

## چهار قدم برای شروع بازاریابی محتوا

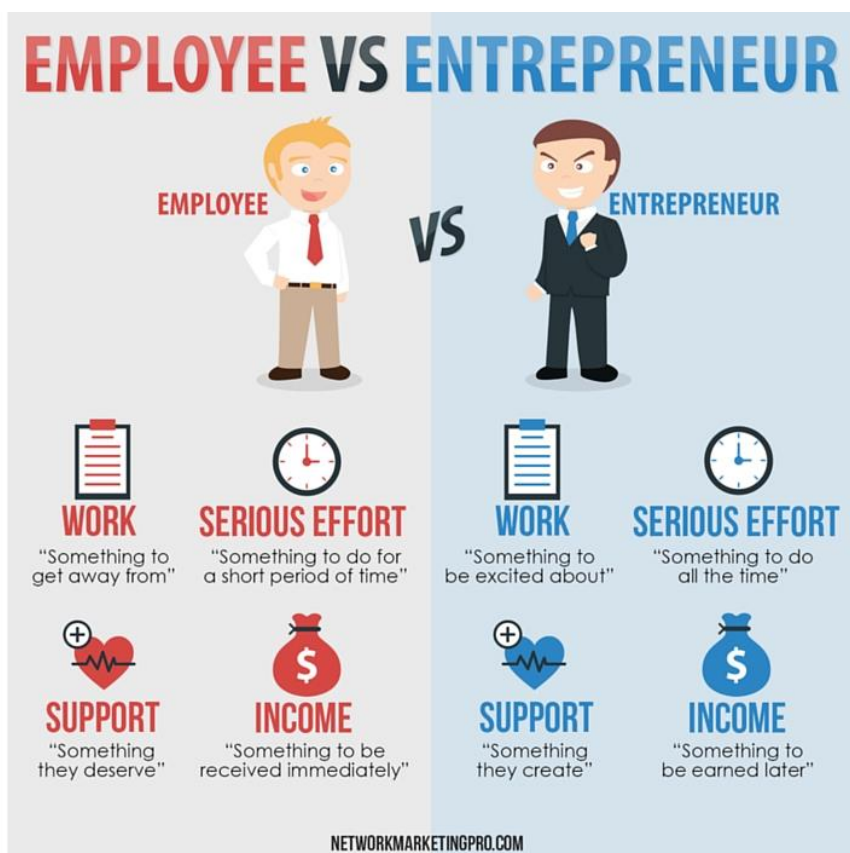
ایده های بازاریابی زیادی برای پیشبرد بازاریابی کسب و کار شما وجود دارد که یکی از مهم ترین آن ها بازاریابی محتواست. همانطور که در مقاله قبلی [بازاریابی محتوا چیست و چرا اهمیت دارد](#) اشاره کردیم، "بازاریابی محتوا، روشی از بازاریابی اینترنتی است که به منظور جذب مشتریان، محتوایی ارزشمند، به طور پیاپی ایجاد و منتشر می کند، با این هدف که مشتریان جذب شده و باعث کسب درآمد شود."

**همین حالا: [فایل صوتی این مقاله را دانلود کنید!](#)**



## روش اول - اطلاعات گرافیکی یا اینفوگرافیک

معمولا این نوع از گرافیک‌ها، شامل اطلاعات مختلفی مثل آمار و ارقام، جداول، نمودارها و سایر اطلاعات است. اگر اطلاعات گرافیکی مناسب باشند، می‌توانند مدت طولانی روی سایت‌ها باقی بمانند یا اینکه از طریق رسانه‌های اجتماعی در فضای مجازی منتشر شوند و به این ترتیب اثر ماندگارتری بر کاربر خواهند داشت. می‌توان به اطلاعات گرافیکی داده‌های دیگری مثل استراتژی سازمان، اهداف بلندمدت، تحقیقات انجام شده و همچنین حق کپی رایت یا همان حق گرفتن تبلیغات را اضافه کرد. حتی می‌توان از طریق سایت Pinterest اطلاعات گرافیکی خود را در میان کسب و کارهای مرتبط توزیع کرد.



## روش دوم - صفحه اینترنتی

تفاوت اساسی بین یک صفحه معمولی اینترنتی و صفحه‌ای که در آن بازاریابی محتوایی صورت می‌گیرد، تنها در جذابیت و گیرایی صفحه و محتوای آن است. همین عامل است که باعث می‌شود نه تنها کاربر از صفحه خارج نشود بلکه از اطلاعات موجود استفاده کند.



## روش سوم - پادکست یا فایل صوتی

که به آن رادیوی اینترنتی نیز می‌گویند. این روش ارائه محتوا، در سال ۲۰۰۴ بشدت گسترش یافت و نزد کاربران از محبوبیت خوبی برخوردار شد.



## روش چهارم - ویدئو

از آنجا که عموم مردم تصور می‌کنند استفاده از پادکست و ویدئو دشوار و گران است، این دو روش کمتر در بازاریابی محتوا به کار گرفته شده است. اما صرف نظر از هزینه تجهیزات صوتی- تصویری با کیفیت، بهره‌بردن از این دو روش، آسان‌تر از آن چیزی است که تصور می‌شود و از سوی دیگر می‌تواند از تاثیرگذاری مناسبی هم برخوردار باشد.



حتما این مقاله را بخوانید: [بازاریابی محتوا چیست و چرا اهمیت دارد؟](#)