

## مطالب تان را در فضای مجازی خوب سرو کنید

### نویسنده: احمد عامری

با توجه به رشد فزاینده شبکه‌های اجتماعی و همچنین انتشار روزافزون اطلاعات در این شبکه‌ها که این روزها اضافه بر اینکه تبدیل به سرگرمی و علاقه‌مندی میلیون‌ها نفر از کاربران فضای مجازی شده است باید اذعان نمود که این سبک انتشار مطالب اکنون به عنوان یک شغل قلمداد می‌شود پس بهتر است در کنار شناخت بهتر هر کدام از شبکه‌های مجازی و آشنایی بیشتر با قابلیت‌های آن‌ها، مهارت اشتراک گذاری در هر کدام از آن‌ها را نیز فراگیریم. شما بسته به نوع فعالیتی که می‌کنید بهتر است با شبکه‌های اجتماعی، مخاطبین آن شبکه‌ها و نحوه عملکرد و مدیریت آن‌ها آشنا شوید.

شما ممکن است بدون هیچ‌گونه سناریویی مطالب خام خود را در ده‌ها شبکه منتشر نمایید و بعد از آن نیز هیچ‌گونه مطالعه‌ای بر فعالیت رقیبان یا بررسی مشارکت‌ها و بازدیدهای کاربران‌شان، خصوصیات مخاطبین رقیب و بازخوردهای آنان انجام ندهید پس قبل از ادامه این روش از فعالیت در شبکه‌های مجازی این مطلب را با هم می‌خوانیم تا به چکیده بسیار مهمی از فرآیندهای اثربخش مجازی برای انتشار مطالب پی ببریم.

قبل از هر چیزی بیایید با هم به چند سؤال پاسخ دهیم! (لطفاً جواب‌ها را بر روی یک کاغذ یادداشت کنید)

- ۱- کار یا تخصص شما چیست؟
- ۲- آیا به صورت شخصی (فردی) یا به صورت یک موسسه / شرکت و... فعالیت می‌کنید؟
- ۳- در چه موضوعاتی مطالب را در فضای مجازی منتشر می‌کنید؟ (تجاری، آموزشی، اخبار، سرگرمی و...)
- ۴- آیا بازدید و ارجاع کاربران به سایت شما هدف نهایی است؟
- ۵- موارد یا عناوین مهم (کلمات کلیدی) فعالیت خودتان را ذکر کنید (حداکثر ۱۰ کلمه کلیدی)
- ۶- آیا کاربران شما عامه مردم هستند یا خاص؟

اکنون باید پاسخ‌هایتان را چند بار مورد بازنگری قرار دهید و به پاسخ‌های دقیق‌تری نزدیکشان کنید، از عمومی نوشتن و کلی‌گویی پرهیزید و روی اصل موضوعی که می‌خواهید کار کنید تمرکز کنید!

خود را همه چیزدان و همه فن حریف معرفی نکنید چرا که کار بر روی یک موضوع تخصصی می‌تواند موفقیت‌های چشم‌گیری برای شما به ارمغان بیاورد  
بعد از اینکه مسیر تخصصی فعالیت خودتان را مشخص نمودید و کلمات کلیدی خود را مشخص نمودید حالا می‌بایست با شبکه‌های مختلف نیز آشنا شوید تا در هر شبکه‌ای به زبان خودش مشارکت کنید تا کاربران موضوع تخصصی شما نیز بتوانند شما را پیدا کنند و ماندگار شوند.

### **پینترست و اینستاگرام**

مثلاً شما باید بدانید که پینترست و اینستاگرام، شبکه‌هایی عکس محور هستند و برای فعالیت‌هایی که با گرافیک و عکس محتوا را به مخاطب می‌رسانند بهتر کاربرد دارد، این فعالیت‌ها می‌توانند معرفی محصولات، خدمات و کالاها و پوشاک و دکوراسیون و موارد از این دست و ... باشد.  
باید بگوییم که بانوان و جوانان بیشترین قشر کاربری اینستاگرام هستند؛ اما در پینترست کاربران از لحاظ سطح تحصیلات و درآمد رتبه بالاتری دارند  
حالا شما باید بتوانید برای هر کدام از این دو شبکه عکس محور مطالبتان را طوری آماده کنید که هم بتواند فعالیت شما را معرفی کند و هم مخاطب را جذب کند. کارهایتان را از حالت‌های کلیشه‌ای به آثاری خلاقانه تبدیل کنید.

یادتان باشد که در اینستاگرام آن چیز که می‌خواهید به کاربر بگویید در تصویر بیاورید و در متن یا توضیحات با کاربران صحبت کنید یا از آن‌ها بخواهید شما را فالو کنند یا دوستانشان را در این پست تگ کنند بعد از آن کلید واژه‌هایتان را با استفاده از # درج کنید. همچنین از درج کلید واژه‌های غیرمرتبط پرهیزید!

## فیسبوک

امروز فیسبوک را می‌توان سومین کشور بزرگ جهان دانست چرا که بیشترین تعداد از کاربران را در خود جای داده و همچنین میزان گسترده‌ای از اشتراک اطلاعات در اینترنت را در این شبکه می‌توان یافت که دلیل آن نیز ویژگی‌های خاص فیسبوک و سهولت انتشار مطالب آن است. اشتراک ویدئو، متن، عکس، لینک و ... به تنهایی یا به صورت مشترک و همچنین اشتراک گذاری ویروسی مطالب در این شبکه می‌تواند در معرفی شما و خدماتتان مفید واقع شود. برای اینکه همه نوع کاربری در فیسبوک وجود دارد شما باید بتوانید سناریوی انتشار مطالبتان در فیسبوک را طوری تنظیم کنید که عنوان مطلب، عکس یا ویدئو و متن آن برای جمع کثیری از کاربران جذاب باشد تا افراد بیشتری بتوانند آن را مطالعه یا به اشتراک بگذارند.

## لینکدین

لینکدین عنوان بزرگ‌ترین شبکه آکادمیک و تجاری را یدک می‌کشد که دارای کاربرانی با تحصیلات و درآمدی بالاتر از دیگر کاربران هستند جالب است بدانید درصد بالایی از کاربران لینکدین را آقایان تشکیل می‌دهند. در این شبکه شما می‌بایست یک پروفایل رسمی و دقیق برای خود آماده کنید چرا که اعتبار فعالیت شما از اعتبار پروفایل شما گرفته می‌شود. بیشترین آمار جویندگان کار را می‌توانید در این شبکه آن هم به صورت تخصصی پیدا کنید. در لینکدین اگر به صورت حساب شده فعالیت کنید می‌توانید برند فعالیت خود را بهبود بخشید.

## توییتر

توییتر یک شبکه اطلاع‌رسانی است که می‌تواند کمک بزرگی به شما در نشر مطالب کند. اگر شما بتوانید به صورت دقیق و حساب شده و مستمر در این شبکه اطلاع‌رسانی کنید کسب و کار شما نیز رونق می‌گیرد. در این شبکه جنسیت و سن تأثیری ندارد و مهم نیست و فعالیت شماست که دیده می‌شود پس خوب بنویسید!

## تلگرام

تلگرام یکی از وسیع ترین شبکه های اجتماعی مورد استفاده در ایران است که بالاترین آمار کاربران این شبکه را ایرانی ها تشکیل داده اند.

کاربران وسیعی در این شبکه حضور دارند و از گروه ها و کانال های آن استفاده می کنند؛ اما فعالیت در تلگرام خصوصیات خاص خود را می طلبد که می توان توجه به علایق کاربران، چیدمان درست مطالب، پست های حساب شده و تاکتیکی، استفاده از شکلک ها و خلاصه گویی را از جمله تکنیک های موفقیت در تلگرام نام برد.

اگر در تلگرام کانالی داریم بررسی سلايق کاربران و همچنین استفاده از خاصیت اشتراك گذاری مطالب توسط کاربران باید نهایت استفاده را برد و مثلاً با درج فایل های موسیقی بی کلام در شب یا صبح بخیر در ابتدای روز کاربران را به انتشار مطالب خود تشویق کرد. انتشار مطالب مورد علاقه کاربران و همچنین باز نشر آن ها در گروه های بزرگ می تواند بر تعداد کاربران کانال های شما بیافزاید.

همچنین هر مدت از نظرسنجی های چالشی در کانال خود استفاده کنید تا از نظرات کاربران مطلع شوید. یا از مسابقات کانالی استفاده کنید تا کاربران را تشویق به باز نشر مطالب خود کنید مطالب بالا بسته به نوع فعالیت شما می توانید مفید یا مضر باشد لذا شناخت نوع فعالیت شما و گروه های کاربری مرتبط با آن قبل از انتشار مطالب ضروری است.

## استراتژی فعالیت شما و شبکه سازی برای آن

اگر شما در هر کدام از این شبکه ها فعالیت می کنید باید دقیقاً بدانید چه مطلبی را، در چه زمانی و برای چه کسانی دارید به اشتراك می گذارید شناخت شما از علایق کاربران و همچنین خصوصیات آن شبکه اجتماعی می تواند موفقیت شما را به ارمغان بیاورد. قرار نیست شما به هر قیمتی مطالبتان را منتشر کنید یا به هر قیمتی مشتری جذب کنید اینجا باید به اصول خود پایبند بمانید و نظم را به کاربران منتقل کنید و آن ها را به نظم عادت دهید.

## **با تولید محتوا پادشاهی کنید!**

مطالب تولید کنید، آن هم مطالب دست اولی که تاکنون منتشر نشده، استفاده مستمر شما از مطالب کپی می‌تواند به اعتبار شما و از دست دادن مخاطبین منجر شود. پیش از انتشار مطالب باید پست خود را چند بار مطالعه کنید، بالا پایین کنید، کلمات را تغییر دهید، غلط‌های املائی و تایپی را تصحیح کنید و آن را از حالت آشفتگی و شلوغ خارج کنید.

## **در ابتدای کار صبر پیشه کنید**

خیلی از ماها در ابتدای کار با عجله کردن و انتشار وسیع مطالب سعی می‌کنیم به سرعت به تعداد بالایی از کاربران و همچنین بازخوردهای مثبت برسیم. کاربران باید به مرور شما را باور کنند و همچنین متوجه شوند که شبکه شما یک شبکه فعال است و نه یک شبکه غیرفعال. لذا شما می‌بایست صبر پیشه کنید و ماه‌ها به فعالیت مستمر و هدفمند خود ادامه دهید تا کاربران شما تبدیل به کاربران واقعی شما شوند.

## **ربات‌ها را بازنشسته کنید**

در شبکه‌های اجتماعی در فضای عمومی یا خصوصی شخصی را با اختیارات مدیریتی برای پاسخ دادن به سؤالات کاربران بگذارید آن‌ها به دنبال پاسخی برای سؤالات خود هستند. این پاسخ‌ها می‌تواند پاسخی برای دیگر کاربران نیز باشد. مدیران شبکه‌های شما باید با مجموعه شما و تاریخچه آن آشنا باشند.

## **امپراتوری هشتگ‌ها را برپا سازید!**

شما در مطالبتان می‌بایست از هشتگ‌ها استفاده کنید، همان‌طور که قبلاً هم گفتم از هشتگ‌های مرتبط استفاده کنید، برای هر هشتگ هم می‌توانید شعار مناسبی را طراحی کنید و در تصاویر اینستاگرام یا دیگر شبکه‌ها استفاده کنید تا به برندسازی فعالیتتان کمک بیشتری کند فقط یادتان نرود که در استفاده از هشتگ‌ها زیاده‌روی نکنید!

## سیاهی لشرهای فالوور نخرید!

بعضی‌ها بجای پیدا کردن کاربران علاقه‌مند به حرفه خود اقدام به خرید فالوور و دنبال کننده می‌کنند برعکس تبلیغات که برای فعالیت شما می‌تواند مفید باشد خرید فالوور و دنبال کننده مضر است لذا با انجام تبلیغات هدفمند و مستمر می‌توانید کاربران علاقه‌مند به فعالیت خود را شناسایی کنید.

## در روز یک یا چند بار سرو کنید

گذاشتن مطالب زیاد در ساعات کم باعث یک بی‌نظمی در شبکه (کانال یا پیج شما) می‌شود که منتهی به بی‌اعتمادی کاربران نسبت به شما می‌گردد. مطالب زیاد و تکراری می‌تواند برای اعضای شما آزاردهنده باشد به حضور مخاطبین احترام بگذارید. آن‌ها می‌دانند که چه نوع کانال یا پیچی یا برندی را دنبال می‌کنند پس به صورت مرتب و مستمر خودتان را تبلیغ نکنید

## زبان گویای تصاویر را فراموش نکنید

برای اینکه پست‌های شما دارای محبوبیت شده و توسط کاربران دست به دست بچرخد از تصاویر مرتبط و تأثیرگذار استفاده کنید. به این تصاویر روح ببخشید و در آن‌ها از اطلاعات یا داده‌های مهم استفاده کنید تا توسط کاربران بیشتری پسندیده شود. اینفوگرافیک‌های مهمی که امروزه مورد محبوبیت بیشتری دارد را تولید کنید حتی در مورد مسائل اجتماعی روز پست‌های اینفوگرافیک طراحی کنید و با درج لوگوی خود بر روی آن‌ها در سبب انتشار آن‌ها در n بی‌نهایت شود. انتشار آن‌ها می‌تواند باعث پسندیده شدن و دریافت لایک بیشتری از سوی کاربران گردد.

## خروس بی‌محل نباشید

به زمان استراحت کاربران احترام بگذارید و مطالبتان را در زمان‌های مناسب در شبکه‌های اجتماعی تان انتشار دهید چرا که بیشترین تعداد بازدیدکنندگان از شبکه‌های اجتماعی در ساعت‌های ۸ تا ۱۱ صبح و ۹ تا ۱۱:۵۰ شب حضور دارند انتشار مطالب در این ساعت‌های خاص می‌تواند بازدیدکننده بیشتری را برای شما به ارمغان بیاورد.

## کرکره را پایین بکشید

یادتان باشد که از ساعت ۱۲ شب تا ساعت ۷ صبح انتشار هرگونه موردی در شبکه‌های اجتماعی بالأخص انواع موبایلی آن می‌تواند باعث آزار مخاطبین شما شود. برای همین این ساعت‌ها را در خاموشی کامل استراحت کنید

امیدوارم با خواندن این مطلب و همچنین تمرین بهتر سرو کردن مطالب در شبکه‌های اجتماعی بتوانیم به مفهوم استفاده از فناوری همراه با اخلاق کاربری و توانمندی دست یابیم.  
احمد عامری، کارشناس روابط عمومی