امروزه تولید محتوا برای کسب و کارها به یک ضرورت اجتناب ناپذیر تبدیل شده است. این به خاطر این است که چیزی که ما را از دیگر رقبا متمایز می کند تولید محتوای منحصر به فرد است. در این مقاله از نکاتی می گوییم که به نحو اثر بخشی شما را برای تولید محتوای منحصر به فرد کمک می کند.

دراین نوشته چند نکته درباره ی تولید محتوا می گوییم که کسب وکارها برای پیشرفت باید روی این نکات تمرکز کنند.

بیایید در ابتدا توضیح کوتاه و مختصری درباره محتوا داشته باشیم.

محتوا چیست؟ محتوای ما صرف نظر از شکل و فرمی که دارد پیامی است که در اختیار خواننده و مشتری قرار می گیرد. این پیام را می توانیم از طریق (مقاله نویسی، فیلم، پادکست، عکس، اینفوگرافیک و...) به کاربران انتقال دهیم.

اگر می خواهید محتوای مفید و ارزشمند تولید کنید نکات زیر را در نظر داشته باشید:

**1.هدف خود را از انتشار محتوا مشخص کنید**

هر محتوایی که ایجاد می کنید باید هدفی را دنبال کند. برنامه ریزی و سنجش جوانب گوناگون برای رسیدن به هدف اولین قدم محکم در تولید محتوا است. بهتر است قبل از تولید محتوا و انتشار آن در فضای دیجیتال کمی مکث کنید و از خود سوال کنید:

چرا این محتوا را تولید می کنیم؟

این محتوا قرار است چه کاری برای ما انجام دهد؟

از محتوایی که می خواهید تولید کنید چه انتظاری دارید؟

در این مقاله چه چیزی می خواهی به مخاطب بدهی؟

شما باید بدانید که چگونه می توانید برای هر محتوایی که ایجاد می کنید هدف تعیین کنید. محتوای شما باید در جهت رسیدن به یک یا چند هدف گسترده بازاریابی تولید شده باشد در غیر اینصورت تولید محتوا نکرده اید. برای ارئه ی محتوای ارزشمند ایده پردازی کنید، بر کیفیت محتوا تمرکز کنید و برند خود را تقویت کنید چرا که محتوا همه جا هست.

محتوا به یکی از دلایل زیر تولید می شود:

* برای به دست اوردن لینک از سوی دیگر سایت ها
* برای آموزش مخاطب
* افزایش ترافیک سایت
* دریافت ایمیل کاربران
* تولید محتوا با هدف فروش
* تولید محتوا برای برند سازی
* رتبه بندی در SERP
* برقراری ارتباط سازنده با مخاطب

این موضوع را مدنظر داشته باشید که با توجه به هدفی که مشخص می کنید باید فرمت و نوع محتوای خود را تعیین کنید.

2**. ساده بنویسید و سعی در فریب دادن مخاطب نداشته باشید**

یک راه کاربردی و مؤثر برای جذب مخاطب ساده نویسی است. ساده نویسی نه به معنای بی مایه نویسی. ساده نویسی یعنی سخت ترین و مشکل ترین موضوع را به نحوی توضیح دهید که درک ان برای مخاطب راحت تر باشد. این امر مستلزم تمرین  بسیار در محتوا نویسی است.

تحقیقات ثابت کرده اند زمانی که مخاطب به مطلب شما می رسد در ابتدا نگاه کلی به ان می اندازد پس شما فرصت کمی برای جذب او دارید و باید در این تایم کوتاه مخاطب را متقاعد کنید که مطلب را تا انتها بخواند.محتوا باید شفاف به دور از پیچیدگی و قابل فهم برای مخاطب باشد. کاربران می دانند محتوای پیچیده با جملات مبهم چیزی برای گفتن ندارد و این مسئله باعث می شود از سایت فاصله بگیرند.

یک راه حل مهم در ساده نویسی استفاده درست از علائم نگارشی است همچنین استفاده از عنوان مناسب و تیترهای جذاب نه تنها باعث خوانایی متن می شود بلکه می تواند مخاطب را متقاعد کند مطلب را تا انتها بخواند.

**3. استراتژی محتوا را فراموش نکنید**

همان طور که قبل تر اشاره شد قبل از اینکه به نوشتن بپردازید هدف و چشم انداز کسب وکارتان را مشخص کنید. شما می توانید با یک چشم انداز برای انچه می خواهید کسب و کار شما در مدت سه یا پنج سال در چه جایگاهی باشد شروع کنید و سپس برنامه ریزی کنید که محتوا چگونه می تواند به شما کمک کند تا به ان چشم انداز برسید. این پایه و اساس استراتژی محتوا است.

گام بعدی در استراتژی محتوا این است که بفهمید مخاطبان هدف شما چه کسانی هستند. فی المثل: مخاطبان شما در چه رده سنی هستند؟ از چه کانال هایی برای برقراری ارتباط استفاده می کنند(تویتر یا اینستاگرام)؟ به چه سایت های دیگری مراجعه می کنند؟ دنبال چه مطالبی هستند؟

استراتژی محتوا، بدون شناخت قوی از مخاطب کامل نیست.

راز نهایی این است: محتوا با محوریت نیاز مخاطب تولید کنید.