

راهین وب



نویسنده : علیرضا عزیزی

www.rahinweb.com

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

یکی از روشهای اثر گذار در بازاریابی کامنت مارکتینگ (Comment Marketing) یا بازاریابی دیدگاه می باشد. روشی که در مقایسه با چند سال پیش کمتر مورد توجه قرار می گیرد. ولی با توجه به تعداد کم طرفداران این روش هنوز اثربخشی خود را از دست نداده است. همین تعداد کم از افرادی علاقه مند به درج نظرات خود هستند و به صورت فعالانه مشارکت می کنند شرایط مساعدی را برای به اشتراک گذاری لینک سایت و یا شبکه ها اجتماعی بوجود می آورند.

اینفلوئنسر چیست؟ کامنت‌ها چگونه در اینفلوئنسر مارکتینگ به ما کمک می کنند؟

افرادی که جدیدترین اطلاعات را در اختیار دیگران می گذارند نفوذکنندگان قوی یا اینفلوئنسر نامیده می شوند. معمولا این افراد دنبال کنندگان زیادی را در فیسبوک و توئیتر دارند و از محبوبیت بالایی برخوردار هستند. این افراد با تولید محتوایی جذاب و خاص علاقه دیگران را نسبت به محتوای خود بدست می آورند و با لینک دادن به سایت خود می توانند افراد زیادی را با کسب و کار خود آشنا کنند. همچنین اینفلوئنسر مارکت‌ها این توانایی را دارند تا پیام افراد را از طریق کنفرانس‌ها یا سایر رویداد‌ها منتقل نمایند. به این سیوه بازاریابی آنلاین اینفلوئنسر مارکتینگ می گوئیم.

فواید کامنت مارکتینگ چیست؟

مهمترین فرصتی که کامنت مارکتینگ در اختیار شما قرار می دهد این است که اگر نظر خوبی ارائه بدهید و یا با توجه به موضوع پست راه حل مناسبی داشته باشید، محتوای درج شده توسط شما به همراه لینک سایت یا پروفایل تان باعث شود تا خواننده کامنت به سایت شما هدایت شود. تنها در صورتی چنین اتفاقی می افتد که شما بتوانید با درج کامنتی عالی این حس را به خواننده القاء کنید که در کارتان یک متخصص هستید.

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

اگر در ایجاد حس مثبت در خواننده نسبت به خودتان موفق شوید و خواننده به این نتیجه برسد که محتوای شما خاص می‌باشد و با ارائه منابع معتبر و یا مثالهای ملموس به درک بهتر نوشته‌های شما کمک کرده‌اید، احتمالاً آنها متمایل خواهند شد که در محتوای سایتشان به سایت شما لینک بدهند. برای موفق شدن از این طریق رعایت کامل جانب احترام و کسب اجازه به موفقیت شما در برقراری ارتباط موثر کمک بزرگی خواهد کرد.

یکی از روشهای موثر دیگر برای برقراری ارتباط این است که با درج نظر موافق در زیر پست و عدم درج لینک در کامنت اول حسن نیت خود را ثابت کنید ولی بگوئید که لینک مطالب سایت تان را در پروفایل قرار داده‌اید. با استفاده از چنین روشی احتمال بررسی مطالب سایت شما بیشتر خواهد بود. حتی این امکان وجود دارد که محتوای سایت شما به دلیل خاص بود داشتن راهکارهای ملموس و موثر مستقیماً در سایت دیگر قرار گیرد.

اگر همیشه محتوای با ارزش و خاصی درج کنید. بعد از مدتی به چشم بازدید کنندگان می‌آیید و تصویر پروفایل شما در ذهن آنها خواهد ماند. به این ترتیب که بازدید کنندگان بلافاصله بعد از دیدن عکس پروفایل شما به این موضوع فکر می‌کنند که قبلاً با دیدن تصویر پروفایل شما مطلب جالبی خوانده بودند که به این شکل در ذهن آنها خواهد ماند. این وضعیت به نوبه خود شانس تعامل با شما و افزایش بازدید را بیشتر خواهد کرد.

همچنین شما می‌توانید به کمک کامنت مارکتینگ فالورهای خود را در شبکه‌های اجتماعی افزایش دهید

به علاوه، کامنت مارکتینگ می‌تواند به رشد تعداد دنبال کنندگان شما در شبکه‌های اجتماعی نیز کمک کند. در صورتی که کامنت‌های فوق العاده‌ای داشته باشید، مردم به منظور شناخت بیشتر شما ترغیب می‌شوند که از پروفایل شما دیدن کنند. در بخش پروفایل این فرصت برای شما وجود دارد تا لینک آیکان‌های شبکه‌های اجتماعی تان را در آن فعال کنید تا از این طریق مخاطبها به شبکه‌های اجتماعی شما هدایت شوند. در صورتی که امکان فعال کردن آیکان شبکه‌های اجتماعی وجود نداشت می‌توانید لینک هرکدام از شبکه‌های اجتماعی تان را بسته به استراتژی خود در این قسمت قرار دهید

چگونه کامنت مارکتینگ را انجام دهیم؟

بازاریابی کامنت یا کامنت مارکتینگ در واقع یک مفهوم بسیار عالی از مشارکت در جوامع وبسایت‌ها برای بدست آوردن قدرت، اعتماد و احترام است. مردم با نگاه کردن به نظرات و کامنت‌های شما به نفوذ شما پی می‌برند و باعث ایجاد بحث و گفتگو در مورد کسب‌وکار یا برند شما می‌شود. استفاده از تکنیک‌های سئو کلاه سیاه هرگز به شما اجازه نمی‌دهد تا در دراز مدت قدرت و تاثیرگذاری زیادی از طریق بازاریابی کامنت بدست آورید.

اینترنت شامل میلیون‌ها وبلاگ و وبسایت است که به شما اجازه می‌دهد بلافاصله در مورد آن‌ها نظر دهید. از این فرصت برای بدست آوردن دوستی مخاطبان خود استفاده سوء نکنید و در عوض به دانش خود اعتماد کنید.

چگونه کامنتی مناسب برای کامنت مارکتینگ بنویسیم؟

انتخاب کامنت مناسب و با کیفیت برای انجام کامنت مارکتینگ از اهمیت بالایی برخوردار است. اگر می‌خواهید در این سبک بازاریابی به موفقیت برسید هرگز نباید کیفیت را فدای کمیت کنید. اثر بخشی یک کامنت با کیفیت و مناسب از چندین کامنت بی کیفیت بالاتر می‌باشد. در ادامه به بررسی نکاتی درباره چگونگی نوشتن کامنت مناسب می‌پردازیم.

۱. مرتبط با موضوع

برای نتیجه گرفتن از این روش بازاریابی می‌بایست به موضوع پست توجه کنید و کامنتی که تصمیم به درج آن دارید مرتبط با موضوع اصلی و سایر کامنتها باشد. زیرا افرادی که برای

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

یک پست کامنت گذاشته اند همه ی آنها بر روی یک موضوع خاص متمرکز هستند. اگر شما خارج از بحث حتی کامنتی جذاب درج کنید و اطلاعات جالب و کاربردی زیادی داشته باشید در بهترین حالت با کمترین بازده روبه رو خواهد شد و کسی به آن توجه نمی کند.

۲. احترام به تولید کننده محتوا

رعایت احترام برای درج کامنت موضوع بسیار مهمی است که باید رعایت شود. حتی اگر تصمیم دارید از محتوای انتشار یافته انتقاد کنید می بایست این کار با لحنی بسیار مودبانه و قابل قبول صورت پذیرد. برای انتقاد در بهترین حالت لازم است به قسمتهایی از مطلب که با آن مخالف هستید اشاره کرده و با ارائه مدارکی انند نظر سنجی که قبلاً انجام داده اید و یا نظریه اساتید بزرگ در حوزه مورد نظر نظر خود را ثابت کنید. همچنین اگر مطالبی در سایت خود در این باره دارید بهتر است با درج لینکی از محتوای خود از صاحب وبلاگ یا صفحه مورد نظر بخواهید در صورت تمایل آن را مطالعه کند.

به این ترتیب وقتی محترمانه و با سند و مدرک انتقاد می کنید. علاوه بر پذیرفته شدن از جانب دیگران ارزش آفرینی نیز کرده اید.

۳. ارزش آفرینی به شکلی ویژه در کامنت

لازمه انجام چنین کاری این است که ما مطالعه کافی داشته باشیم. حتی اگر فرصت مطالعه را نداشته باشید به دلیل اینکه سرانه مطالعه در ایران بسیار پایین می باشد شما می توانید به راحتی با حداقل مطالعه روزانه اطلاعاتتان از دیگران بیشتر باشد. همچنین آموزه های شما نباید از طریق منابع عادی در دسترس همگان باشد.

برای اینکه بتوانید در کامنت گذاری ارزش آفرینی کنید باید اطلاعات خاص و منحصر به فردی داشته باشید تا بتوانید از آن درجای مناسب استفاده کنید.

استفاده از مطالب تکراری در کامنتها و اطلاعاتی که به ذهن اکثر افراد می رسد نمی تواند شما را متمایز کند.

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

۴. رعایت قواعد نگارش

رعایت قواعد املائی و نگارشی در کامنتی که می‌خواهد آن را درج کنید با دقت رعایت شود. عدم توجه به این موضوع مهمترین عاملی است که می‌تواند نتیجه کار شما را بی‌اثر کند. همچنین برای بیان مطالب خود از نگارشی ساده و قابل درک برای عموم استفاده کنید و سعی کنید محتوای به‌زبانی ساده و قابل درک برای همه باشد.

۵. قالب بندی مناسب در کامنت

برای اینکه مطالب شما خوانده شود باید در درجه اول قالب مناسبی داشته باشد. بنابراین متن خود را پاراگراف بندی کنید، از جملات طولانی استفاده نکنید و مطالب تان را با تیتروهای جذاب از هم جدا کنید.

استفاده از متن‌های طولانی بدون پاراگراف بندی و تیترو خواننده را از مطالعه محتوای ارزشمند شما منصرف می‌کند.

۶. صداقت در کامنت گذاری

برای نتیجه گرفتن از کامنت مارکتینگ صداقت داشتن به شما کمک می‌کند. همچنین یکی از اهداف شما در درج کامنت باید به صورت واقعی کمک کردن به مردم باشد. در چنین حالتی مطمئن باشید مخاطبها متوجه می‌شوند و به خاطر داشتن نیت خیرخواهانه تان راحت‌تر جذب شما خواهند شد.

بنابراین به یاد داشته باشید هدف شما در کامنت مارکتینگ نباید تنها جلب نظر مردم باشد. این موضوع کلید موفقیت شما در کامنت مارکتینگ می‌باشد.

چگونه با داشتن استراتژی کامنت مارکتینگ موفق شویم؟

اگر قصد دارید با استفاده از کامنت مارکتینگ موفق شوید. باید برای آن برنامه ریزی کنید و استراتژی مناسبی داشته باشید. در ادامه به بررسی استراتژی‌هایی برای موفقیت در کامنت

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

مارکتینگ می‌پردازیم.

۱. هدف گذاری در کامنت مارکتینگ

قبل از هر چیزی باید بدانید که با کامنت مارکتینگ به چه دستاوردی می‌خواهید برسید. اگر هدف شما معروف شدن یا افزایش مخاطب شبکه‌های اجتماعی است و یا برقراری تعامل بیشتر برای افزایش حامیان برند است. در هر صورت باید برنامه ریزی شده و دقیق برای رسیدن به هدفی که تعیین کرده‌اید فعالیت داشته باشید.

۲. اندازه‌گیری میزان رسیدن به اهداف

برای اینکه در کامنت مارکتینگ موفق شویم بعد از هدف گذاری باید به طور مداوم میزان رسیدن به اهداف اندازه‌گیری شود. برای این کار باید شاخص‌هایی را زیر نظر داشته باشید. شما می‌توانید نتیجه‌نهایی کامنت را بسنجید. همچنین می‌توانید ترافیکی که منشأ آن سایتی است که در آن کامنت گذاشته‌اید را مشخص کنید.

۳. فهرستی از سایتهای هدف داشته باشید

برای نتیجه‌گیری باید فهرستی از سایتهای و منابع آنلاین داشته باشید و با آنها در تعامل باشید. سعی کنید به عنوان مثال ۲۰ مورد برتر را انتخاب کنید و سعی کنید در هر کدام از آنها ۲۰ کامنت بگذارید. برنامه شما این است که در میان این سایتهای برای خود شهرتی بدست آورید. بنابراین باید با برنامه ریزی کارها را انجام دهید تا کامنتهای شما ذهن سایر افراد را درگیر کرده و تصور مثبتی از شما برجا گذاشته شود.

۴. سایتهای و منابع آنلاین را بررسی کنید

قبل از فعالیت در هر سایتی ابتدا باید کامنت‌های قبلی سایت را با دقت بخوانید تا متوجه شوید کاربران سایت چه کامنتهایی می‌گذارند و کدامیک از آنها با استقبال روبه‌رو شده‌اند

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

متوجه می‌شوید که چه جوی بر سایت حاکم هست و به این ترتیب شناختی نسبی بدست می‌آورید.

۵. استفاده از یک سیستم هشدار دهنده برای مطلع شدن از پست های جدید اگر شما بتوانید در ساعات اولیه ای که پستی منتشر می‌شود کامنت خود را بگذارید. بازدهی آن بیشتر خواهد شد. برای انجام این کار در سایت inoreader ثبت نام کنید و rss سایتی که در آن پست گذاشته اید را در آن ثبت کنید. به محض اینکه پست جدید منتشر شد شما از طریق inoreader متوجه می‌شوید و وارد سایت شده پسپ کامنت خود را می‌گذارید.

۶. افزایش بازدهی کامنت مارکتینگ با کمک شبکه های اجتماعی شما می‌توانید برای افزایش بازدهی کامنت مارکتینگ از شبکه های اجتماعی کمک بگیرید. شبکه اجتماعی توییتر که بیشتر نویسندگان و تولیدکنندگان محتوا در آن حضور دارند. فرصت مناسبی برای افزایش بازدهی کامنت مارکتینگ می‌باشد زیرا نویسندگان در این شبکه فعالیت بالاتری نسبت به سایر شبکه های اجتماعی دارند. برای انجام این کار پس از اینکه یک کامنت ارزشمند گذاشتید. نظرتان را در مورد پست بنویسید و در توییتر mention کنید. با این کار اگر پست شما توسط نویسنده قبلاً دیده نشده باشد از طریق توییتر باخبر می‌شوید. با این روش شما می‌توانید به افراد نزدیک شده و با آنها در تعامل بیشتر باشید.

۷.ارائه ارزش

ارائه ارزش یکی از مهمترین نکاتی است که برای تولید محتوای موفق باید انجام شود. بنابراین شما باید برای موفقیت در کامنت مارکتینگ از آن استفاده کنید. کامنتی موفق خواهد بود که سطح دانش عمومی افراد را بالا ببرد. موفقیت در این مسیر کار پیچیده ای نیست با یک بررسی بسیار ساده متوجه می‌شوید که بسیاری از کامنت‌هایی که در وبلاگ‌ها یا سایر

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

شبکه های اجتماعی درج می شوند ارزش محتوایی خاصی ندارند. بنابراین شما می توانید با ارائه محتوایی ارزشمند و خاص به راحتی نظر سایرین را به خود جلب نمایید. بهترین کار در این مسیر شناسایی مشکلات افراد و ارائه راهکار می باشد با استفاده از این روش مسیر موفقیت برای شما آسان تر خواهد شد.

۸. تداوم فعالیت

ادامه فعالیت به صورت منظم نقش تعیین کننده ای در بازاریابی کامنت دارد. درج کامنت به صورت نامنظم باعث می شود فرصت های بیشتری را برای شناخته شدن از دست بدهید. زمان تقریبی برای درج یک کامنت مناسب در حدود ۵ دقیقه می باشد بنابراین اگر با برنامه ای مناسب کامنت مارکتینگ را انجام دهید در ۳۰ دقیقه ۶ کامنت می توانید درج کنید که در طول یک ماه ۱۸۰ کامنت می شود. البته حفظ کیفیت کامنتها موضوعی بسیار مهم است که برای اثربخشی فعالیت های شما می بایست در نظر داشته باشید.

۹. درج کامنت در سایتهای ۱۰ نتیجه اول گوگل

یکی از اقدامات اثربخش در کامنت مارکتینگ درج کامنت در ۱۰ سایت اول از نتایج گوگل می باشد. این سایتها باید مرتبط با کلمه های کلیدی سایت شما نیز باشند. ما می خواهیم از این طریق در رتبه بندی افراد دیگر قرار بگیریم. انتخاب چنین روشی از این جهت ارزشمند می باشد که سایتهایی که در ۱۰ نتیجه اول نتایج گوگل معرفی می شوند به دلیل تولید محتوای جذاب خوانندگان بیشتری هم دارند. وقتی خوانندگان بیشتری از محتوای یک صفحه دیدن کنند بنابراین احتمال اینکه کامنت شما دیده شده و بر روی لینک سایت شما کلیک شود بیشتر خواهد بود.

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

۱۰. درج امضاء

تا اینجا تمام تلاش خود را کردیم تا بهترین کامنت را در مکان و زمان مناسب درج کنیم تا بیشترین بازخورد را بدست آوریم و تعداد بیشتری از مخاطبها کامنت مان را بخوانند. در این مرحله که موفق به جذب مخاطب شده ایم و توانسته ایم مطلبی را که مخاطب دنبالش بوده ارائه کنیم مطمئناً مخاطب کنجکاو شده تا ما را بشناسد و یا برای دریافت اطلاعات بیشتر با ما ارتباط برقرار کند.

کاری که لازم است انجام دهید این است که در امضای خود نام، لوگو و آدرس سایت خود را درج کنید تا افراد به راحتی بتوانند با شما ارتباط برقرار کنند.

۱۱. تحریک کنجکاوی مخاطب

یک تکنیک بسیار کاربردی و مناسب برای کنجکاو کردن مخاطب در هنگام خواندن کامنت شما این است که از موضوعاتی که معمولاً برای افراد زیادی نا آشنا می باشد استفاده کنید. با استفاده از این روش احتمال اینکه مخاطب بر روی لینک شما در کامنت کلیک کند به مراتب بیشتر خواهد شد.

به عنوان مثال وقتی می گوئید من در ایمیل مارکتینگ بسیار موفق هستم و از تکنیک RE استفاده می کنم. مخاطب را کاملاً کنجکاو می کنید تا با تکنیک RE آشنا شود. به این ترتیب می توانید مخاطب را ترغیب کنید تا بر روی لینک شما کلیک کند.

۱۲. درج کامنت در سایتهای پربازدید

دیده شدن کامنتی که درج می کنید موضوع بسیار مهمی می باشد به همین دلیل سایتی که برای درج کامنت انتخاب می کنید باید حداقل ترافیک ماهیانه ۱۰ هزار بازدید را داشته باشد البته این موضوع یکی از آیتم هایی است که باید در نظر داشته باشید. سایر موارد مانند کیفیت محتوا و جذابیت سایت و تعداد اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی از دیگر مواردی است که باید به آن توجه داشته باشید.

کامنت مارکتینگ چیست؟ و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

۱۳. عضویت در خبرنامه یک سایت

وقتی شما در یک سایت عضو می‌شوید از آخرین مقالات منتشر شده در آن سایت مطلع خواهید شد به این ترتیب این شانس را دارید که جزء اولین نفرات برای گذاشتن کامنت باشید و وقتی در ردیفهای بالاتر کامنتها قرار گیرید این شانس را دارید که تعداد بیشتری از بازدیدکنندگان کامنت شما را بخوانند.

۱۴. به نظرات منفی جواب دهید

جواب دادن به نظرات منفی معمولاً بازخورد بالایی برای شما به همراه دارد چون چنین کامنت‌هایی بیشتر نظر مردم را جلب می‌کند و مردم در برابر کامنت‌هایی که ناراحت‌کننده می‌باشند واکنش نشان می‌دهند زیرا مردم دوست دارند نشان دهند که اطلاعات بالایی دارند و یا اینکه نشان دهند نسبت به سایرین راه درست را بهتر می‌شناسند. این یک فرصت خوب برای استفاده حداکثری در کامنت مارکتینگ می‌باشد که می‌توانید به نفع خود از آن استفاده کنید.

منبع : راهین وب

نویسنده : علیرضا عزیزی