informa markets

内容创建的7个常见错误

2019.10.08

为什么内容很重要？

70%以上的购买决策是在客户联系公司或组织的成员之前做出的。

你网站上的内容可以帮助你成为你所在领域值得信赖的专家。它可以缩短你的销售周期，甚至在客户给你打电话之前能够回答他们最关系的问题。

内容创建的7个常见错误

有7个最常见的内容创造者常犯的错误，这些错误降低了他们的可信度。本篇的目标是帮助你理解这些错误是什么，以及如何避免它们。

避免这7个错误将帮助你编写更好的内容，更容易被搜索引擎和潜在客户发现。

1. 更多关注了你自己，而非客户

为你的受众创造内容就好比开始一段关系。如果你一开始只谈论自己，你可能不会走得太远。你需要花时间去了解对方。他们在找什么？他们需要什么？

当你写内容的时候，你很容易告诉别人你的产品和服务有多好。人们不喜欢你总是谈论自己以及过度营销。人们对你不感兴趣，直到他们明白你有办法解决他们的问题。

当人们在网上搜索时，他们是在寻找答案。通过关注客户在购买过程中思考、行动、谈话和搜索的方式，并集中精力解决他们的问题，你就建立了信誉和信任。一旦你有了这些，你可以告诉他们更多关于你的事情。

2. 没有为SEO优化你的内容

如果你的好内容被排在搜索引擎结果页面(SERPs)的第10页，那它对任何人都没有帮助。虽然你的首要考虑是好的内容，但你肯定也想考虑一下搜索引擎会如何查看你的内容。

注意你的标题和副标题。想想人们会在搜索栏中输入什么来找到你的内容。你的meta描述是否足够吸引他们点击阅读你的文章？你有一个搜索友好的URL吗？

你的网页有图片或视频吗？如果你有，他们优化加载速度快吗？缓慢加载的媒体会导致人们离开你的网站。

想想谁会寻找你的内容。将人们会搜索的关键词用在你的内容、标题和副标题中。

一半以上的互联网流量是在移动端。因为一些搜索引擎如谷歌采用了移动优先的索引方法，所以你的内容对移动端友好是很重要的。

在移动设备上查看你的内容。加载速度快吗？滚动容易吗？文字是否足够大，便于在移动设备上阅读？使你的内容对移动设备友好也使它对搜索引擎友好，更重要的是，对读者友好。

3. 没有以人们网上消费的习惯来写内容

人们如何在网上阅读？

根据尼尔森的调查，他们不阅读。

人们很少逐字逐句地阅读网页；相反，研究发现79%的仅仅扫一下网页，挑出关键的单词和句子，只有16%的人逐字逐句地阅读。

让你的大段内容分成若干有小标题的小段内容。写简短易读的段落、使用项目符号、加粗重要文本。

使用表格是另一种使内容可简单阅读的好方法。表格可以分解复杂的想法，使它们更容易被理解。

4. 没有校对你的内容

你可能认为Proofreading这是一件很简单的事情。但这并没有改变这一步经常被忽视的事实。

当然，当我们校对自己的内容时，我们有时只看到我们想说什么，而不是我们实际上说了什么。

克服这个问题的一个方法是大声朗读你的内容。拼写检查的一项重要技术是反向阅读内容。

此外，检查标点符号。有一些很棒的应用程序可以帮助你，比如Grammarly，它可以检查拼写和标点符号。

内容中的拼写和语法错误会影响你的可信度。不要跳过这些步骤！

5. 内容中没有行动号召(Call-to-action)

一旦有人阅读了你的内容，你希望他们下一步做什么？你需要在内容中添加一个call-to-action来帮助读者进行下一步操作。

把你的call-to-action放在合适的、读者正准备行动的位置。你想让他们下载白皮书，安排演示，还是报名参加预登记？想想你的读者需要采取什么行动，然后创建一个行动计划，让他们完成下一个步骤。

6. 没有全面回答问题

请设身处地地为读者着想。

读者在寻找答案，然后找到了你的内容。你的内容是否完全回答了他们的问题？

想想你的读者可能需要知道的关于你的主题的一切，并尽最大努力提供这些信息。

链接到其他能够提供更多关于这个主题的信息的文章。

链接到你的内容以及外部资源。人们不仅觉得这很有帮助，而且搜索引擎也喜欢可靠的可靠的外链。

7.没有花足够的功夫在标题上

根据Copyblogger的统计，平均每10个人中有8个人会阅读标题，但是只有2个人会阅读文章的其余部分。

当你花时间写一篇好文章的时候，你不希望人们因为一个糟糕的标题而忽略它。当你把标题写对的时候，你就有更大的机会让别人看你的内容。

有一个技巧就是，为每篇文章写多个标题，然后选择最好的标题。有许多内容创建者使用这种方法。包括搜索引擎优化关键字，让搜索者更容易找到你的内容。

你也可以做一些测试，不同标题相同时间段内，看看哪个有最高的点击率，并且能使读者在页面停留的时间更长。