

30 سبتمبر 2023 • 4 دقائق قراءة

8 استراتيجيات تسويقية رائعة لزيادة متابعي البودكاست

يُوصف بأنه المحتوى الأكثر مرونة وتجاوزاً للحدود الجغرافية والحواجز الاجتماعية، وينال إعجاب ثلث الجمهور العربي تقريباً، إنه البودكاست! الذي يحتفل العالم بيومه العالمي في الثلاثين من أيلول/سبتمبر كل عام.

لكن الشعبية المتزايدة للبودكاست تعني أيضاً تنافساً أشد لكسب الجمهور. فكيف تضمن أن الجهد الذي تبذله في إعداد برنامجك سوف يلاقي ما يناله من تقدير وجمهور واسع؟ وكيف تجعل منتجك مميزاً وسط تأثير مزدحم بالمحتوى؟

في هذه المقالة الخاصة بمناسبة اليوم العالمي للبودكاست، نشارككم 8 من استراتيجيات التسويق الرقمي الفعالة لتطوير محتوى البودكاست وزيادة متابعي برنامجك الإذاعي.



إحصائيات البودكاست عربياً وعالمياً في 2023

عالمياً، وصل عدد برامج البودكاست في 2023 إلى أكثر من 5 ملايين برنامج، بمجموع حلقات يساوي 70 مليون حلقة متوفرة بـ150 لغة. لكن كم تبلغ حصة البودكاست العربي من هذه الإحصائيات؟

بلغت صناعة البودكاست العربي ذروتها عام 2020 حيث كان عدد البرامج الجديدة 516 برنامجاً، وخلال هذا العام 2023، وصل عدد برامج البودكاست العربية إلى 2200 برنامجاً، بمجموع حلقات بلغ 64 ألف حلقة، وفق إحصائيات موقع البودكاست العربي.

ووفقاً للمصدر السابق، فإن أنواع البودكاست الأكثر تفضيلاً لدى الجمهور العربي هي بالترتيب: البودكاست الاجتماعي والحواري، التعليمي والثقافي، الشخصي، العام، تطوير الذات، والفن والترفيه.

استراتيجيات التسويق الرقمي للبودكاست

لا يتميز البودكاست فقط بأنه محتوى جديد ومحبوب لدى الجمهور، بل إنه أيضاً من أسهل أنواع المحتوى صناعة، حتى إن مشروع بودكاست فردياً قد يكون بإمكانه منافسة مشروع من إنتاج استديو ضخم!

لكن إبداعك في اختيار المواضيع وإنتاجها ليس المكون الوحيد لنجاح البودكاست، وإنما توظيفك التسويق الرقمي في جذب جمهور واسع ومخلص لبرنامجك، إليك 8 من استراتيجيات التسويق الرقمي للترويج للبودكاست الخاص بك:

1. إنشاء موقع إلكتروني

إنشاء موقع إلكتروني خاص بالبودكاست استراتيجية تسويقية فعالة على المدى الطويل، فهي أشبه ببناء منصة مركزية توفر المزيد من المعلومات حول برنامجك والوصول بسرعة وسهولة إليه والتفاعل معه.

ومن الفوائد الأخرى لإنشاء موقع: بناء المصداقية مع مستمعيك، وزيادة الزخم والتفاعل عن طريق الربط بين التسويق بالمحتوى على وسائل التواصل والإحالات إلى الموقع.

2. التسويق بالمحتوى المكتوب

إحدى الاستراتيجيات التسويقية الممتازة لمحتوى البودكاست هي تحويله إلى نص ومشاركته على منصة لينكد إن أو موقعك الإلكتروني.

قد يبدو هذا مختلفا عن المطلوب من البودكاست، فالمحتوى المكتوب يتوجه وليس إلى المستمع. الفائدة الأساسية لهذه الاستراتيجية التسويقية تكمن في أنها ممارسة جيدة لتحسين ظهور البودكاست في محركات البحث وخاصة جوجل. حيث ما يزال المحتوى المكتوب هو ملك المحتوى.

إذا تجاهلت كتابة محتوى البودكاست، فقد تضع فرصة التوسع والوصول إلى جمهور جديد، مثل الأشخاص ضعيفي السمع.

أيضاً، إذا شاركت حلقة بودكاست مدتها ساعة كاملة -مثلاً- ثم شاركتها على شكل نص، فسوف يكون لدى المستمعين فرصة لتصفح وتكوين فكرة عن محتوى الحلقة، ثم تنزيلها للاستماع إليها، بينما لا يمكنهم ذلك من خلال تسريع التسجيل ومحاولة التقاط العبارات الأكثر أهمية.

[اقرأ أيضاً: 6 فوائد لا تعرفها لإنشاء مدونة لمشروعك](#)

3. تحسين محركات البحث (SEO)

قد لا تبدو الصلة واضحة بين البودكاست والسيو، لكن استراتيجيات تحسين محركات البحث لها تأثير كبير في التسويق للبودكاست ووصوله إلى شريحة أوسع من الجمهور المستهدف.

احرص على تضمين الكلمات المفتاحية الأكثر صلة بالبودكاست عامة، وبموضوع الحلقة خاصة، في وصف للبودكاست وملخص كل حلقة أيًا كانت المنصة التي تشارك البودكاست عليها (يوتيوب، سبوتيفاي-).

4. التسويق عبر البريد الإلكتروني

التواصل المستمر مع مستمعيك ضروري للحفاظ عليهم، وإنشاء قائمة بريد إلكتروني من أفضل استراتيجيات التسويق الرقمي لكسب جمهور مخلص وبناء علاقة قوية معه.

يمكنك إرسال رسائل بريد إلكتروني للتذكير بمواعيد الحلقات الجديدة والتشويق لها، أو مشاركة روابط الاستماع إليها.

سيفقد لك التسويق بالبريد الإلكتروني أيضاً معلومات حول المواضيع التي تنال اهتمام جمهورك، مقابل تلك التي لا تجذب انتباههم على النحو المأمول، وذلك من خلال تحليل عدد الرسائل والروابط التي تنال أكبر عدد من النقرات، وأيضاً عبر اختبار أساليب متنوعة في الكتابة التسويقية الإبداعية.

5. التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

تعد المنصات مثل فيس بوك وانستغرام و"أكس" (تويتر سابقاً) مساحات رائعة للترويج للبودكاست الخاص بك والتواصل مع المستمعين المحتملين.

منصة يوتيوب هي ثاني أكبر محرك بحث بعد جوجل؛ فإذا كنت تريد تحقيق انتشار أوسع وجمهور أكبر، قم برفع حلقات برنامجك أو مقاطع فيديو ترويجية له على قناة خاصة على يوتيوب.

تقوم العديد من برامج البودكاست بمشاركة الحلقة كاملة على منصات التواصل الاجتماعي، بينما تفضّل برامج أخرى مشاركة مقتطفات من الحلقات بصيغة فيديو قصيرة للحصول على وصول أوسع وجذب اهتمام الجمهور المستهدف.

تفاعل مع متابعيك من خلال الرد على التعليقات والرسائل التي تردك، يمكن أن يساعدك ذلك في بناء مجتمع حول البودكاست الخاص بك وزيادة المشاركة.

يمكنك إنشاء مجموعة في فيس بوك أو لينكد إن، حيث يمكن للمستمعين مناقشة حلقاتك وطرح الأسئلة ومشاركة أفكارهم.

6. استخدام البودكاست في التسويق بالمحتوى

بإمكانك إعادة إنتاج محتوى البودكاست بتنسيقات مختلفة للوصول إلى جمهور أوسع والتفاعل معه على منصات مختلفة.

لتحقيق أفضل استفادة من التسويق بالمحتوى في التسويق لبرنامجك، يمكنك تحويل محتوى الحلقات إلى مقالات أو رسوم بيانية "انفوغرافيك" أو إنتاج مقاطع فيديو قصيرة تحقق انتشاراً واسعاً.

[اقرأ أيضاً: 9 نصائح للنجاح في التسويق، بالمحتوى عبر البودكاست](#)

7. ابقَ على تواصل مع جمهورك

مستمعوك هم أكبر الداعمين لك، ومن الضروري أن تتواصل معهم باستمرار وتشجعهم على اتخاذ الإجراءات اللازمة ودعم البودكاست الخاص بك.

اطلب منهم متابعة برنامجك على منصة البودكاست المفضلة لديهم، فهذا سيزيد من احتمال استماعهم إلى الحلقات بانتظام.

شجع مستمعيك أيضاً على مشاركة البودكاست مع أصدقائهم وعائلاتهم وعلى شبكات التواصل الاجتماعي. تعد التوصيات الاجتماعية من أقوى الاستراتيجيات التسويقية، فالعديد من المستمعين يعتمدون في اختياراتهم على توصيات معارفهم.

يمكنك إشراك جمهورك في استراتيجية التسويق للبودكاست، اطلب منهم أو يخبروا صديقاً أو فرداً من العائلة عن برنامجك، لكن لا تكن لحوحاً في طلبك كي لا يصابوا بالملل.

المراجعات والتعليقات والتقييمات -التي تسمّى أيضاً بـ"الأدلة الاجتماعية- تؤدي هي الأخرى دوراً كبيراً في اكتشاف جمهور جديد للبودكاست والثقة بمحتواه.

شجّع جمهورك في نهاية كل حلقة على ترك تعليقاتهم الصريحة وتقييماتهم على مواقع مرجعية في المجال مثل Apple Podcast.

8. المراقبة الاجتماعية

تعد المراقبة الاجتماعية -أو مراقبة وسائل التواصل الاجتماعي- من استراتيجيات التسويق الرقمي القوية، لأنها تقدم لك فكرة واضحة عما يهتم به جمهورك ونظرتهم العامة إلى البودكاست الخاص بك.

إليك كيفية استخدام المراقبة الاجتماعية في التسويق الرقمي للبودكاست:

1. حدد المواضيع والهاشتاغات الأكثر ارتباطاً بموضوع البودكاست الخاص بك، وتتبع المنشورات التي تستخدمها لكسب فرص المشاركة في المحادثات والترويج لبرنامج.
2. راقب حسابات برامج البودكاست المنافسة وادرس أقوى الاستراتيجيات التسويقية التي يستخدمونها لتعرف كيف تستفيد منها.
3. راقب أداء المحتوى الذي تشاركه والحملة الإعلانية، وحدد أكثر أنواع المحتوى التي تلقى صدى لدى جمهورك، احتفظ بالمعلومات لتحسين حملاتك المستقبلية والمحتوى التسويقي بشكل عام.

هل تخطط لإطلاق برنامجك الإذاعي قريباً في الأثير الرقمي؟ أم لديك برنامج بالفعل؟ احصل على الانتشار الذي تهدف إليه عبر خدمات مؤسسة أفق للتسويق الرقمي وصناعة المحتوى وبناء العلامة التجارية، اكتشف خدماتنا المتنوعة في صفحة الخدمات وتواصل معنا اليوم!

تواصل معنا

مصادر: 1 2 3 4 5 6

تسويق محتوى بودكاست

تسويق

in f

13

0 تعليق 90 مشاهدة

عرض الكل

منشورات ذات صلة



دليلك الشامل للإعلانات الرقمية الناجحة 2024

دليلك لاستراتيجية الإعلانات الرقمية الناجحة في 2024

4 0 38



تعرف إلى فن تصوير المنتجات وأهميته لعلامتك التجارية

تعرف إلى فن تصوير المنتجات وأهميته لعلامتك التجارية

4 0 28



زيادة مشترك يوتيوب، 7 طرق للمشاركة والشركات

4 0 28

تابعوا أفق على منصات التواصل الاجتماعي

