

سيستم أفكار المحتوى

كل شهر بيكون مطلوب مني أعمل تقريبًا 10 Content Calendars لعملاء مختلفين

سواء شغال جوه Agency أو مع كلاينتس بشكل مباشر.

أصعب حاجة في شغل المحتوى مش الكتابة

أصعب حاجة إنك تفضل تطلع أفكار جديدة كل شهر لنفس المجال، ونفس الجمهور، ونفس المنتج تقريبًا.

عشان كذا بقى عندي قاعدة ثابتة:

المحتوى مبيتعملش وقت الحاجة، المحتوى بيتجمع طول الشهر.

عشان كذا هتلاقيني بسجل أي حاجة تلفت انتباهي.

وأقصد أي حاجة حرفيًا.

✓ إعلان شوفته في الشارع

✓ جملة سمعتها في فيلم

✓ ميم ضحكني

- ✓ تعليق عميل
- ✓ مشكلة حد اشتكى منها
- ✓ سؤال اكرر في جروب
- ✓ حتى نقاش عادي في قعدة صحاب

لأن الأفكار مش بتظهر وقت ما تحتاجها، الأفكار بتظهر وانت عايش حياتك.

وده اللي خلاني أبني سيستم بسيط بقاله سنين شغال معايا.

جاهز نبدأ؟ يلا بينا..

1] عندي نوت اسمها "Raw Ideas"

أي فكرة بتيجي في دماغي بتترمي فيه.

من غير ترتيب.

من غير فلاترة.

من غير ما أفكر تنفع ولا لا.

المهم متضيعش.

2 بعد كذا يبدأ أصنفها

هل الفكرة دي:

Awareness

Engagement

Lead Generation

Sales

Personal Branding

Case Study

Story

لأن نفس الفكرة ممكن تتحول لـ 5 أنواع محتوى مختلفة.

3 عندي Swipe File

ودي من أكثر الحاجات اللي غيرت شغلي.

كل ما أشوف:

Hook قوي

إعلان ذكي

Landing Page شاطرة

Email حلو
Offer مختلف

بسيفه.

مش عشان أقلده.
عشان أفهم طريقة التفكير وراه.

4 بني Content Assets مش بوستات

ودي نقطة ناس قليلة جدًا بتعملها.

يعني لما أعمل بحث عن:
Customer Journey

مش بطاع منه بوست بطاع منه:

10 بوستات

Reel

Lead Magnet

Carousel

Email

Webinar Topic

5] يعمل Content Mining باستمرار

أكبر منجم أفكار في العالم مش ChatGPT ولا Google ولا حتى المنافسين.

أكبر منجم أفكار هو العملاء أنفسهم.

التعليقات، الرسائل الاعتراضات، الأسئلة المتكررة.

6] يشتغل بنظام Content Pillars

لأن أكبر غلطة بشوفها:

إن الناس بتفكر في البوست الجاي.

مش في النظام كله.

أنا بفكر:

إيه المواضيع الأساسية اللي جمهوري مهتم بيها؟

وبعدين أطلع منها عشرات الأفكار.

7] ولما أفشل تمامًا، وبرضو كلنا بنفشل 😂

برجع لثلاث أسئلة:

إيه أكثر سؤال بيتكرر؟

إيه أكثر غلطة بشوفها؟

إيه أكثر حاجة كنت أتمنى أعرفها وأنا مبتدى؟

وغالبًا بيطلع منهم محتوى أحسن من أي Brainstorming.

8) شيت لكل عميل:

Pain Points

Questions

Competitors

Offers

Testimonials

Content Ideas

9) محتوى من الـ Sales Calls

لو عندك 20 مكالمة مبيعات.

فأنت عندك تقريبًا 50 بوست.

الناس حرفيًا بتقولك: مشاكلها، مخاوفها، اعتراضاتها، أهدافها
وأنت مطلوب منك بس تسمع.

10 بعمل قائمة الأسئلة الغبية

وأقصد بالغبية هنا...
الأسئلة اللي أنا شايفها بديهية.

لأن غالبًا هي أكثر حاجة جمهوري محتاجها.

أكثر محتوى جابلي Reach في حياتي كان محتوى كنت مستغربة أصلًا إن حد ممكن
يسأل عنه.

11 عمل Content Audit كل شهر

قبل ما ابدأ كالندر جديدة اسأل:

إيه اللي اشتغل؟

إيه اللي فشل؟

إيه اللي جاب Save؟

إيه اللي جاب Leads؟

إيه اللي جاب تعليقات؟

المحتوى اللي اشتغل مرة، غالبًا يقدر يشتغل تاني بصيغة مختلفة.

12) بيني "Frameworks" مش أفكار

بدل ما يبقى عندك 100 فكرة.

بخلي عندي 10 Templates.

زي:

غلطة شائعة

Case Study

Myth vs Fact

Behind The Scenes

Before & After

وقتها أي فكرة جديدة هتلاقي مكانها بسهولة.

13) بسأل ChatGPT الأسئلة الصح

مش بقوله: "اديني أفكار محتوى"

دي أسوأ جملة ممكن تكتبها.

لكن: "اديني 20 اعتراض بيمنع صاحب مطعم من استخدام برنامج إدارة مخزون"

هنا تبدأ تطلع كنوز.

14 عمل Screenshot لكل إعلان وقفك

مش لازم يكون في مجالك.

لو إعلان شد انتباهك وسط 100 إعلان.

يبقى فيه حاجة صح.

اسرق الفكرة، مش التصميم.

اسرق المنطق اللي خلاك توقف.

15 عندي ملف خاص بالمواسم

رمضان، العيد، المدارس، الجمعة البيضاء، الصيف، الشتاء.

كل سنة الناس بتتصرف بنفس الأنماط تقريبًا.

فليه تبدأ من الصفر كل موسم؟

وأخيرًا...

متقيسش نفسك بعدد الأفكار.

قيس نفسك بسرعة تحويل الفكرة لمحتوى.

لأن فيه ناس عندها 1000 فكرة في النوتس.

ومعندها ش 10 بوستات منشورة.

وفيه ناس عندها 20 فكرة بس.

لكن عندها محتوى شغال طول الشهر.

وده الفرق الحقيقي بين صانع المحتوى، وصاحب سيستم محتوى 🙄

لو عاوز تعرف ازاى تحول الأفكار دي لكونتنت، فاستنى ورشة أفكار المحتوى اللي

هقدمها الاسبوع الجاي ان شاء الله.

