

هتخرج من المقال ده فاهم التسويق بالمحتوى بشكل صح اكتر من 99% من الناس اللي شغالة في مجال التسويق الالكتروني. وهتعرف بالظبط ليه التسويق بالمحتوى بييجيب نتائج مع ناس اه وناس لا! دلوقتي هقولك على 5 أصناف من الناس فاهمة وبتطبق التسويق بالمحتوى غلط! ركز معايا احسن تكون أنت واحد منهم ... 5 أشكال غلط لتطبيق التسويق بالمحتوى 1- فيه ناس بتعتبر التسويق بالمحتوى عبارة عن كتابة مقالات على الويب سايت، وده اعتبار خاطئ تماما. كتابة المقالات قطعاً جزء من التسويق بالمحتوى إنما مش هي التسويق بالمحتوى. والتعامل مع الموضوع على انه كدة بيقفل أي فرصة في استخدام المحتوى في الحصول على مبيعات أو 2. Leads- ناس تانية بتعتبر التسويق بالمحتوى نوع من أنواع الـ Branding! وفي رأيي توصيف “Branding” ده حجة البليد زي ما بيقولوا! يعني أي حاجة انت مش عارف تشرح لي تأثيرها بالأرقام بتقولى اصل ده Branding اصل ده Awareness! لغة الأرقام؟ 3- وفيه ناس تالته بتعتقد إنها لما تكتب محتوى مفيد على السوشيال ميديا هي كدة بتطبق التسويق بالمحتوى! نشر محتوى على السوشيال ميديا من استراتيجيات التسويق على السوشيال ميديا مش من استراتيجيات التسويق بالمحتوى. 5- أهم حاجة في التسويق بالمحتوى هو المحتوى وده غلط جدا ... أهم حاجة في التسويق بالمحتوى هي التسويق، التسويق هو الغاية، والمحتوى هو الوسيلة. انت دلوقتي عرفت الغلط، ركز معايا عشان تعرف الصح ... انفوجرافيك، كتب الكترونية، صور، صوتيات) على قناة مملوكة بالكامل للبيزنس (Owned Media) وتوصيله إلى جمهور محدد من أجل كسب ثقة الجمهور المستهدف ده وتحريكه خطوة نحو إتمام الشراء. قوة التسويق بالمحتوى في انه استراتيجية جبارة لبناء اعلانات مجانية وثابتة طول العمر بدون الاضطرار لدفع فلوس كل شوية يعني Marketing Assets ... بتعملها مرة وبتجني ثمارها طول العمر. تعالى نشرح الكلام ده بالتفصيل ... 1- قناة مملوكة بالكامل للبيزنس (Owned Media) بص يا سيدي، الأعلام 3 أنواع: اعلام مدفوع [Paid Media] خطة التسويق بالمحتوى 1- الـ Paid Media ببساطة هي الدفع مقابل الظهور قدام الجمهور المستهدف وده متمثل في الاعلانات باشكالها وانواعها المختلفة. اعلانات الفيسبوك، اعلانات جوجل، اعلانات المواقع، إعلانات التلفزيون، الراديو وهكذا. 2- الـ Earned Media فكرة الـ Earned Media إن الناس تعرف عن منتجاتك وخدماتك من غير ما تضطر تدفع فلوس في حجز مساحة اعلانية عند حد! أحد أهم أشكال الـ Earned Media هي الـ Word of Mouth واللى بتتولد أما اي بيزنس يعمل حاجة تستاهل إن الناس أو المؤثرين أو وسائل الإعلام عموماً تتكلم عنها. 3- الـ Owned Media فكرة الـ Owned Media إن يكون عندك القناة الإعلامية الخاصة بيك بشرط تكون تمتلكها وتحكم فيها (وفي المحتوى) بنسبة 100%! إما Email List أو ما يعادلها من Messenger Lists وخلافه! طب صفحة الفيسبوك؟ انت مش متحكم فيها بنسبة 100%! وممكن عادى جدا بكرة الصبح تتقفل أو المحتوى يتشال! لازم تكون انت المالك، والمتحكم بنسبة 100%. الموضوع عامل بالظبط زي امتلاك وتأجير شقة ... لو انا المالك وانت المؤجر، إنما لو انت المالك فانت حر. خد بالك: اوعى تفهم انى بقولك ماتعتمدش على الاعلانات! أبدا. الإعلانات جزء مهم وأصيل في أي بيزنس، انا اقصد انك عشان تطبق التسويق بالمحتوى لازم بشكل مبدئي يكون عندك قناة مملوكة انت المتحكم فيها 100%. وطبعاً لازم تستخدم الـ Paid Media والـ Earned Media إنما مش هما الأساس! 2- الاصول التسويقية [Marketing Assets] قلنا إن قوة التسويق بالمحتوى في انه استراتيجية جبارة لبناء اعلانات مجانية وثابتة طول العمر بدون الاضطرار لدفع فلوس كل شوية! ... اعلانات شغالة 24/7، وبالرغم من أهمية الإعلانات التقليدية في نشر وتوصيل رسالة المنتج/الخدمة على نطاق كبير، إلا إن بمجرد انتهاء الحملة الإعلانية، التسويق يوقف، وهنا عظمة التسويق بالمحتوى ... بناء Marketing Assets تعيش العمر كله، مش بس مدة الحملة التسويقية زي الاعلانات، ومن غير ما تضطر تدفع فلوس كل شوية. تعالى نفهم الحكاية من الاول ... Marketing Assets يعني أصول تسويقية. الـ Asset هو “مورد له فائدة إقتصادية تملكه أو تتحكم فيه الشركة وتستطيع توليد منه الربح مستقبلاً”. وحطيته على الموقع بتاعك وروحت نمت، حاجات مملوكة ليك وتقدر تتحكم فيها بنسبة 100%. وتقدر كمان تستفيد منها مادياً باشكال مختلفة. انت عايز تقول إن التسويق بالمحتوى بديل الإعلانات؟ قطعاً لا. الإعلانات وسيلة انتشار سريعة، إنما مش هي الأصل. الأصل في المحتوى اللي هو “الاصول التسويقية الثابتة” ليك، واللى بتستخدم الاعلانات في ترويج الأصول دى. أكبر مثال على كده، الـ Crash Course اللي انا عملته عن كتابة المحتوى، واللى هو بمثابة Marketing Agency شغالة ليا نهار مع ليل من غير ما ادفع ولا مليم. كل يوم بييجلي Leads مهتمين جداً باللى انا بقدمه! إذن ماينفعش تبص للمحتوى اللي أنت بتعمله على أنه مقال ولا اثنين! كل قطعة محتوى عبارة عن اعلان في حد ذاتها. فكر في المحتوى وكأنه إعلان مدى الحياة، اعلان ثابت وموجود، وهنا يجي دور الاعلانات المدفوعة. الوسيلة اللي هتساعدك في اظهار “الاصول التسويقية” لناس جديدة كل يوم، وبالتالي مبيعات جديدة كل يوم. مهم جداً

تتعامل مع أي محتوى على أنه اصول تسويقية، يعني فكرة انك تكتب أي حاجة، أو تستسهل هتوديك في داهية، فهمت؟ ومن هنا ننقل على النقطة رقم #3 ... 3- إنتاج محتوى محدد لجمهور محدد إنتاج أي محتوى والسلام لا يساوى التسويق بالمحتوى، المحتوى لازم يكون أولا محدد، وثانيا موجه لجمهور محدد. تجميع المعلومات وإعادة الصياغة والذي منه مستحيل يجيب نتيجة، كان زمان ينفع، إنما دلوقتي في 2022 لا! موضوع المحتوى لازما يكون محدد وواضح، إنما دلوقتي عايزك تحط في دماغك حاجة واحدة بس: محتوى محدد + جمهور محدد. وتوصيله لجمهور محدد! التسويق بالمحتوى عبارة عن: 1- تسويق. 2- محتوى. المحتوى ده بقى يطلع في انهي شكل؟ مش مهم! مسموع، مرئي ... مقالات، فيديوهات، انفوجرافيك، كتب الكترونية، صور، رسومات، صوتيات ... مش مهم! يعني لو انت بتقول على نفسك مبعرفش اكتب، سجل، ارسم! ركز معايا ... مش معنى انك عملت المحتوى ونشرته ان كدة خلاص المهمة خلصت! ترويج المحتوى جزء أصيل من عمليات التسويق بالمحتوى، والترويج ده بيكون طبيعي (Organic) أو مدفوع (Paid). وهنتكلم بالتفصيل عن الموضوع ده في الوحدة رقم #5. أما دلوقتي هنتكلم عن الشرط الخامس من شروط تطبيق التسويق بالمحتوى بشكل متكامل وصحيح ... الإجابة Sales Funnel. مينفعش تكتب محتوى كدة في الهواء، لازم يكون مرتبط بـ Funnel منظم. انك تصحى الصبح واللى يجي في بالك تكتبه وتنشره،