

Potensi artikel di baca visitor itu sangat kecil. So, gunakan tips ini untuk mengatasinya



Menulis blog post bisa jadi adalah aktivitas rutin Anda. Namun, apakah artikel yang sudah atau akan ditulis pasti dibaca pengunjung? Pertanyaan ini akan membawa Anda (sebagai pemilik bisnis atau penulis artikel) untuk lebih mawas diri dalam memproduksi konten pemasaran.

Kenyataannya, seluruh konten pemasaran ditujukan bagi pengunjung. Mereka lah yang berhak menikmati dan berinteraksi dengan konten tersebut. Umumnya, konten yang optimal dan berkualitas tidak dibuat dalam semalam. Ada banyak hal yang perlu dipertimbangkan dalam proses pembuatan konten, di antaranya:

Perhatikan kalimat awal, ini serupa beranda bagi rumah Anda

Kalimat awal adalah senjata utama bagi konten. Di awal paragraf, seluruh penjelasan ditujukan untuk menarik simpati customer terhadap Anda. Langkah ini memang tidak

mudah, tetapi akan sangat efektif untuk mendorong pengunjung agar tetap tertarik dengan konten. Setidaknya, susunan kalimat efektif seperti ilustrasi di bawah ini

QUICKSPROUT

Blog Start Here Consulting University Webinar Contact

Customer Acquisition Strategies That Won't Break the Bank

by NEIL PATEL on DECEMBER 1, 2017

Getting new customers isn't always cheap.

That's one of the reasons why I tell businesses to [focus on customer retention](#).

With that said, it's impossible to retain customers if you can't get them through your doors or to your website in the first place.

If you're a new company without an existing customer base, you'll need to come up with some creative ways to acquire new ones.

The problem is new businesses typically have a limited marketing budget.

They need sales to generate money for promotional content, but they can't get any sales without those promotions.

It's a paradox.

This goes for companies that may have been in business for a while but are struggling with their [revenue streams](#).

Regardless of your situation, new customers can always help.

Secara teknis, teknik penulisan sebuah artikel pemasaran butuh strategi dan teknik tertentu. Di dalam hal ini, pola dari penulisan harus Anda perhatikan sangat. Jangan terlalu mengumbangkan kalimat "penghias" saja, melainkan lebih pada mengungkap masalah atau kegundahan pembaca. Ini adalah hal pertama yang perlu Anda perhatikan secara seksama.

Masukkan fakta sebagai upaya mempertegas argumen

Jangan lupa membingkai argumen dengan fakta. Anda bisa mengambil pendapat dari para ahli atau sekedar menampilkan angka atau hasil survei dari sumber terpercaya. Jangan ambil data atau bukti dari situs abal-abal. Setidaknya, situs tersebut pun menjadi acuan bagi customer untuk beberapa topik.

Pengungkapan fakta menjadi senjata paling ampuh di bagian kedua konten. Setelah terungkap masalah atau kegundahan pengunjung, pemasaran fakta akan menjadi "jalur" bagi pembaca untuk menyelesaikan masalahnya. Yap, kunci dari setiap konten yaitu penyelesaian masalah. Atau, sekedar menghibur pengunjung.

Tujuan dari diproduksi konten pemasaran bukan 100% untuk "memasarkan" produk kepada pengunjung, melainkan cenderung untuk menyadarkan pengunjung soal topik-topik yang terkait dengan produk bisnis. Artinya, setiap informasi tidak harus membahas produk secara mendetail dan mempengaruhi aktivitas membeli si pengunjung.

Tulis topik yang efektif, tetapi jangan semuanya diungkapkan

Penggunaan kalimat efektif perlu diperhatikan. Jangan sampai, jumlah kalimat atau kata di dalam konten Anda sangat banyak. Namun, substansi di dalamnya tidak berguna bagi si pengunjung.

Setiap konten perlu mempertimbangkan aspek nilai.

Nilai yang positif bagi pengunjung yaitu nilai yang substansinya tidak abal-abal. Informasi terkait dengan topik dibahas tuntas di dalam satu buah konten. Konten yang substansial berpotensi dibaca habis oleh pengunjung. Selain itu, sangat besar kemungkinan mereka kembali untuk menyimak konten Anda.

Konten teks memiliki karakter berbeda dengan konten lainnya. Anda perlu mengatur tempo hingga pemilihan kalimat. Intinya, setiap bagian tidak boleh sekedar gabungan

antara kata dan kalimat. Perlu pertimbangan seksama untuk menulis satu buah kalimat saja. Inilah mengapa, penulisan di dalam konten pemasaran memerlukan skill tertentu. Tidak semua penulis atau kreator mampu mencipta alur konten yang nyaman untuk dibaca.

Di dalam penulisan konten, pembaca merupakan fokus atau objek utama. Topik dan segala informasi yang dimuat di dalam konten haruslah berdasarkan kebutuhan atau harapan dari si pembaca. Selama substansi konten sudah sesuai dengan kebutuhan atau harapannya, maka seluruh informasi pun tak segan untuk dikonsumsi kembali oleh si pembaca.

So, sudahkah Anda tahu apa kebutuhan dan harapan pembaca?

Source:

Pexels.com

<https://www.quicksprout.com/2018/01/12/how-to-write-blog-post-introductions-that-make-the-rest-of-your-post-irresistible/>