

เขียนบทความขาย 2015!

หากใครได้ติดตามงานเขียนของ บก.แล้ว คงจะได้อ่านบทความเรื่อง " 5 อาชีพฟรีแลนซ์ บั้นเงินแสน โดยไม่ต้องลาออกจากงานประจำ" อย่างแน่นอน ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้เกิดขึ้นในวงการฟรีแลนซ์ และการเขียนบทความขายอย่างมากแน่นอนว่า สิ่งนี้ส่งผล 2 ประการต่อตลาด

1. ผู้ว่าจ้าง สามารถเลือกนักเขียนบทความ ได้อย่างหลากหลายมากยิ่งขึ้น
2. ผู้เขียนบทความขาย ต้องพัฒนาสินค้าและบริการของตนเอง ให้ตรงตามความต้องการของตลาดมากขึ้น

ดังนั้นไม่ว่าเราจะมองในแง่มุมมองไหน ผลดีของการเขียนบทความในเรื่องดังกล่าว ย่อมส่งผลดีต่อตลาดอย่างแน่นอน แต่ประเด็นที่ บก.สนใจและคิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์มากคือ ถ้าเราเป็นนักเขียนบทความ เราต้องการจะเริ่มต้นงานเขียนบทความขายอย่างง่าย ๆ ได้อย่างไร โดยที่ สามารถทำเงิน และลูกค้ายังได้ผลงานที่มีคุณภาพด้วย ด้วยสิ่งที่กล่าวไปนี้คือปัญหา และเป็นคำถามแล้ว ลองพิจารณาแนวทางด้านล่างนี้ ที่ บก.ขออนุญาตสรุปออกมาเป็นแนวทางเบื้องต้น ง่าย ๆ ที่คุณสามารถทำได้ อย่างแน่นอน มาดูกันว่า มีแนวทางอย่างไรบ้าง

1. ตัดสินใจที่จะเขียนบทความขาย

สิ่งแรกที่นักเขียนบทความขาย จะต้องทำก่อนนั่นคือ ทำการตัดสินใจอย่างชัดเจนว่า ตนเองต้องการเขียนบทความขาย ไม่ใช่แค่การเขียนบทความเฉยๆ หรือเขียนบทความเพื่ออ่านเล่นใน Facebook นะครับ แต่ต้องหมายถึงการเขียนบทความขาย อย่างแท้จริง เขียนจบแล้วขายเลย! ไม่ต้องการอะไรมากกว่านี้

ซึ่งหากเราตัดสินใจอย่างแน่ชัดแล้ว!

บทความที่เราเขียนออกมานั้น จะได้เขียนให้มีสำนวนที่ดี มี Pattern ที่สวยงาม และถูกต้องตามหลัก SEO Onpage ด้วย จงระลึกอยู่เสมอว่า การเขียนบทความขาย เราไม่ได้เขียนบทความตามเกมส์ หรือสิ่งที่เราชอบเสมอไป แต่จะหมายถึงการเขียนบทความขาย ตามแบบที่ลูกค้าชื่นชอบ และนั่นคือ สิ่งที่ทำให้คุณสามารถขายบทความได้อย่างแท้จริง

ลูกค้าชอบอะไร?

- ชอบบทความที่อ่านง่าย และคนอ่านได้ประโยชน์จริง
- ชอบบทความที่มีการออกแบบรูปแบบการเขียนที่ดี
- และสุดท้ายคือ ชอบบทความที่ดีต่อการทำ SEO

ดังนั้น เมื่อคุณตัดสินใจเขียนบทความขายอย่างแท้จริงแล้ว พึงระลึกไว้ว่า ข้อที่ บก. ได้แนะนำต่อไปนี่ข้างต้น คือสิ่งที่มี
ความสำคัญมากที่สุดครับ

2. เลือกหัวข้อเขียนบทความขาย ที่โดนใจตลาด

ปกติแล้ว ลูกค้าจะซื้อบทความไปเพื่อเหตุผลหลักๆ ดังต่อไปนี้คือ 1. เพื่อนำไปใช้เพิ่มข้อมูลในเว็บไซต์ของตนเอง 2. เพื่อให้
เว็บไซต์มีการเคลื่อนไหว 3. เพื่อให้ส่งผลทาง SEO ซึ่งหาก บก. จะสรุปง่ายๆ เลยคือ บทความต้องมีพลังหรือมีแรงดึงดูด ให้คนที่
สนใจข้อมูลด้านนั้นๆ เข้ามาอ่าน และทำกิจกรรมกับเว็บไซต์นั้นๆ (Call Action)

Call Action ที่น่าสนใจ

- การจอง
- การซื้อสินค้า
- การคลิกป้ายโฆษณา
- การสอบถามข้อมูล

เป็นต้น ซึ่ง Call Action นี้จะเป็นอีกตัวหนึ่งที่เราเข้าไปช่วยในการกำหนดแนวทางของบทความขายของเราด้วยว่า จะให้ลงไปใน
ทิศทางใด สำหรับหัวข้อเขียนบทความขายที่น่าสนใจในความคิดของ บก. ก็มีอยู่หลายเรื่อง อาทิเช่น

- ธุรกิจต่างๆ
- การสร้างกำลังใจ
- สุขภาพ
- การออกกำลังกาย
- เทคโนโลยี

เป็นต้น ทุกเรื่องสามารถแตกเนื้อหาออกไปได้อย่างมากมาย อาจมากถึง 3,000 บทความต่อหัวข้อ หรือมากกว่านั้นเลยนะครับ ดังนั้น
แค่คุณเลือกหัวข้อที่ชำนาญมาทำการเขียนบทความ และเจาะลึกลงไป ก็เพียงพอแล้วสำหรับการขายแล้ว ลองเลือกสักหัวข้อ
แล้วเขียนเลย อย่ารอช้า!

3. หารูปแบบการเขียนที่เป็นของตัวเอง

บก.เน้นเสมอๆว่า หากคุณเขียนบทความขายแล้ว รูปแบบการเขียนที่ออกมา นั้น จะต้องพยายามทำให้เหมือนกัน ทุกแบบให้ นึกถึงเวลาเราไปทางอาหารเช่นร้าน KFC ไม่ว่าเราจะทานที่ไหน รสชาติ และมาตรฐานก็จะออกมาคล้ายๆกันตลอด และนั่นคือ สิ่งที่เราจะนำมาใช้กับการเขียนบทความขายด้วยเช่นเดียวกัน ดังนี้

จงหารูปแบบของตนเอง

จงรักษามาตรฐานของการเขียนบทความขาย ให้ต่อเนื่อง

จริงๆ บก.ก็ยอมรับว่า บก.เองก็ต้องพัฒนางานในรูปแบบข้อที่ 3 อย่างต่อเนื่องอยู่เรื่อยๆ เพราะเกมส์นี้เราไม่ได้เป็น ผู้ออกแบบกฎ แต่คนออกแบบกฎนี้คือ Google ซึ่งหากเราไม่เล่นไปตามกฎของเขา เราก็จะไม่ประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน ในการเขียนบทความขาย ดังนี้! จงหารูปแบบของตนเอง

4. ค้นหาชุมชนสำหรับการเรียนรู้และการขาย

คุณอยู่คนเดียวไม่ได้หรอก ในวงการเขียนบทความขายก็เช่นเดียวกัน คุณจำเป็นต้องค้นหาชุมชน ที่มีคนที่ชื่นชอบการเขียน บทความ หรือค้นหานักเขียนบทความเพื่อไปขาย ทั้งหมดคือสิ่งสำคัญ และคุณต้องหา! ผมรู้ว่าเบื้องต้น คุณอาจจะมองไม่ออก ว่า จะหากกลุ่มคนเขียนบทความขายที่ไหนดี? ถ้าอย่างนั้นลองดูกลุ่มด้านล่างนี้สิ

กลุ่มติวนักเขียนบทความมืออาชีพ

<https://www.facebook.com/groups/thaicontentmarketnovice>

ตลาดซื้อขายบทความ และ E-Book

<https://www.facebook.com/groups/thaicontentmarket>

สองกลุ่มนี้จะมีส่วนช่วยให้คุณเติบโตไปกับตลาดเขียนบทความขายอย่างแน่นอน ถ้ายังไม่ได้ออเป็นสมาชิก ทำเดี๋ยวนี้! รออะไร อยู่!

5. ลงมือทำเสียสิ!

ข้อสุดท้าย คุณเป็นเรื่องง่ายๆ แต่เอาเข้าจริงแล้ว ยากเสียยิ่งกว่าทุกๆข้อเลย นั่นคือ การลงมือทำ งานเขียนบทความขาย หากคุณ ลงมือทำอย่างไม่ต้องหรือว่าไม่เป็นมืออาชีพแล้ว มีโอกาสสูงมาก ที่การทำงานจะผิดพลาด และคุณอาจเสียกำลังใจ ดังนั้น จงลงมือทำ! และจงทำในแนวทางที่ถูกต้องเท่านั้น!

- อย่า Copy บทความคนอื่นฯ แม้ส่วนหนึ่งส่วนใด
- อย่า ดัดแปลงบทความคนอื่น

- อย่า ทำให้ลูกค้าไม่สบายใจที่ต้องจ้างคุณเขียนบทความ
- จง เขียนบทความทันที ในรูปแบบของตัวเอง
- จง เขียนบทความ เพื่อสร้างสรรคโลกนี้ให้น่าอยู่ยิ่งขึ้น
- จง เขียนบทความขายทุกวัน

และ

- จง เขียน เขียน และเขียน!

เพียงเท่านี้ การเริ่มต้นในการ**เขียนบทความขาย**ของคุณ ก็จะกลายเป็นเรื่องที่เป็นไปได้อย่างแน่นอน อย่ารอช้า! อย่าให้โอกาสหลุดลอยออกไปนะครับ ลงมือทำในวันที่ตลาดยังไม่ค่อยมีใครรู้จัก แล้วสักวันหนึ่ง คุณจะสามารรมีรายได้จากการเขียนบทความขายได้อย่างแน่นอน บก.ขอเป็นกำลังใจให้ทุกคนนะครับ

ข้อมูลจาก

<http://www.articleheros.com>