

چک لیست استراتژی تولید محتوا (Content Strategy)

برای آشنایی با بازار یابی میتوانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

۱. تحلیل وضعیت موجود:



بررسی محتوای فعلی سایت و شبکه‌های اجتماعی
تحلیل تعامل کاربران با محتوا (لایک، کامنت، اشتراک‌گذاری، CTR)
شناسایی نقاط قوت و ضعف محتوا
بررسی عملکرد SEO محتوا (کلمات کلیدی، رتبه‌بندی، لینک‌ها)
تحلیل رقبا و بررسی محتواهای موفق آنها

۲. تعیین اهداف و KPI:



تعیین اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت محتوا
مشخص کردن KPIها برای هر کانال (بازدید، اشتراک‌گذاری، نرخ تبدیل)
تعریف شاخص موفقیت محتوا برای هر نوع محتوا
تعیین بودجه و منابع مورد نیاز تولید محتوا

۳. شناخت مخاطب و پرسونای کاربر:



تعیین پرسونای مخاطب (سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، علایق)
تحلیل رفتار آنلاین و الگوی مصرف محتوا
شناسایی نیازها، چالش‌ها و سوالات رایج مخاطبان
مشخص کردن کانال‌های اصلی دسترسی به مخاطب

۴. برنامه‌ریزی و تولید محتوا:



تعیین ستون‌های محتوایی و موضوعات کلیدی
ایجاد تقویم محتوایی هفتگی یا ماهانه
انتخاب فرمت محتوا (مقاله، ویدیو، پست شبکه اجتماعی، ایمیل)
تعیین لحن و سبک برند در محتوا
برنامه‌ریزی تولید محتوای تصویری، متنی و ویدیویی

چک لیست استراتژی تولید محتوا (Content Strategy)

برای آشنایی با بازار یابی میتوانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

۵. انتشار و توزیع محتوا:

- ☐ انتخاب کانال‌های انتشار (وبسایت، شبکه اجتماعی، ایمیل، پلتفرم‌های ویدیویی)
- ☐ زمان‌بندی انتشار محتوا بر اساس تحلیل رفتار مخاطب
- ☐ اطمینان از بهینه‌سازی محتوا برای SEO و موبایل
- ☐ استفاده از لینک داخلی و Call-To-Action مناسب

۶. پایش و تحلیل عملکرد:

- ☐ بررسی KPIها و تحلیل عملکرد محتوا
- ☐ تحلیل میزان تعامل، CTR و نرخ تبدیل
- ☐ بررسی عملکرد محتوا در مقایسه با رقبا
- ☐ جمع‌آوری بازخورد کاربران برای بهبود محتوای بعدی

۷. بهبود مستمر و بهینه‌سازی:

- ☐ بازبینی تقویم محتوا بر اساس داده‌ها و بازخوردها
- ☐ اصلاح محتواهای قبلی برای بهبود عملکرد SEO
- ☐ تست فرمت‌ها و موضوعات جدید برای افزایش تعامل
- ☐ بروزرسانی سبک و لحن محتوا در صورت نیاز