



كتابة مدونة لعملك

info@joodbs.com

2020



أعد المؤلف: Mr. Gary Fox

ترجمة الدكتور: هاشم عبدالقادر

مدرس لغة انجليزية

SADARAH-OR-004



قام بترجمة هذا الملف الدكتور:

هاشم عبدالقادر

الدولة: السودان

من مواليد عام ١٩٦٠م.



hashim_msa@hotmail.com

اسم الملف الأصلي والمصدر

21 Quick Tips On How to Write A Blog For Your Business

<http://www.tribalcafe.co.uk/>

تنبيه هام:

مساهمة من جود في نشر الثقافة الإدارية المهنية تقدم هذه الإصدارات، ولا تتحمل جود أية مسؤولية علمية أو قانونية عن محتوى المادة، ويمكن الاستفادة من الملفات ونقلها مع الإشارة للكاتب ولصدارة.

www.joodbs.com

المؤهلات العلمية:

- الدكتوراه موارد بشرية جامعة أثلانتا - الولايات المتحدة.
- الماجستير لغة إنجليزية جامعة واشنطن - الولايات المتحدة.
- البكالوريوس لغة إنجليزية جامعة أم درمان الإسلامية

الدورات التدريبية:

١. ورش عمل مختلفة في تنمية الموارد البشرية وكيفية الاستفادة من قدراتها.
٢. ورش عمل في تخطيط التدريب وتصميم وتنفيذ وتقييم البرامج التدريبية.
٣. ورش عمل في تنمية القدرات وإعداد المدربين.
٤. ورش عمل في تطوير مناهج اللغة الإنجليزية في المعاهد والكليات الصحية.
٥. ورش عمل في تطوير أساليب تدريس اللغة الإنجليزية وتنمية مهارات هيئة التدريس.

الخبرات العملية:

١. محاضر لغة إنجليزية بكلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع.
٢. مدير وحدة التدريب بعمادة الجودة والاعتماد الأكاديمي بجامعة الدمام.
٣. مستشار تدريب بعمادة الجودة والاعتماد الأكاديمي بجامعة الدمام.
٤. محاضر لغة إنجليزية عامة والإنجليزية لأغراض خاصة بكلية العلوم الصحية بجامعة الدمام.
٥. محاضر لغة إنجليزية عامة والإنجليزية لأغراض خاصة.
٦. المشرف علي برنامج اللغة الإنجليزية بكلية العلوم الصحية بوزارة الصحة.
٧. المشرف علي برنامج اللغة الإنجليزية بالإدارة العامة للكليات والمعاهد الصحية بوزارة الصحة بالمملكة العربية السعودية.
٨. مدرس لغة إنجليزية بالمعهد الدولي للغات بالخرطوم بحري بالسودان.

أنشطة أخرى:

١. المشاركة في عدة لجان مهنية.

المحتويات

٥	البداية :
٥	مقدمة الكاتب (Mr. Gary Fox) :
٦	1. حدد عملائك :
٦	• الإجراءات الرئيسية :
٦	2. اعثر عليهم على الانترنت :
٦	• الإجراءات الرئيسية :
٧	٣. الاستماع إليهم من خلال وسائل الإعلام الاجتماعية :
٧	• الإجراءات الرئيسية :
٧	4. افهم مشاكلهم :
٧	• الإجراءات الرئيسية :
٨	٥. كيف يمكنك مساعدتهم؟ :
٨	• الإجراءات الرئيسية :
٨	٦. مراجعة المنافسة :
٨	• الإجراءات الرئيسية :
٩	٧. حدد كيف يمكنك مساعدتهم :
٩	• الإجراءات الرئيسية :
٩	٨. حدد أهدافك وغاياتك وطرق قياسها :
٩	• الإجراءات الرئيسية :
١٠	٩. وضع الاستراتيجية والتكتيكات الخاصة بك :
١٠	• الإجراءات الرئيسية :
١٠	١٠. بناء مدونتك :

- الإجراءات الرئيسية: ١٠
- ١١. بناء الوظيفة التسويقية: ١١
- الإجراءات الرئيسية: ١١
- 12. اربط شبكات التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني: ١١
- الإجراءات الرئيسية: ١١
- ١٣. وضع التقويم الافتتاحي الخاص بك: ١٢
- الإجراءات الرئيسية: ١٢
- ١٤. ابحث عن كلماتك وعبارتك: ١٢
- الإجراءات الرئيسية: ١٢
- ١٥. وضع العناوين الرئيسية المعبرة: ١٣
- الإجراءات الرئيسية: ١٣
- ١٦. اكتب مدونتك وشكلها العام: ١٣
- الإجراءات الرئيسية: ١٣
- ١٧. انشر على شبكتك الاجتماعية: ١٤
- الإجراءات الرئيسية: ١٤
- ١٨. رد على التعليقات: ١٤
- الإجراءات الرئيسية: ١٤
- 19. تتبع أداك: ١٥
- ٢٠. فق... كرر... طور: ١٥
- ٢١. اتنس أن تستمتع بها وتكون خلاقاً: ١٦
- بيانات الاتصال: ١٧

البداية:

نطرح في المدونة ما نريد أن يراه العميل، ومن هنا تأتي أهميتها، نبث أفكارنا التسويقية على شكل مقال أو إجراءات، فنوجه العميل دون أن نلزمه بالسير وفق منهجية أو آلية معينة.

في الحقيقة نحن نعمل الكثير دون أن نقول ماذا نريد، فنتركه يعتقد أنه يختار ما نريد دون أن نؤثر عليه، بينما نقوده لتبني منتج، أو نرى انطباعه بغية التحسين المستمر.

اخترنا هذه المرة (٢١ نصيحة سريعة عن كيفية كتابة مدونة لعملك)، كتبها لنا الأستاذ (Mr. Gary Fox)، وترجمها د. هشام عبدالقادر بعناية، ومن ثم راجعت الترجمة الدكتورة بثينة القرعاوي، وراجعتها لغوياً في صيغتها العربية الأستاذة مها البدر، وصممتها الأستاذة هنادي الصفيان، وأخيراً دققها الأستاذ عبدالله السعد ليضبط مصطلحاتها الإدارية، راجين من الله أن تكون إضافة مميزة في عالم الأعمال..

ومعاً.. نحو الصدارة

مقدمة الكاتب (Mr. Gary Fox):

هل تريد تحسين طريقة كتابة مدونة أعمال؟ هنا ٢١ نصيحة حول كيفية كتابة مدونة لعملك خطوة خطوة.

كان والدي دائماً ما يعطيني محاضرة في الحصول على الأسس الصحيحة، والحصول على الأبحاث أو العمل المنجز حتى أعرف ما أفعل. ونتيجة لكوني في سن المراهقة وعدم معرفتي بأنها نصيحة جيدة، كنت غالباً أتجاهلها، وتعلمت بالطريقة الصعبة. (لحسن الحظ لم تكن هناك أضرار بالغة فقط بعض الحوادث الخفيفة على سبيل المثال منزل الشجرة التي سقطت وأنا عليها مع الأصدقاء). كان هذا ذو معنى على الرغم من دافع القفز لدي في فعل ذلك.



إذا كنت تريد أن تتعلم كيفية كتابة مدونة فأنت تحتاج إلى فهم الزبائن وكتابة المحتوى الذي يحصلون فيه على المفيد والمثير لاهتمامهم. قم بأداء واجبك وسوف تحصل على المزيد من الحركة، والمزيد من الفاعلية والمزيد من المبادرات. ومع ذلك، فإنه يستغرق وقتاً طويلاً لتحقيق ذلك مع العملاء. تحتاج لأن تكون مستعداً لارتكاب الأخطاء والتعلم منها. هنا ٢١ نصيحة لمساعدتك على كتابة مدونة لعملك والحصول على نتائج أفضل.

١. حدد عملائك :



عندما تتعلم كيفية كتابة مدونة يمكن أن تتشعب بسهولة ولن تحصل على النتائج التي تريدها، لذلك فإن التركيز أمر بالغ الأهمية.

• الإجراءات الرئيسية :

- حدد العميل المستهدف، حجم العمل، عدد الناس وقطاعاتهم.
- حدد نطاق التسويق الخاص بك في شكل (أسواق مخصصة)، وقطاعات مختلفة.
- استخدم مسوقين (رجال السوق) لبناء قاعدة بيانات لعملاء كنت تستهدفهم وامنحهم شخصية تسويقية اعتبارية.
- استخدام أي بيانات لديك لدعم المسوقين على سبيل المثال البيانات الديموغرافية.
- تحقق مع الآخرين في مؤسستك "فريق المبيعات وخدمة العملاء"، من أنك تستهدف العميل الصحيح.

٢. اعثر عليهم على الانترنت :



اعرف مكان عملائك على الانترنت، وسوف تتمكن من الاتصال بهم والاستماع لهم في الأماكن الصحيحة.

• الإجراءات الرئيسية :

- أكتب قائمة بالقنوات، المنتديات، المجتمعات التي يستخدمونها مثل مجموعات "لينكد إن".
- انظر إلى التركيبة السكانية، (هنا) ومن ثم غص بعمق.

- أَلعب لعبة البحث. [هنا مقال رائع كتبه \(Jay Baer\)](#).

٣. الاستماع إليهم من خلال وسائل الإعلام الاجتماعية:



حدد ميزانية للأدوات، بعضها مجاني، بعضها مكلف لكنه يستحق الاستثمار.

• الإجراءات الرئيسية:

- اختر أداة أو أداتين تعرف عليها بشكل جيد، تجد هنا بعضها: [\(قائمة بأدوات القنوات الاجتماعية\)](#).
- حدد الميزانية المناسبة.
- للتعرف أكثر على الشبكة الاجتماعية اطلع على: [\(مقارنة بين الأدوات\)](#).

٤. افهم مشاكلهم:



عندما تحاول إتقان التدوين، ضع نفسك دائما في مكان عملائك. استمع لمشاكلهم، ما هي المعلومات التي يبحثون عنها؟ ما هي المشاكل الخدمية لديهم؟ هل هناك فهم خاطئ حول المنتج أو الخدمة؟ هل لديهم قوائم أمني ورغبات؟

• الإجراءات الرئيسية:

- أكتب قائمة بالمشاكل الأكثر شيوعا، والشغرات في المعلومات والقضايا المهمة.
- رتب القائمة حسب الأولوية.

٥. كيف يمكنك مساعدتهم؟

FAQs

هذا هو المكان الذي يجب أن نكون واقعيين ونربط بين مانجيد عمله وبين المشاكل التي يواجهها العملاء.

• الإجراءات الرئيسية:

- في قائمة المشاكل أعلاه سلط الضوء على تلك التي تثق بقدرتك على الكتابة عنها وتكييفها مع أعمالك.
- جهز مسودة صغ فيها قائمة من الأفكار حول كل مشكلة - سوف تستخدم هذه المسودة لاحقاً.

٦. مراجعة المنافسة:



ضع في اعتبارك ما يكتبه منافسوك في مدوناتهم، ما هي المواضيع التي يركزون عليها؟

• الإجراءات الرئيسية:

- تعرف على العناوين الرئيسية على صفحة مدوناتهم.
- راقب أكثر التدوينات رواجاً وقدر سبب ذلك.
- حدد الكيفية التي يمكن أن تكون بها مختلفاً، أفضل منهم.
- لا تكن مقلداً.

٧. حدد كيف يمكنك مساعدتهم:



ما الذي تمثله أنت؟ ولماذا يجب أن يتبع الآخرين نموذجك؟ ما هي الرسالة الأساسية التي من شأنها جذب الجمهور إليك وتكون ذات صلة بهم.

• الإجراءات الرئيسية:

- وضع خط سهل يساعد الناس على فهم رسالتك.
- إبن رسالتك في مدوناتك ووسائل اتصالاتك.

٨. حدد أهدافك وغاياتك وطرق قياسها:



هذا هو الجزء الحاسم. إذا كنت ستستثمر التدوين يتعين عليك وضع أهداف واضحة لتحقيق النتائج. ماذا تريد تحقيقه (كن واقعياً) وما فائدة ذلك لعملك. على سبيل المثال خمسة مبادرات في الأسبوع.

• الإجراءات الرئيسية

- استخدام الأهداف الذكية (محددة، قابلة للقياس، يمكن تحقيقها، واقعية ومرتبطة بتوقيت محدد).
- تأكد من أنه يمكنك قياسها.
- ضع جدول وخطة لتحقيق أهدافك خلال أسبوع، شهر ومن ثم النتائج المتحققة.

٩. وضع الاستراتيجية والتكتيكات الخاصة بك:



خطط للاستراتيجية التي يتم سيتم العمل بها، كيف أن محتوى المدونة سيناسب خطتك التسويقية الشاملة ومزيج وسائل الاتصالات التي ستستخدمها.

• الإجراءات الرئيسية:

- ما هي الموارد الرئيسية والإجراءات اللازمة لتحقيق أهدافك؟
- ما هي المهام اليومية، الأسبوعية التي ستم جدولتها؟

١٠. بناء مدونتك:



المدونة الجيدة تحتاج الى مكان جيد. استثمر في مدونة تناسب العلامة التجارية الخاصة بك ويكون من السهل على الآخرين للتعامل معها.

• الإجراءات الرئيسية:

- تأكد من اختيار موضوع يستحوذ على قدر من استجابة الآخرين، مثال: ازدياد عملاء الهاتف المحمول، [\(شاهد هذه الاحصاءات\)](#).
- استخدم الأساليب والتصاميم التي يمكن أن تساعد في بروز مدونتك.
- أصبحت المدونات مرئية أكثر، لذلك أضف لتصميم مدونتك ما من شأنه أن تساعدك على إبرازها بصورة جيدة - فكر في كونها مجلة أكثر من مجرد مدونة.

١١. بناء الوظيفة التسويقية:



تحتاج مدونتك إلى أن تكون قادرة على تحويل حركة السوق إلى عملاء شرائين، وللقيام بذلك تحتاج إلى أن يكون لديك الخدمة التسويقية الصحيحة. لا يكفي أن يبدو الأمر جيداً.

• الإجراءات الرئيسية:

- ضع وسائلك ونقاطك الرئيسية لتحويل العملاء.
- أضف وسائل تتبّع تحقيق الأهداف حتى تتمكن من قياس الأداء.

١٢. اربط شبكات التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني:



• الإجراءات الرئيسية:

- اربط مدونتك مع شبكات الاجتماعية بحيث يمكن للأخريين مشاركة المحتوى الخاص بك بسهولة.
- كون اشتراكات في البريد الإلكتروني الخاص بك لبناء قائمة البريد الإلكتروني الخاصة بك.

١٣. وضع التقويم الافتتاحي الخاص بك:



هذا على الأرجح أحد أهم الخطوات. من شأن التقويم المساعدة في التركيز باستمرار ويعطيك جدول زمني جيد للعمل. بل لعله أكثر أهمية إذا كان لديك أكثر من شخص في التدوين لعملك.

• الإجراءات الرئيسية:

- كن واقعيًا ولا تنس أن تضيف المحتوى الآخر الذي تنتجه.
- حقق التوازن بين الفئات الخاصة بك لتجعلها أكثر تنوعًا ومثيرة للاهتمام جمهورك.

١٤. ابحث عن كلماتك وعبارتك:



• الإجراءات الرئيسية:

- ابحث عن الكلمات الرئيسية وركز على الكلمات والعبارات الممتدة المناسبة للبيئة الملائمة لعملك. ([اطلع على هذا الرابط](#)).
- أضف مدونتك إلى محرك بحث أو استخدم أدوات وكلمات وعبارات بحث بحيث تزيد عدد من يطلعون عليها. ([اطلع على هذا الرابط](#)).

١٥. وضع العناوين الرئيسية المعبرة:



عناوينك تصنع الفرق بين الضغط للدخول أو متابعة القراءة من عدمه، وبين القراءة والمشاركة. خذ وقتك للخروج بعناوين رائعة.

• الإجراءات الرئيسية:

- فكر مثل محرر مجلة.
- حمل (دليل تسويق المحتوى الخاص بنا) واستخدام قائمة وصفات العناوين المعبرة المتاحة فيه.

١٦. اكتب مدونتك وشكلها العام:



أكتب مدونتك وأعد كتابتها. اكتشف صوتك وممارستك الشخصية – وهو ما يلزم لتطوير أسلوب الكتابة الذي يناسبك. أكتب كما لو كنت تتحدث إلى فريق التسويق الخاص بك محاولاً مساعدتهم.

• الإجراءات الرئيسية:

- لا تخف، كل شخص يمر بأوقات عدم اليقين والشك عند الكتابة. يمكن أن يكون الأمر صعباً ولكن شيئاً فشيئاً سوف تتحسن.
- تذكر أنك نموذج متفرد وخاص.
- أنه كل مدونة بدعوة إلى العمل أو أسأل الآخرين عن آرائهم.

١٧. انشر على شبكتك الاجتماعية:



ينبغي أن تنشئ مدونتك وتتأكد من أنها موجودة.

• الإجراءات الرئيسية:

- انشر على الشبكات الاجتماعية الرئيسية واطلب التعليقات والتغذية الراجعة.

١٨. رد على التعليقات:



التعليقات هي ذهب المدونات لذلك اطلب التعليقات ودائماً رد عليها بسرعة.

• الإجراءات الرئيسية:

- استخدام نظام تعليق جيد مثل (Disqus).
- رد وكن متعاوناً، ولا تكن أبداً جافاً.
- أزل أي رسائل غير مرغوب فيها وحافظ على مدونتك نظيفة.

١٩. تتبع أداك:



مع كل مهمة من مهام مدونتك تقترب خطوة من تحقيق أهدافك. تتبع وسائل القياس الخاص بك وراجع بانتظام.

٢٠. نق... كرر... طوّر:



بعض مهام المدونة تؤدي بشكل جيد وبعضها الآخر قد لا يحقق النتائج المأمولة. تعلم من الإخفاقات وحاول الصقل والتقويم والتحرير باستمرار لتحسين العناوين والمحتوى وكيف تصل إلى جمهورك وتجذبهم. من المهم أن تحول مدونتك إلى نتائج تجارية ملموسة.

٢١. اتنس أن تستمتع بها وتكون خلاقاً:



قد يبدو هذا واضحاً، ولكن استمتع بها، وإذا كنت متحمساً لمساعدة الناس ومتحمس بنفس القدر لأداء عملك، فإن مدونتك سوف تؤدي جيداً. جرب هذا عن طريق الإضافة في وسائل إعلام مختلفة وساعد في جعل عملك إنسانياً. عملائك سوف يقدرون كونهم جزءاً من قرائك.

مالذي تعتقد أنه مهم للتدوين؟

بيانات الاتصال:

<p>الموقع:</p> <p>www.joodbs.com</p> <p>البريد الإلكتروني:</p> <p>info@joodbs.com</p> <p>الهاتف:</p> <p>+966 554 834 833</p> <p>www.joodbs.com</p> <p>@jood_bs</p>	<p>كن معنا:</p> <ul style="list-style-type: none">- في حال رغبتك في المساهمة في إصدارتنا.- في حال رغبتك الحصول على إصدارات سابقة.- في حال رغبتك في التعرف علينا، وعلى أنشطتنا. <p>يمكن التواصل معنا عبر الموقع الرسمي لشركة جود، وبيانات الاتصال الموضحة هنا.</p> <p>ومعاً.. نحو الصدارة</p>	
--	--	---