

يك ابزار رایگان و سودآور بازاریابی

اگر در روی شبکه گسترده جهانی مقاله بنویسید و به رایگان روی وب قرار دهید، می توانید خود را در شبکه ای پول ساز قرار دهید.

اگر شما هم برای رونق کسب و کارتان به تجارت الکترونیک و فروش آن لاین روی آورده اید، مطالعه گفته های زیر قطعاً برایتان مفید خواهد بود.

اگر در روی شبکه گسترده جهانی مقاله بنویسید و به رایگان روی وب قرار دهید، می توانید خود را در شبکه ای پول ساز قرار دهید. برای آن يك ذره هم پول خرج نمی کنید ولی اگر مقاله ای خوب، مفید و جامع که اطلاعات تخصصی مربوط به کارتان را عرضه می کند، روی وب قرار دهید، کاری پول ساز را پیش رویتان قرار خواهید داد. با این نوشته ها بازدیدکنندگان دانسته هایی مفید و به درد بخور یاد می گیرند.

ولی باید گفت که کار زیاد هم ساده نیست. مردمی که این مقالات رایگان را می خوانند، خواهان کیفیتی بالا هستند تا بتوانند از آنها در وب لاگ یا وب سایت خود استفاده کنند. هر صاحب يك وب سایت می خواهد بهترین و با ارزش ترین مطالب را جمع آوری کند و هزاران نفر از نویسندگان این مقالات رایگان خواهان اینند که کیفیت نوشته هایشان بالاتر از همه مشهود باشد. مقالاتی که دانسته هایی ارزشمند و کاربردی را در خود دارند یا این که در کنار این دانسته ها چگونگی دست یابی به چیزهای خواستنی وقت را شرح می دهند، بسیار پرترفدارند و به سرعت خوانده می شوند. مواردی که پیش رو دارید مطالبی هستند که قبل از نوشتن يك مقاله آن لاین در ذهن داشته باشید و هنگام نگارش آن کاملاً مورد توجه قرار دهید:

(۱) بپذیرید که نگارش برای دنیای آن لاین با قلم زدن در دنیای حقیقی متفاوت است. در این جا مردم وقت خواندن يك مقاله طولانی که چندین صفحه را پر کرده ندارند. باید مختصر و مفید حرف بزنید و از زیاده گویی بپرهیزید.

(۲) مخاطب هدفان را به درستی بشناسید.

(۳) برای مقاله عنوانی گیرا و جذاب انتخاب نمایید که مردم را به خواندن تشویق کند.



۴) يك عنوان طولانی به درد نمی خورد. باید فکر کنید و از نوشتن این جز مهم از مقاله سرسری نگذیرید. عنوان باید در عین کوتاهی، منطقی مختصر شده باشد و با کلماتی جذاب و گویا مضمون مقاله را به خواننده برساند.

۵) نگارش مقاله را جدی بگیرید و کاملا تخصصی و مثل يك کارشناس مل کنید. درباره مطلبی که به درستی و به تمامی از آن آگاهید بنویسید. یادتان باشد که قاعده نگارش يك مقاله کارشناسی زبانی رسمی است. هرگز از آنچه که در صحبت های عامیانه به کار می رود، استفاده ننمایید.

۶) پارگراف ها را کوتاه تنظیم کنید.

۷) سریعا و بدون حاشیه روی به اصل مطلب بپردازید.

۸) يك مقاله آن لاین باید با ارائه اطلاعاتی متمرکز و دقیق، کاملا به نیازهای مخاطب هدف خود بپردازد.

۹) يك بار دیگر: مختصر و مفید حرف بزنید. نسل امروز با کمبود وقت مواجه اند. یادتان باشد که همه ما قهوه فوری و فست فود می خوریم!

۱۰) این نکته در دنباله توصیه بالاست. مرتب يك کلمه را تکرار نکنید و آنهایی که چند کلمه اند ولی معنایی مشابه دارند را به کار نبرید. سعی کنید که نوشته شما بیش از ۱۵۰۰ کلمه نداشته باشد. معمولا سایت هایی که برای مقاله به شما پول می دهند فقط نوشته هایی که بین ۵۰۰ تا ۲۰۰۰ کلمه داشته باشند را می پذیرند. باید در انتخاب لغات دقت کنید. ایجاز و ساده گویی شاخص يك نوشته خوب و خواندنیست.

۱۱) هر از چندی از علامات تعجب و سوال استفاده کنید تا توجه خواننده جلب شود. همیشه هم لازم نیست در جاهای ضروری حروف بزرگ یا علامت تعجب را به کار ببرید!

۱۲) از کلمات قلمبه سلمبه استفاده نکنید! با زبانی رسمی ولی با لحنی دوستانه و صمیمانه حرف بزنید تا خواننده باور کند.

۱۳) کمی هم طنز را چاشنی نوشته هایتان کنید تا خواننده هنگام خواندن يك متن تخصصی کمی هم بخندند و سرحال بیاید. اکثر مردم این حالت را دوست دارند.

۱۴) با عشق و علاقه بگویید. حالتی خشك و رسمی به خود نگیرید. ساده و با صمیمیت بنویسید تا خواننده حس کند که انسانی روبرویش نشسته و دارد با او سخن می گوید.

۱۵) در نگارش صادق باشید و سعی کنید تمامی سطور از خودتان و از ایده ها و اطلاعات خودتان سرچشمه گرفته باشند. اگر هم جایی مجبور شدید به نوشته های دیگران سر بزیند، تنها اندکی اقتباس کنید. پس از این که از این منابع استفاده نمودید، حتما نام نویسنده و سایت مربوط را ذکر کنید و سپاسگذاریتان را ابزار دارید.

۱۶) با فروتنی حرف بزیند و خواننده را دست کم نگیرید.

۱۷) گاهی اوقات عذرخواهی های کوچکی را در متن بگنجانید. شاید باور نکنید ولی این کلمات ساده باعث می شوند که خواننده راحت تر مطالب را دنبال کند.

۱۸) فراموش نکنید که در آخر شماره های تماس خود، ایمیل و مشخصات ارتباطی شرکت آن لاین یا آف لاین را متذکر شوید. بدانید که همین مقاله و این داده های کوچک مربوط به شما يك تبلیغات رایگان را شکل می دهند!

۱۹) يك نظرسنجی رایگان ترتیب دهید تا خوانندگان نظراتشان را برایتان ارسال کنند. این کار باعث می شود که تعداد زیادی آدرس ایمیل پیدا کنید که می توانند اهداف خوبی برای بازاریابی کالاهایتان باشند.

۲۰) قبل از این که مقاله را روی وب ارائه کنید، از کارآمدی تمامی لینک هایش مطمئن شوید.

۲۱) برای عرضه این نوشته ها از يك پاسخ دهنده اتوماتیک بهره گیرید.

۲۲) در پایان مقاله، سخنانتان را در چند عبارت کوتاه بیان کنید و در آخر این نتیجه گیری کوچک هم عبارتی بیاورید که خواننده را به کار و فعالیت بیشتر یا به کارگیری پیام ها و توصیه هایتان ترغیب کند. مثلاً: «حالا دیگر نوبت شماست» یا «موفقیت چندان هم دور نیست» «یا آستین هایتان را بالا بزنید و دست به کار شوید».

۲۳) پاراگراف بندی و نقطه گذاری ها را هم بازبینی کنید تا به یکباره اشتباهات فاحشی پیدا نشود.

۲۴) اطمینان حاصل نمایید که این نوشته ها درست و مناسب در وب ظاهر می شوند.

۲۵) قبل از مرحله نهایی که همان عرضه مقاله است، بارها و بارها آن را بخوانید و ویرایش کنید.

مهم ترین و اولین عامل موفقیت يك وب سایت افزایش ترافیک آنست. يك مقاله خوب و با ارزش می تواند در بالا بردن تعداد بازدیدکنندگان و مشتریان احتمالی و تبدیل آنها به خریداران موثر واقع شود.

به یاد بسپارید که اگر می خواهید دیگران به شما کمک کنند، شما هم باید در حل مشکلات و ارتقای کسب و کار دیگران قدم بردارید. به همین دلیل دانسته ها و مهارت های خود را در اختیار بقیه بگذارید. یکی از راه های کمک به دیگران و مشارکت دانش ها در فضای مجازی نگارش همین مقالات است. شما هم می توانید برای W.W.W مقاله های ارزشمند و مفید در همان حوزه مورد علاقه تان به رشته تحریر آن لاین درآورید. موفق باشید و از این کار لذت ببرید!

منبع : مرکز توسعه کارآفرینی

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی
هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲