

## ۷ سوال قبل از راه اندازی وبلاگ

وب لاگ جزء آخرین اصطلاحات و پدیده های دنیای بازاریابی الکترونیکی می باشد. با وجود این که هر روز تعداد بیشتری از تاجران به گروه دارندگان وب لاگ اضافه می شوند اما هنوز هم تعداد کمی از مردم حضور وب لاگ ها را در نزدیکی خود حس می کنند و به استفاده بهینه از آن ها فکر می کنند.

اگر مایلید که یک وب لاگ تجاری داشته باشید قبل از شروع هر کاری به ۷ سوال زیر پاسخ دهید:

### ۱- آیا واقعاً به وب لاگ نیاز دارید؟

ویرایش و نگهداری وب لاگ احتیاج به یک فرد متعهد و علاقه مند دارد. نویسنده صفحات وب لاگ باید از منظم کردن کلمات و جملات لذت ببرد. فردی با این مشخصات حتماً باید در پیدایش وب لاگ حضور داشته باشد.

شما باید اهداف تجارت خود را در نظر بگیرید. آیا وب لاگ می تواند در رسیدن به این اهداف موثر باشد؟ شما حق دارید که از بین روش های متعدد اینترنتی، بهترین ها را انتخاب کنید. روش های دیگر بازاریابی الکترونیکی مانند بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو، تبلیغ در مجلات الکترونیکی، انتشار خبرنامه و... نیز در اختیار شما هستند که همگی ابزارهایی قدرتمند محسوب می شوند.

### ۲- مخاطبین وب لاگ شما چه اشخاصی هستند؟

اولین پله برای دسترسی به مخاطب، پیدا کردن محل هایی است که مخاطبین مورد نظر در آن حضور دارند و به دنبال اطلاعاتی در مورد محصولات ما می گردند. اگر اکثر مخاطبین شما، همشهریان شما هستند یا در روزنامه ها به دنبال محصولات شما می گردند، تبلیغات در رسانه های دیگر موثرتر از تبلیغات اینترنتی خواهد بود.

اما اگر مخاطبین شما جزء گروه های زیر محسوب می شوند، ایجاد وب لاگ می تواند تجارت شما را تقویت کند.

### کاربران اینترنت

آیا افراد مورد نظر شما از اینترنت استفاده می کنند؟ اگر این طور نیست، نه تنها وب لاگ بلکه اقدام به هر فعالیت اینترنتی دیگر به منزله تلف کردن وقت و انرژی خواهد بود.

## خوانندگان وب لاگ

آیا مخاطبین شما به وب لاگ ها مراجعه می کنند؟ یا مایلند اطلاعات به آدرس پست الکترونیک آن ها ارسال شود؟ در این صورت ایجاد خبرنامه موثرتر خواهد بود.

## کاربران موتورهای جستجو

داشتن وب لاگ امتیاز بزرگی در رتبه بندی موتورهای جستجو محسوب می شود. اگر مخاطبین مورد نظر شما از موتورهای جستجو برای یافتن اطلاعات کمک می گیرند، شما هم می توانید برای جذب هرچه بیشتر آن ها از وب لاگ کمک بگیرید.

## ۳- هدف شما از ایجاد وب لاگ چیست؟

این ابزار الکترونیکی می تواند تجارت شما را در جهت های متفاوتی تقویت کند.

- افزایش رتبه در موتورهای جستجو و در نتیجه افزایش بازدیدکننده
- معروف کردن نام شرکت شما، محصولات و خدمات شما یا شخص شما
- ایجاد ارتباط شبکه ای با افرادی که علائق مشابه با شما دارند
- دسترسی به افرادی که از حوزه فعالیت شما دور هستند
- معرفی و ایجاد اعتبار برای شما به عنوان یک اندیشمند و متخصص در حوزه فعالیت خود
- تقویت حضور هویت انسانی در سایت های تجاری
- دسترسی به مشتریان بالقوه و همکاران دیگر

تصمیم گیری در این مورد که هدف واقعی ایجاد وب لاگ چیست به شما کمک می کند که نیرو و وقت خود را روی موضوعات خاص متمرکز کنید و هر چه سریعتر به اهداف مورد نظر خود برسید.

## ۴- برای مسائل مربوط به وب لاگ چقدر زمان اختصاص خواهید داد؟

اشخاصی که مایلند وب لاگ حرفه ای و موفق داشته باشند، علاوه بر نوشتن مطالب وب لاگ، زمان زیادی را صرف خواندن نوشته های مراجعین یا وب لاگ های مرتبط دیگر می کنند تا اطلاعات کاملی را در وب لاگ خود قرار دهند. اگر زمان کافی ندارید بهتر است شخصی را برای این بررسی ها در نظر بگیرید یا فکر داشتن وب لاگ را از سر بیرون کنید.

## ۵- آیا انواع مختلفی از وب لاگ ها وجود دارند؟ کدامیک نیازهای شما را برآورده می کند؟

تصمیم گیری و انتخاب نوع وب لاگ مطلب بسیار مهمی است که پس از بررسی ویژگی ها و مزایای انواع مختلف باید انجام گیرد. علت اهمیت این تصمیم آن است که جابجایی مطالب از یک وب لاگ به وب لاگ دیگر باعث از دست رفتن مطالب، خوانندگان و رتبه های به دست آمده در موتورهای جستجو خواهد شد. این تصمیم گیری به اهداف تجاری، محدودیت زمانی و علاقه شخصی شما بستگی دارد.

اگر مایلید که هر چه سریعتر وب لاگ خود را راه اندازی کنید، تخصص کافی در دنیای اینترنت ندارید، با کدنویسی و اسکریپت ها آشنایی ندارید و به نوشتن مطالب علاقه دارید، وب لاگ های زیر اهداف شما را زودتر و بهتر برآورده می کنند:

Blogger, Blogware, Squarespace, Typepad

اما اگر وقت و حوصله بیشتری دارید و ترجیح می دهید که یک وب لاگ منحصر به فرد داشته باشید نرم افزارهایی مانند:

Wordpress, b2Evolution, Movable Type

برای شما ساخته شده اند.

## ۶- برنامه آینده شما برای توسعه وب لاگ چیست؟

چرا در هنگام ایجاد وب لاگ باید به توسعه آن نیز فکر کرد؟ زیرا با در نظر گرفتن آینده متوجه خواهید شد که چه بخش هایی بیشتر ارزش سرمایه گذاری و صرف وقت را دارند. روش های توسعه وب لاگ را می شناسید و متوجه می شوید که کدام بخش از امور را می توانید خود به عهده بگیرید و کدام بخش ها را باید به شرکت ها و افراد متخصص واگذار کرد. به این ترتیب از همان ابتدا می توانید سرویس دهنده مورد نظر خود را نیز انتخاب کنید و با سرعت بیشتری حجم ترافیک وب لاگ خود را بالا ببرید.

## ۷- چگونه وضعیت موفقیت وب لاگ خود را بررسی می کنید؟

برای تشخیص موفقیت یا عدم موفقیت وب لاگ باید حجم ترافیک و فروش ناشی از آن را بسنجید. برنامه ریزی برای این بررسی ها باعث تصمیمات هدفدار آینده خواهد شد.

توجه داشته باشید که ایجاد وب لاگ یک ضرورت نیست بلکه فرم جدیدی از ارتباطات است. اجازه ندهید که توجه به وب لاگ شما را از انواع دیگر ارتباطات غافل کند. ممکن است که بعضی از اهداف با ارتباط رودررو، جلسات رسمی یا مکالمات تلفنی بهتر برآورده شوند. اما اگر به تمام سوالات بالا پاسخ گفتید و متوجه شدید که وب لاگ شما را به اهداف خود نزدیک می کند، حتماً برای ایجاد آن اقدام کنید.

**محمود بشاش**