



خبرنامه

یک فنجان مطالعه

یکی از کارهای خلاقانه‌ای که برای تشویق مردم به کتابخوانی صورت گرفته ایجاد کافه کتاب‌ها از اوایل دهه ۸۰ است.

کافه کتاب جایی است دقیقاً مثل کافی‌شاپ‌ها با میزهایی گرد و صندلی‌های چوبی که دور آن قرار گرفته با این تفاوت که در اینجا به جای خوراکی‌ها و تنقلات رنگارنگ، تا دلتان بخواهد، مجله و روزنامه و کتاب وجود دارد.

البته نوشیدنی‌هایی هم در حین مطالعه برای مشتریان سرو می‌شود، اما کسی برای آن به اینجا نمی‌آید.

البته برخی کتابخانه را به این فضا ترجیح می‌دهند ولی حسن کافه کتاب‌ها آن است که افراد می‌توانند با همراهانشان صحبت هم کنند و در مورد کتاب‌ها به بحث و اظهار نظر بپردازند.

در بعضی کافه کتاب‌ها در شب برنامه‌هایی مثل شب شعر، جلسات نقد ادبی و نشست‌هایی با حضور نویسندگان و ... برگزار می‌شود. اینجا می‌توان علاوه بر چای و قهوه، یک فنجان مطالعه هم نوشید.

یک ابزار یا راهکار ایده آل و مناسب برای ارائه اخبار، گزارش‌ها یا معرفی محصولات و خدمات وبسایت‌ها می‌باشد. روش‌های بازاریابی مبتنی بر انتشار متن خبری اخیراً مورد توجه بسیاری از شرکت‌ها و کسب و کارها قرار گرفته است. این ابزار قدرتمند به عنوان یک روش بازاریابی مدرن توانسته راه خود را به دنیای کسب و کار و تجارت باز نماید. شرکت‌ها و وبسایت‌ها با استفاده از متن‌های جذاب و تأثیرگذار که در خبرنامه خود منتشر می‌کنند، اطلاعات، محصولات، خدمات و ... را در قالب ایمیل برای مشتریان و کاربران خود ارسال می‌نمایند. استفاده از خبرنامه در وبسایت برای کسب و کارهای آنلاین موجب می‌شود برندسازی آن‌ها قوی‌تر شده و اعتبار آن‌ها نزد کاربران افزایش پیدا کند؛ از سویی دیگر، این ابزار بازاریابی قادر است یک برند را همواره در ذهن‌ها نگه دارد.

یک متن خبری تأثیرگذار، مبتنی بر اطلاعات است نه فروش بیشتر

در دنیای امروزی و با گسترش روشهای بازاریابی ایمیلی، مشتریان و کاربران وبسایت‌ها هر روز با حج زیادی از ایمیل‌های تبلیغاتی مواجه می‌شوند. برای بسیاری افراد، این ایمیل‌ها مزاحم هستند و برخی دیگر حتی ایمیل‌های خود را باز نمی‌کنند. اگر محتوای خبرنامه به قدر کافی مفید باشد و عنوان مناسبی نیز برای آن انتخاب شده باشد، بدون شک موجب جذب مشتری و هدایت کاربران به وبسایت اصلی خواهد شد. همواره به یاد داشته باشید این ابزار بازاریابی، نباید به عنوان یک وسیله سرگرمی به کار رود.

خبرنامه در وبسایت

فرصت مناسبی برای کسب و کارهای آنلاین است به شرطی که به درستی استفاده شود. در متن‌هایی که از سوی وبسایت‌ها برای کاربران ارسال می‌شود مواردی نظیر معرفی برند، معرفی و مزایای محصول، اطلاعات کاربردی مرتبط با یک محصول یا خدمات و حتی داستان موفقیت برند شخصی را می‌توان درج کرد. یکی از ویژگی‌های خبرنامه خوب، استفاده از قانون ۹۰/۱۰ است؛ طبق این قانون، یک متن خبری شامل ۹۰٪ محتوای اطلاعاتی و ۱۰٪ محتوای مخصوص فروش محصولات و خدمات است. نسبت فوق می‌تواند تا حد قابل قبولی برای کسب و کارهای در حوزه‌های مختلف، متغیر باشد اما باید تعادل در متن محتوا همواره وجود داشته باشد.

