

Published based on [Strategi Membangun Core Audience](#)

Strategi Membangun Core Audience

Kita asumsikan bahwa anda telah membuat artikel dengan kualitas A+. Langkah berikutnya adalah fokus pada mengembangkan saluran distribusi dan *audience* utama (core audience).

Poin-poin yang akan dibahas adalah bagian dari satu aktivitas utama yaitu: membangun hubungan untuk mendukung distribusi materi. Fokus diarahkan pada mengembangkan *beneficial relationship* dalam rangka menciptakan lingkaran pendukung.

1. **Power networking** dan Keterikatan Emosi

Penting diingat bahwa hubungan/*networking* yang baik selalu diawali dengan memberi tanpa pamrih. Tunjukkan bahwa anda memang tertarik pada karakter atau karya orang tersebut. Jangan pernah meminta apapun pada tahap awal ini.

Cara paling efektif adalah dengan menawarkan sesuatu yang bermanfaat tanpa meminta apapun sebagai imbalan (setidaknya jangan langsung). Ambil contoh pada teknik menulis komentar. Alih-alih mempromosikan diri anda sendiri, lebih baik tulis sesuatu yang dapat menjadi bahan obrolan antara anda dan pemilik blog.

Traffic yang didapat bukan hal utama pada fase ini. Faktor yang harus diprioritaskan saat memulai *networking* yaitu menunjukkan **komitmen** anda pada pihak kedua.

Berikut adalah poin-poin yang harus anda perhatikan:

1. **Visibility**. Semakin kelihatan dukungan yang anda berikan terhadap blogger lain, semakin baik. Idealnya anda ingin mereka mengingat anda sesering mungkin. Tetaplah berada dalam ingatan mereka dengan meninggalkan komentar-komentar yang relevan dan lakukan percakapan/hubungan di luar media blog.

Buat mereka sadar akan keberadaan anda dengan membuat tautan, promosi, dan membicarakan (konteks positif) mereka pada blog anda sendiri atau pada situs-situs sosial.

2. **Komunikasi Alternatif**. Jangan hanya menjadi komentator dan *email-pitcher*. Lakukan komunikasi yang lebih *casual* dengan blogger lainnya. Misal, anda dapat berhubungan via email, telepon, atau Internet Messenger.

Komunikasi alternatif yang dilakukan ini berperan sebagai katalis/pengikat hubungan. Media alternatif ini dapat memecah kendala dialek dan menghasilkan penyesuaian dalam proses pertemanan dan *peer dynamic*. Menggunakan hanya satu saluran komunikasi adalah strategi *networking* yang buruk dan sebaiknya dihindari.

3. **Komunitas sebagai magnet**. Mendorong interaksi pembaca dan melakukan diskusi grup adalah cara yang bagus untuk menarik orang ke dalam 'lingkaran' anda dan mengubah mereka menjadi pendukung sebagai akibat dari keterikatan emosi.

Ada banyak cara untuk mengembangkan komunitas seputar blog anda. Namun ingat: Apa yang dilakukan ini bukan untuk meningkatkan jumlah komentar atau aktivitas kasat mata lainnya. Ini adalah tentang membangun hubungan dengan sejumlah *persuader* yang akan mengangkat konten anda karena mereka menyukai pribadi atau blog anda.

2. **Sindikasi Artikel dan Editorial Submission**

Memperluas saluran distribusi juga memerlukan upaya aktif yang harus anda lakukan sendiri. Misal, mengizinkan situs lain untuk melakukan sindikasi terhadap artikel anda secara lengkap adalah cara mudah untuk mendapat ekspos tambahan.

Menerjemahkan artikel ke dalam bahasa lain juga membuat artikel anda dapat diakses oleh segmen pasar yang lebih luas.

Metode lainnya agar konten anda sampai ke lebih banyak *audience* adalah dengan mempraktekkan guest

blogging. Melakukan *guest blogging* berarti membina hubungan lebih lanjut dengan blogger yang mana anda menulis untuknya.

Keinginan yang hanya mengharapkan pelanggan (subscriber), *traffic*, atau tautan adalah pemikiran jangka pendek saja. Filosofinya, bila anda berpikir pendek, maka anda hanya mendapatkan jangka pendek, bila anda berpikir panjang maka anda mendapat jangka panjang sekaligus jangka pendek. *Halah ...*

Guest blogging adalah cara untuk mendapat rekomendasi dan tautan di masa yang akan datang. Jauh lebih mudah dan enak untuk 'mengangkat' blogger yang pernah mempublikasikan artikel anda di situsnyanya. Kalau anda punya artikel bagus dan perlu segera dipublikasikan, maka anda dapat dengan cepat mendapatkannya karena sudah mendapat kepercayaan.

Lakukan *guest blogging* secara strategis dan yang terpenting fokuslah pada *relationship building*.

3. Manfaatkan Saluran *Social Media* untuk Mendapat Atensi

Saya pernah menulis tentang [social media marketing](#) dan saya pikir media ini adalah saluran distribusi yang baik untuk menyebarluaskan artikel anda. *Article marketing* yang tepat dapat menarik pengunjung yang sangat banyak, pengunjung ini sebagian akan menjadi pengunjung tetap dan kemudian menjadi suporter blog anda.

Dalam konteks membangun *core audience*, situs *social media* berperan sebagai '*mak comblang*'. Situs tersebut menampilkan tautan pada spot-spot penting dan menunjukkan blog anda kepada orang-orang yang mungkin belum pernah mengunjunginya. Di sini *social media* melakukan fungsi perkenalan, selanjutnya adalah tugas anda untuk meyakinkan pengunjung bahwa blog anda adalah blog yang tepat untuk mereka.

Strategi *marketing* menggunakan *social media* ini tidak sulit; Pilih topik yang relevan dengan tema blog anda dan berpotensi untuk populer pada saluran yang anda incar. Jangan pernah menganggap bahwa semua yang anda tulis adalah emas. Pengunjung yang tertarik akan menjadi *subscriber*, sementara yang lain akan berlalu. Walaupun anda tidak bisa memuaskan semua pengunjung, namun anda tetap harus membuat tulisan yang bisa mendapat atensi seluas-luasnya.

Anda bisa juga menggunakan *social media* untuk membangun *core audience* dengan melakukan publikasi pada komunitas berita seperti [Newsvine](#) dan melakukan *networking* pada komunitas sosial seperti [Bumpzee](#), [Blog Catalog](#) atau [MyBlogLog](#). Komunitas pada situs-situs ini kebanyakan adalah para *webmaster*/blogger yang cenderung akan mengikuti blog anda.

Forum-forum *webmaster* atau forum pada segmen/*niche* tertentu juga berpotensi untuk menyalurkan *traffic* yang relevan dalam jumlah banyak, terutama bila anda aktif berpartisipasi pada diskusi.

Blog Readership = Marketing dari Mulut ke Mulut

Saat orang membicarakan blog anda, maka anda akan mendapat *traffic* dan pembaca baru. Kualitas tulisan memang harus bagus, ini penting, namun tidak lebih penting daripada memiliki *core audience* yang akan membantu anda mengangkat konten dan membentuk *image*.

Anda harus aktif mengembangkan komunitas, upaya ini tidak akan sia-sia; Bayangkan pada kesempatan berikutnya anda menulis artikel yang sangat bagus, maka anda akan menjangkau pembaca yang sangat banyak sebagai hasil dari saluran distribusi yang luas.

Untuk mendapat strategi *blogging* yang efektif, silakan [subscribe via email](#).

You can also find this article published on [Strategi Membangun Core Audience](#), and on the tag pages [Blogging](#), [Branding](#), [Internet Business](#), [Marketing](#), [PR](#).