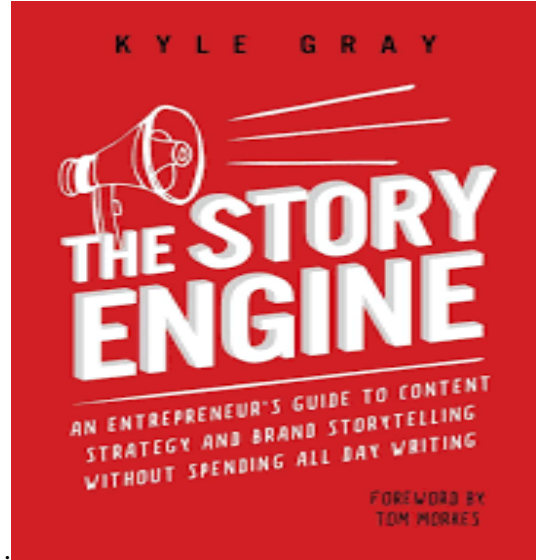


## How to use this book

There are several approaches to this book. You can explore all of content marketing or it can be used to solve specific problems that you're experiencing.



هل يمكنك كتابة محتوى دون أن تستغرق اليوم بطوله؟، في المقام الأول أجب الكاتب توم ماركس بأنها أداة مهمة يمكن أن تؤثر في مبيعات المتجر الإلكتروني وتسويق المحتوى يمكن أن يكون الأكثر ربحًا لكن ما قبل الجابة لمتدا يخجل الناس من تسويق المحتوى (على مسؤوليتهم الخاصة؟)، هذا ما يطرحه من تساؤل في المقدمة بعنوان "الماسة خام".

ووجد سببين وراء ذلك ولم الناس لا تستثمر في تسويق المحتوى؟ :

أولاً: لا يمكنك إنشاء محتوى جذاب في خمس دقائق كل يوم وأي شخص يعد بشيء على غراره فهو كذب، بدءاً بوضع استراتيجية إلى التنفيذ وإنشاء محتوى يحتل أعلى مرتبة في محركات البحث الرئيسية، جاعلاً من القراء يشاركون الصفحة ويشاركون فيها وحتى يشترون منتجاتك مستفيدين من الخدمات التي تقدمها في نهاية الأمر سوف تستنفذ منك وقتاً ومالاً وطاقة.

ثانياً: لن تجد عائداً مريحاً على الاستثمار في أول شهر من نشر المحتوى، في بعض الأحيان يتطلب الأمر مقالة أو نصاً جذاباً ورائعاً مثل النشر في ستة إلى اثني عشر شهراً لتوليد حراك مناسب لصفحتك ثم تعود عليك بمدخول جيد؛ نعم هذا وقت طويل ويصعب تقبله لذا فقد يشير المسوقين إلى عائد الاستثمار الفوري الذي



يمكنك افتراضياً الحصول عليه من الإعلانات المدفوعة على منصات التواصل الاجتماعي كقوقل والفيس بوك.

يقول توم في عبارة أخرى: المحتوى التسويقي هو لأولئك الذين يلعبون لفترة طويلة في مضمار التسويق.

معظم الناس لا يريدون فقط استثمار شهر أو سنوات في شيء ما قد لا تحقق ربحاً لعدة سنوات أو حتى بضعة أشهر قادمة، "هذا هو المكان الذي يمكن أن نربح فيه أنت وأنا" يقول توم ماركس، فمن واقع خبرته الخاصة أستطاع النهوض من صفر دولار سنويًا إلى مبلغ من ستة منازل (١٠٠٠٠٠) في أقل من ثلاث سنوات وهذا النمو الذي حققه يتطلع إلى الاستمرار.

المدخل / مقابلة لكاييل جراي.

في جزيرة نائية من تايلاند قابل توم ماركس كاييل جراي ورأه يعمل لأول مرة لدان نوريس وقرر أن يعمل بجواره عند دان نوريس، كان توم ماركس يعمل مركزًا في نشر و تسويق كتابه "سابع يوم لانطلاق The7 Day Startup"

كما برز كاييل جراي في هذا الكتاب "نواة القصة The Story Engine" والذي بدأ كسلسلة منشورات على مدونة (WP Curve) ثم أصبحت على نطاق واسع أكثر الكتب مبيعًا ونجاحًا والذي ولد اهتمامًا جديدًا بمدونة (WP Curve)، كذلك ساعد دان نوريس في تفكيك علامات أعماله التجارية الشخصية.



هذا واحد من قصص عديدة شاركها كايل جراي في كتاب "نواة القصة The story Engine" وهذا يثبت نقطة أن التسويق قوي، وسببًا واضحًا وراء نمو أعمالك التجارية، وليشبتان أن هناك نسخة قابلة للتكرار (نظام-علم) وراء إنشاء المحتوى المشوق؛ سيعرض هذا الكتاب لك أيها القارئ والقارئة (ما هو هذا؟ وكيف يعمل؟ وكيف تنفيذه بنفسك؟) أو لطموحات شخصية.

"طويل جدًا لم أقرأه" توم ماركس، ينصح توم وجاري بعبارة أخرى:

أولًا: أن على كل شخص يعمل في مجال الأعمال التجارية على المدى الطويل أن ينشر المحتوى بانتظام.

ثانيًا: أولئك الذين يخططون لإنشاء محتوى بانتظام يجب أن يقرأوا ويتبعوا هذا الكتاب.

كتاب "نواة القصة The Story Engine" سيوفر لك الإستراتيجية وإطار العمل والعملية لتحويل تسويق المحتوى المُبهم والصعب أحيانًا في نظرك أيها القارئ والقارئة إلى عمليتك يمكن إدارتها لتنمية الأعمال.

يوصي توم وجاري بشراء نسخة من هذا الكتاب (تجدون صورة غلافه أعلى المقال) وإهداءها لمن يشاركك رغبة تعلم إنشاء المحتوى ولن تُخيب أملك.

كيف تستخدم هذا الكتاب؟ :



أولاً: هناك عدة طرق لاستفادة من الكتاب كالقراءة من الأمام إلى الخلف.

ثانياً: استكشاف كل من تسويق المحتوى أو يمكن استخدامه كمرجع لحل المشاكل المحددة التي كنت تعاني منها.

أما إن كنت جديداً على تسويق المحتوى (جديداً تماماً في هذا المجال) وأردت فهم العملية بتفاصيلها أوصيك بالقراءة من الأمام إلى الخلف.

إذا كنت تفهم إنشاء المحتوى وتريد أن تطور من نفسك: إذ كنت ممارساً بالفعل لتسويق المحتوى وحافظاً للأساسيات أوصيك باستخدام عذا الكتاب أكثر من كتاب للمطالعة، وأقرأ مباشرة أكثر الفصول ذات الصلة بك و التحديات التي ستواجهها.

تريد بدء تسويق المحتوى الخاص بك في أقرب وقت ممكن:

إذن فأمنح هذا الكتاب قراءة حتى تتشبع بالمفاهيم ولغتها ومن ثم أعطها لعضو الفريق الذي سيتولى مسؤوليات تسويق المحتوى (لترشده)، وستجد أيضاً قوالب تسمح لك بوضع الأفكار والاستراتيجيات بسرعة من هذا الكتاب إلى الواقع، فكل فصل في القسم لديه ملف قالب يتوافق معه ويمكنك تنزيل هذه القوالب مجاناً! (الرابط):

<http://thestoryengine.co/resources>

