

وبلاگ نویسی و 10 روش برای کسب درآمد از طریق آن



نویسنده: مهران منصوری فر

در این مقاله قصد داریم شما را با ۱۰ روش موثر کسب درآمد از طریق وبلاگ نویسی آشنا کنیم، شما با این ۱۰ توصیه می‌توانید برای وبلاگ خود محتوای با کیفیت تولید کنید و با افزایش ترافیک برای خود کسب درآمد کنید.

همان طور که در مباحث پیشین نیز اشاره شد، تهیه یک وبلاگ پرمخاطب و جذاب می‌تواند منجر به کسب درآمد گردد. در واقع، ۱۰ روش مؤثر وجود دارند که می‌توانند وبلاگ شما را به سوددهی برسانند. اطلاعات شما درباره‌ی وبینارها، قیف‌های فروش و بهبود نرخ مکالمات هر چقدر بیشتر باشد، همان قدر هم احتمال می‌رود که سریع‌تر به نتیجه رسیده و به سود مالی دسترسی پیدا کنید.

به خاطر داشته باشید که این موضوع، روندی طولانی مدت بوده و نیاز به صرف وقت کافی دارد. بنابراین، مراقب باشید که در آغاز راه و در روزها، هفته‌ها و ماه‌های نخستین فعالیت، اشتیاق خود را از دست ندهید و مأیوس نگردید. فراموش نکنید که ثبات قدم و تداوم انجام کار می‌تواند به سود شما تمام شده و به صورت بالقوه برای شما درآمدزا باشد.

۱. تبلیغات:

درآمد حاصله از تبلیغات به خودی خود قابل توجه نبوده و تنها زمانی معنی می‌یابد که مخاطبین بی‌شمار و ترافیک بالایی داشته باشید. البته، حضور آگهی‌های تبلیغاتی، سرعت وبسایت را پائین آورده و در برخی موارد موجب ایجاد مزاحمت می‌گردد. و روی تعداد بازدیدهای ثبت شده در موتور جستجو نیز تأثیر می‌گذارد. از این رو مهم است که مراقب باشید تا تبلیغات زیادی را در وبسایت خود ننگانید.

پادکست‌ها جذابیت یک محتوای متنی را چند برابر می‌کند

مدیر وب



۲. پادکست‌ها:

با این که پادکست‌ها مستقیماً در ایجاد درآمد دخیل نیستند، می‌توانند مخاطبین را تغذیه کرده، آنان را جذب وبلاگ شما نموده و در نهایت ترافیک وبلاگ‌تان را بالا ببرند. شما می‌توانید از این سکوها در جهت ترقی وبلاگ و محتوای خود استفاده نمائید. مانند هر کار دیگری، در این زمینه نیز باید از خود استقامت و شکیبایی نشان دهید تا به تدریج بتوانید مخاطبین خود را افزایش داده و موفق گردید.

بیشتر بخوانید: [۶ نکته برای داشتن بهترین استراتژی در بازاریابی محتوا](#)

۳. بازاریابی وابسته:

بازاریابی وابسته یعنی اینکه شما محصول و یا خدمات یک شخص یا شرکت دیگر را در وبلاگ خود معرفی کنید و در قبال آن درصدی از فروش را بگیرید. این روش، یکی از راه‌های سریع رسیدن به مقصود و سوددهی است. شما می‌توانید با به کار گیری بازاریابی وابسته، حتی با وجود مخاطبین اندک نیز درآمد قابل قبولی داشته باشید. با این حال، هر چه تعداد مخاطبین‌تان بیشتر باشد، آسان‌تر و سریع‌تر می‌توانید به هدف دست یابید.



۴. برگزاری مراسم و وبینارها:

یکی از روش‌های بسیار عالی دیگر برای کسب درآمد، برگزاری مراسم و وبینارها است. این مراسم می‌توانند در قالب جلسات حقیقی، کنفرانس‌ها و گردهم‌آیی‌های مجازی و از این قبیل اتفاقات صورت گیرند. شما با استفاده

از این منابع می‌توانید سریع‌تر از آن چه که انتظارش را دارید به منافع مالی دست پیدا کنید.

۵. ایجاد محتوای پولی:

می‌توانید محتوای پولی ایجاد کرده و با دریافت هزینه‌ای ماهیانه، اجازه دسترسی آن را به مخاطبان خود بدهید. اما لازم است بدانید که در صورتی می‌توانید این کار را انجام دهید که از قبل سابقه نگارش درخشانی داشته، محتوای خود را به بهترین نحو و با در نظر گرفتن اصول وبلاگ‌نویسی تهیه کرده و اعتماد مخاطبین را به خود جلب کرده باشید.



۶. استفاده از محصولات جانبی دیجیتال:

این محصولات می‌توانند شامل کتاب‌های الکترونیکی و سایر محصولات آموزشی بوده و برای وبلاگ شما درآمد قابل توجهی را ایجاد نمایند. البته لازم است در نظر داشته باشید که موضوع این محصولات آموزشی و اطلاع رسانی باید با موضوع وبلاگ و محتوای شما مرتبط باشد. واضح است که ایجاد این نوع محصولات نیازمند صرف زمان زیادی است، اما قبول کنید که ارزش این همه تلاش را خواهد داشت! زمانی که محتوای خود را به این شیوه ایجاد کردید، فروش موثری خواهید داشت و دیگر چیزی جلودار شما نخواهد بود!

۷. برگزاری دوره‌های آموزشی:

برگزاری دوره‌های آموزشی یکی از بهترین روش‌های ایجاد درآمد از طریق

وبلاگ نویسی است. شما می‌توانید جلسات آموزشی خود را بر روی وبلاگ خود، مستقیماً به فروش رسانده و یا می‌توانید آن‌ها را در پلتفرم‌های آموزشی معروف قرار داده و برای فروش عرضه نمائید. این پلتفرم‌ها بخشی از عایدی فروش را برای خود برداشته و باقی را به حساب شما واریز می‌کنند.

بیشتر بدانید: حذف مطالب قدیمی و بی‌کیفیت و تاثیر آن بر افزایش ترافیک سایت



۸. فروش و ارائه خدمات:

شما می‌توانید بر روی وبلاگ خود، خدمات بی‌شماری از قبیل آموزش، طراحی، مشاوره و غیره را در ازای دریافت پول ارائه دهید. وبلاگ‌ها علی‌رغم نوع نگاه شما به آن‌ها، مکانی عالی برای جذب ترافیک طبیعی هستند. به علاوه، می‌توانید با استفاده از بازایابی پنهانی و با بهره‌گیری از شبکه‌های اجتماعی برای آن دسته از مخاطبینی که قبلاً از محتوای شما بازدید کرده‌اند، آگهی‌های مرتبطی ارسال نموده و مجدداً بازایابی کنید.

امید است که با به‌کارگیری این روش‌ها بتوانید وبلاگ خود را به محل مناسبی برای کسب درآمد بدل کرده و نتیجه‌ی زحمات خود را دریافت نمائید.

۹. بازایابی ایمیلی:

بازایابی ایمیلی یکی از موثرترین و بهترین روش‌های کسب درآمد از طریق وبلاگ‌نویسی است. اما پیش از هر چیز دیگری برای این کار نیاز به مخاطب دارید. احتمالاً شنیده‌اید که می‌گویند، «فهرست اسامی افراد، منشاء کسب

درآمد است!» مطمئن باشید، این یکی از صحیح‌ترین جملاتی است که تا کنون شنیده‌ام! تخمین‌ها حکایت از این دارند که به شرطی که رویکرد صحیحی داشته باشید، هر یک از مشترکین صفحه‌ی شما می‌توانند ماهیانه تقریباً یک دلار برای شما سود ایجاد کنند. هر چه زودتر فهرستی تهیه کرده و با ارسال ایمیل‌هایی گرم و صمیمی برای افراد جاذبه ایجاد نمائید. حتی اگر هنوز کالایی برای فروش ندارید هم می‌توانید این کار را شروع کنید.

مقاله مرتبط: [چگونه کمپین‌های ایمیلی موفق راه بیاندازیم؟](#)



۱۰. بررسی محصولات:

وبلاگ‌ها بهترین وسیله جلب‌توجه خوانندگان به سمت فروشگاه‌های اینترنتی یا پلتفرم‌های فروش هستند. با ایجاد مطالب و پست‌های مناسب و مفیدی مانند بررسی کاربردی محصولات یا اطلاعاتی از این قبیل می‌توانید نظر خوانندگان را جلب کرده و آنان را برای بازدید از وبلاگ خود دعوت نمائید.