از ۱۰۵ میلیون نسخه از مجله و دفترچه معرفی ماشین آلات خود



شرکت جان دیر

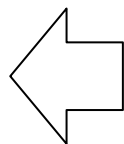
- به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان ماشین آلات کشاورزی، راهسازی و معدنی

در سال ۱۹۰۰ شرکت میشلن



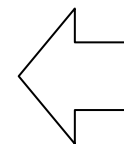
راهنمایی رانندگان

- برای برطرف کردن اشکالات احتمالی اتومبیل‌های خود بپردازند.



چاپ

- دفترچه‌ای ۴۰۰ صفحه‌ای با جلد قرمز رنگ را در اختیار مشتریان خود قرار داد



میشلن

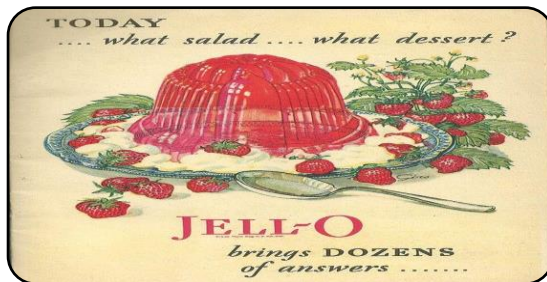
- شرکت تایرسازی فرانسویومین تولیدکننده تایر در جهان محسوب می‌شود

در سال ۱۹۰۴ ژل او



دستاورد

- که توانست به کمک این کمپین به فروشی بالغ بر ۱ میلیون دلار تا سال ۱۹۰۶ برسد.



چاپ

- کتاب آشپزی را چاپ و به صورت رایگان در صدر اختیار مشتریان خود قرار داد



ژل او

- شرکت ژله سازی آمریکایی می باشد



ویژگی های بازاریابی محتوا

همچنین بازاریابی محتوا دارای ویژگی های خاصی خواهد بود که از جمله آن می توان به نوع خاص اشاره کرد:

محتوای مفید

- هدف از تولید این محتوا این است که به مخاطبین خود یک کار و مهارتی را آموزش دهید.

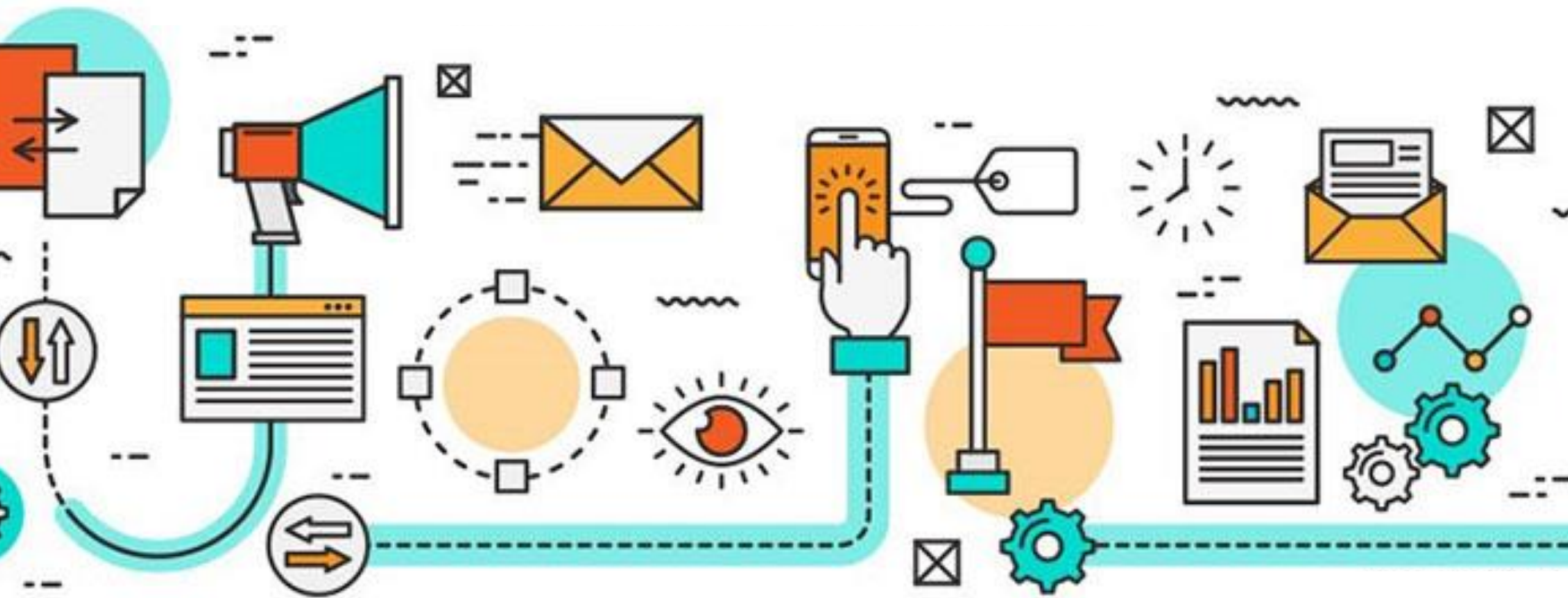
محتوای آموزنده

- هدف شما از تولید محتوای این چینی این است که به مخاطبین خود مهارتی تازه بیاموزید یا نوع دید جدیدی را به آنها معرفی کنید یا شاید بتوانید در تصمیمات به آنها کمک کنید.

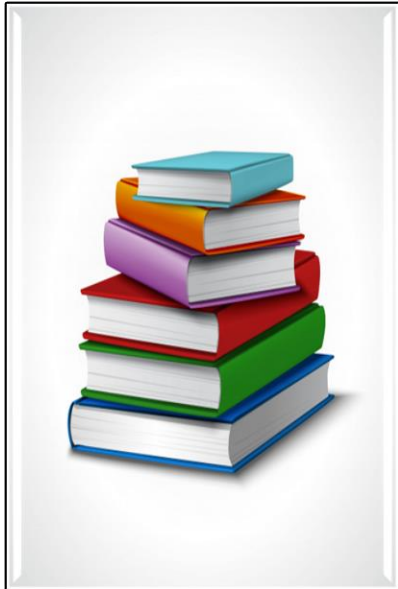
محتوای سرگرم کننده

- احساسات از قبیل خنده و شادی ارزش محسوب می شوند و در محتوای سرگرم کننده نقش مهمی دارند

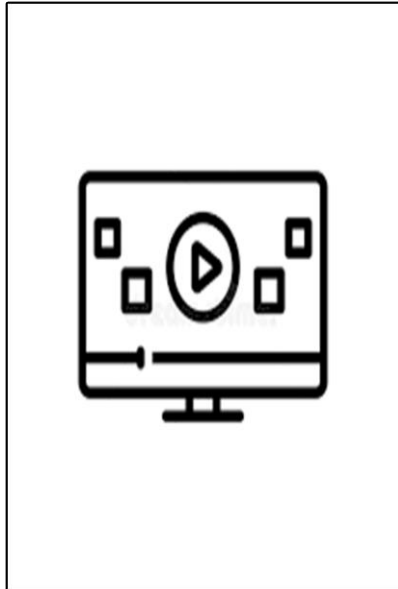
روش های بازاریابی محتوا



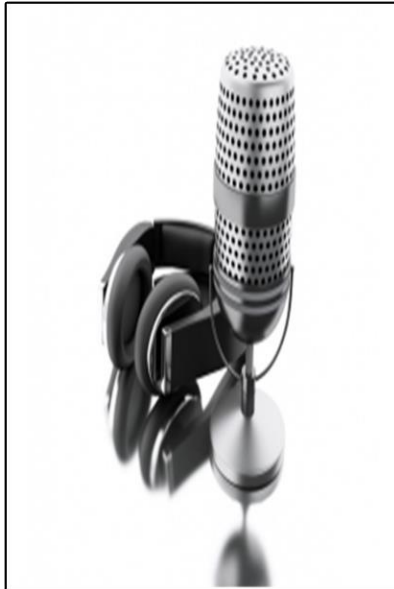
کتاب



ویدئو یا فیلم



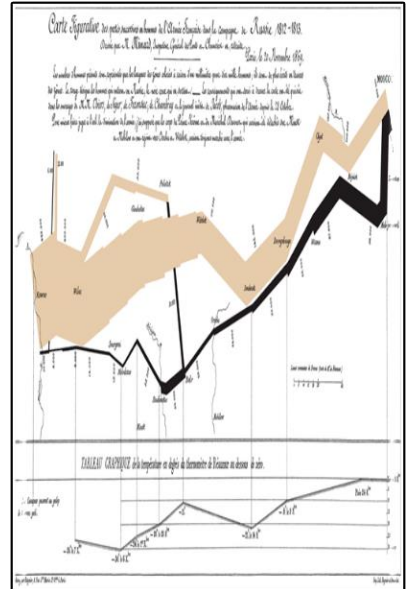
پادکست



صفحات وب



اینفوگرافیک



اینفوگرافیک

- اینفوگرافیک ها، نمایشگران تصویری اطلاعات و داده ها هستند که به واسطه آن، درک اطلاعات پیچیده برای مخاطبان ساده می شود. معمولاً تصاویر گرافیکی بلند و عمودی هستند که شامل نمودار، گراف، آمار و سایر اطلاعات هستند.

صفحات وب

- تفاوت یک صفحه وب معمولی با یک صفحه وبی که برای بازاریابی محتوا می باشد، چیست؟ خلاقیت در صفحات وب، یکی از راه هایی است که به تنهایی باعث می شود آن صفحه بارها و بارها بازدید بگیرد و توسط افراد مختلف به اشتراک گذاشته شود.

پادکست

- یکی از روش های بازاریابی محتوا، پادکست است. پادکست شما را در یک جهان کاملاً متفاوت نشان می دهد (در فضاهایی مانند iTunes و google play). یکی از مزایایی که پادکست دارد، این است که به وسیله آن شما اطلاعات مفید و رایگان را در اختیار مردم قرار می دهید که آنها این موضوع را بسیار دوست دارند. پادکست، می تواند به شما در جهات مختلف کمک کند، باعث فروش بیشتر محصولاتتان شود، باعث می شود در کسب و کار خود شناخته شوید و ...

ویدئو یا فیلم

- فیلم ها و پادکست ها، روش های بازاریابی محتوا هستند که در واقعیت غیر قابل استفاده هستند. چرا؟ برای اینکه مردم فکر می کنند درست کردن آنها سخت و هزینه بر است. اما با توجه به هزینه های گزافی که برای تبلیغات می پردازید، هزینه درست کردن یک ویدئو آموزشی یا یک فایل صوتی با کیفیت بسیار نا چیز است.

کتاب

- همانند فیلم، مردم گاهی اوقات به فکر فروش کتاب های خود می افتند. اما بازاریابان باهوش، فقط به قصد فروش این کار را انجام نمی دهند، آنها به عنوان ابزار و روشی برای بازاریابی، آنها را می فروشند. در واقع بازاریابان به نوعی از آن کتاب برای معرفی خدمات و سرویس هایی که ارائه می دهند، استفاده می کنند. پس کتاب خود را منتشر کنید. حتی اگر مردم آن را نخوانند، هر بار که شما به عنوان “نویسنده کتاب” معرفی می شوید، کلی با کلاس است و می توانید از آن به عنوان روشی برای بازاریابی محتوا استفاده کنید.

از توجه شما عزیزان
سپاسگزارم

