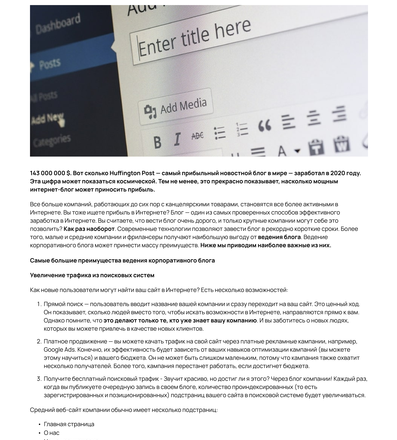
7 уникальных преимуществ, которые блоги могут принести любому бизнесу.



143 000 000 $. Вот сколько Huffington Post — самый прибыльный новостной блог в мире — заработал в 2020 году. Эта цифра может показаться космической. Тем не менее, это прекрасно показывает, насколько мощным интернет-блог может приносить прибыль.

Все большие компании, работающих до сих пор с канцелярскими товарами, становятся все более активными в Интернете. Вы тоже ищете прибыль в Интернете? Блог — один из самых проверенных способов эффективного заработка в Интернете. Вы считаете, что вести блог очень дорого, и только крупные компании могут себе это позволить? **Как раз наоборот**. Современные технологии позволяют завести блог в рекордно короткие сроки. Более того, малые и средние компании и фрилансеры получают наибольшую выгоду от **ведения блога**. Ведение корпоративного блога может принести массу преимуществ. **Ниже мы приводим наиболее важные из них.**

Самые большие преимущества ведения корпоративного блога

Увеличение трафика из поисковых систем

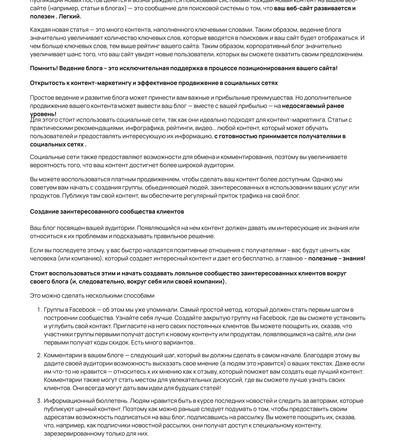
Как новые пользователи могут найти ваш сайт в Интернете? Есть несколько возможностей:

1. Прямой поиск — пользователь вводит название вашей компании и сразу переходит на ваш сайт. Это цинный ход. Он показывает, сколько людей вместо того, чтобы искать возможности в Интернете, направляется прямо к вам. Однако помните, что **это делают только те, кто уже знает вашу компанию**. И вы заботитесь о новых людях, которых вы можете привлечь в качестве новых клиентов.
2. Платная продвижение — вы можете начать трафик на свой сайт через платные рекламные кампании, например, Google Ads. Конечно, их эффективность будет зависеть от ваших навыков оптимизации кампаний (вы можете этому научиться) и вашего бюджета. Он не может быть слишком маленьким, потому что кампания также окупится несколько получателей. Более того, кампании перестанет работать, если достигнет бюджета.
3. Получите бесплатный поисковый трафик - Звучит красиво, но достиг ли я этого? Через блог компании! Каждый раз, когда вы публикуете очередную запись в своем блоке, количество проиндексированных (то есть зарегистрированных и позиционированных) подстраниц вашего сайта в поисковой системе будет увеличиваться.

Средний веб-сайт компании обычно имеет несколько подстраниц:

- Главная страница
- О нас
- Наше предложение
- Контакт
- Галерея

Подумайте о большом преимуществе веб-сайта с подстраницей «Блог» в дополнение к упомянутым выше подстраницам и 20 высокоэффективным элементам! Публикуя две статьи в неделю, вы достигнете этого результата через 2,5 месяца.



Высокое позиционирование вашего сайта

Блог компании — отличная поддержка для вашего сайта в достижении самых высоких позиций в Google. Регулярность публикации новых постов ценится и вознаграждается поисковыми системами. Каждый новый контент на вашем веб-сайте (например, статьи в блоге) — это сообщение для поисковой системы о том, что **ваш веб-сайт развивается и полезен**. *Легкий*.

Каждая новая статья — это много контента, наполненного ключевыми словами. Таким образом, ведение блога регулярно увеличивает количество ключевых слов, которые ведутся в поисковом и ваш сайт будет отображаться. И чем больше ключевых слов, тем выше рейтинг вашего сайта. Таким образом, корпоративный блог значительно увеличивает шанс того, что ваш сайт увидят новые пользователи, которых вы сможете охватить своим предложением.

Помните! Ведение блога - это исключительная поддержка в процессе позиционирования вашего сайта!

Открытость к контент-маркетингу и эффективное продвижение в социальных сетях

Простое ведение и развитие блога может принести вам выгодные и прибыльные преимущества. Но дополнительное продвижение вашего контента может вывести вас выше — вместе с вашей прибылью! — на **недосягаемый ранее уровень!**

Для этого стоит использовать социальные сети, так как они идеально подходят для контент-маркетинга. Статьи с практическими рекомендациями, инфографика, рейтинги, видео... любой контент, который может обучить пользователей и предоставлять интересующую их информацию, **с готовностью принимается получателями в социальных сетях**.

Социальные сети также предоставляют возможности для обмена и комментирования, поэтому вы увеличиваете вероятность того, что ваш контент достигнет более широкой аудитории.

Вы можете воспользоваться платным продвижением, чтобы сделать ваш контент более доступным. Однако мы советуем вам начать с создания группы, объединяющей людей, заинтересованных в использовании ваших услуг или продуктов. Публикуя там свой контент, вы обеспечите регулярный приток трафика на свой сайт.

Создание заинтересованного сообщества клиентов

Ваш блог позвышо вашей аудитории. Появляющийся на нем контент должен давать им интересующие их знания или отвечать на их вопросы и подсказывать правильное решение.

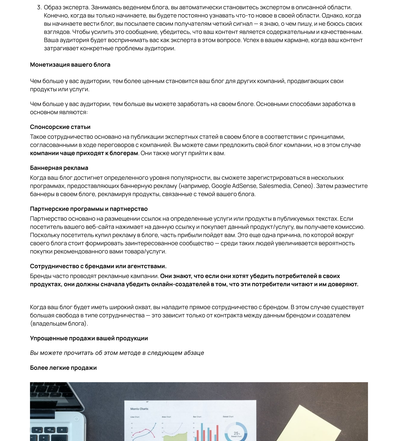
Если вы сможете повторить этому, у вас быстро нападется постоянные отношения с получателями - ваш будущий клиент как человека (или компанию), который создает интересный контент и дает его бесплатно, а главное - **полезные - знания!**

Стоит воспользоваться этим и начать создавать полезное сообщество заинтересованных клиентов вокруг своего блога (и, следовательно, вокруг себя или своей компании).

Это можно сделать несколькими способами:

1. Группы в Facebook — об этом мы уже упоминали. Самый простой метод, который должен стать первым шагом в построении сообщества. Узнайте себя лучше. Создайте закрытую группу на Facebook, где вы сможете встречаться и углубить свой контакт. Пригласите на него своих постоянных клиентов. Вы можете поощрить их, сказав, что участники группы первыми получат доступ к новому контенту или продуктам, появляющимся на сайте, или они первыми получат коды скидок. Есть много вариантов.
2. Комментарии в вашем блоге — следующий шаг, который вы должны сделать в самом начале. Благодаря этому вы дадите своей аудитории возможность высказать свое мнение (а люди это нравится!) в ваших текстах. Даже если им что-то не нравится — относитесь к их мнениям с уважением. Кстати, который поможет вам создать еще лучший контент. Комментарии также могут стать местом для увлекательных дискуссий, где вы сможете лучше узнать своих клиентов. Они всегда могут дать вам идеи для будущих статей!
3. Информационный бюллетень. Людям нравится быть в курсе последних новостей и следить за авторами, которые публикуют ценный контент. Поэтому как можно раньше следует подумать о том, чтобы предоставить своим адресатам возможность подписаться на ваш блог, подписавшись на рассылку. Вы можете поощрить их, сказав, что, например, как подписчики новостной рассылки, они получат доступ к специальному контенту, зарезервированному только для них.

Создав информационный бюллетень, вы также получите список рассылки, в котором будут только люди, искренне заинтересованные в вашем контенте. Именно среди них вам будет легче всего продать свои предложение.



Укрепление доверия, подлинности и имиджа эксперта

Еще одним преимуществом ведения корпоративного блога является то, что вы автоматически попадаете в роль эксперта. Получатели будут воспринимать вас как подлинного (что очень важно в наше время), и вы завоюете их доверие. Как именно это работает? Взгляните:

1. Подлинность. Вы подлинны не только тем, что показываете, что вам нечего скрывать от читателей. Вы бесплатно делитесь интересными знаниями, описываете свои взгляды и опыт, охотно дискутируете со своими читателями и поощряете их участие. Вы строите позитивные отношения. Вы создаете сообщество (см. предыдущий пункт). В таком обществе продавать и легко.
2. Создайте и внушите доверие - **Хотите зарабатывать деньги в Интернете? Вы не можете достичь этого без доверия**. Чтобы стать вашими клиентами, посетителям вашего сайта должны быть уверены, что вы — надежная компания (или фрилансер). **В противном случае они никогда не будут покупать у вас**. Чем лучше они знают вас и вашу деятельность (в ущерб к ним они могут, например, через блог компании), тем больше они вам доверяют. Он-с большей вероятностью купит предлагаемые вами услуги или продукты. Конечно, отношения с клиентами, как и отношения с каждым человеком, нуждаются в заботе. Доверие занимает много времени, но помните, что вы можете быстро его потерять.
3. Образ эксперта. Занимаясь ведением блога, вы автоматически становитесь экспертом в описанной области. Конечно, когда вы только начинаете, вы будете постоянно узнавать что-то новое в своей области. Однако, когда вы начинаете вести блог, вы поделаете своим получателям четкий сигнал — я знаю, о чем пишу, и не боюсь своих взглядов. Чтобы усилить это сообщение, убедитесь, что ваш контент является содержательным и качественным. Ваша аудитория будет воспринимать вас как эксперта в этом вопросе. Успех в вашем сценарии, когда ваш контент затрагивает конкретные проблемы аудитории.

Монетизация вашего блога

Чем больше у вас аудитории, тем более ценными становятся вы для других компаний, продвигающих свои продукты или услуги.

Чем больше у вас аудитории, тем больше вы можете заработать на своем блоге. Основными способами заработка в основном являются:

Спонсорские статьи

Такое сотрудничество основано на публикации экспертных статей в своем блоге в соответствии с принципами, согласованными в ходе переговоров с компанией. Вы можете сами предложить свой блог компании, но в этом случае **компания чаще приходит к блогерам**. Они также могут прийти к вам.

Баннерная реклама

Когда ваш блог достигнет определенного уровня популярности, вы сможете зарегистрироваться в нескольких программах, предоставляющих баннерную рекламу (например, Google AdSense, Salesmedia, Ceneo). Затем разместите баннеры в своем блоге, рекламируя продукты, связанные с темой вашего блога.

Партнерские программы и партнерство

Партнерство основано на размещении ссылок на определенные услуги или продукты в публикуемых текстах. Если посетитель вашего веб-сайта нажимает на данную ссылку и покупает данный продукт/услугу, вы получаете комиссию. Поскольку посетитель купил реклама в блоге, часть прибыли пойдет вам. Это еще одна причина, по которой вокруг своего блога стоит формировать заинтересованное сообщество — среди таких людей увеличивается вероятность покупки рекомендованного вами товара/услуги.

Сотрудничество с брендами или агентствами.

Бренды часто проводят рекламные кампании. **Они знают, что если они хотят убедить потребителей в своих продуктах, они должны сначала убедить онлайн-создателей в том, что эти потребители читают и им доверяют.**

Когда ваш блог будет иметь широкий охват, вы начнете прямое сотрудничество с брендом. В этом случае существует большая свобода в тине сотрудничества — это зависит только от контракта между данным брендом и создателем (владельцем блога).

Упрощенные продажи вашей продукции

Вы можете прочитать об этом методе в следующем абзаце

Более легкие продажи

Ведя корпоративный блог, вы можете легко конвертировать посетителей вашего сайта в новых клиентов. Блог — идеальное место, чтобы развеять **сомнения любого покупателя**. Предлагайте и продавайте свой продукт на своем веб-сайте. Например, вы можете подробно описать его особенности и характеристики, сравнить с продукцией конкурентов и рассказать обо всем, что может заинтересовать вашего потенциального покупателя перед покупкой.

Эффективный блог также является более щедрой гарантией прибыли от продуктов или услуг, которые вы только что выпустили. Постоянные читатели вашего блога будут живо интересоваться новостями, которые вы выпускаете на рынок. Они охотнее тратят деньги на их тестирование, в затем делятся своими комментариями, например, в комментариях или в письмах вам по электронной почте.

Вы сами ведете блог или заказываете его?

Это зависит от ваших ресурсов и цели, которую вы ставите перед блогом.

Если у вас просто нет времени и вы хотите, чтобы новые тексты появлялись на вашем сайте регулярно, отдайте свой блог на аутсорсинг надежной компании.

Если блог должен стать для вашей компании инструментом улучшения позиционирования и вы не знаете SEO - отдайте блог на аутсорсинг надежной компании.

Если вы заботитесь о личных, близких отношениях с вашими получателями и создании сообщества - стоит подумать о создании блога самостоятельно.

Вне зависимости от вашей ситуации, стоит подумать о том, чтобы начать вести блог на платформе BOWWE . Это универсальное решение - BOWWE позволяет вам поддержать и вести блог самостоятельно без каких-либо знаний в области программирования, позиционирования, построения страницы и т. д.

Если у вас нет времени на его ведение, вы можете предоставить его нам, и мы создадим блог, идеально подходящий для вашей отрасли, целей вашей компании и вашей аудитории.

Являются ли блоги наиболее ценными, особенно для малого и среднего бизнеса?

Многие мелкие и средние предпринимателитем рассматривают блог как инструмент для заработка. Они часто отождествляют не только с информационно-имиджевой функцией. Как вы уже знаете, это неправда.

Поэтому конкуренция на малых и средних предприятиях в отношении корпоративных блогов очень мала. Очень немногие небольшие компании решаются на этот шаг — что парадоксально, ведь блог — это инструмент, требующий гораздо меньших затрат, чем, например, кампания Google Ads.

И его положительный эффект виден гораздо дольше.

По этим причинам — если вы управляете малым или средним бизнесом — вам следует очень хорошо подумать о создании корпоративного блога.

Краткое содержание

Ведение корпоративного блога — отличный способ развить свой онлайн-бизнес и увеличить прибыль. Создание уникального и значимого контента для вашего блога может быть сначала сложной задачей, но преимущества того стоят потраченного времени!

Если у вас нет времени, чтобы начать и вести блог, пожалуйста, свяжитесь с нами. Мы поможем вам создать профессиональный блог, который обеспечит постоянный поток трафика на ваш сайт!