

استفاده کردن از ویدیو، یکی از مؤثرترین راه‌های ایجاد برند تجاری

ممکن است ویدیو، ستاره‌ی رادیو را از بین برده باشد؛ اما ستاره اینترنت را ایجاد کرده است. استفاده کردن از ویدیو در بازاریابی، بدون شک یکی از مؤثرترین راه‌های ایجاد برند تجاری و افزایش حضور آنلاین شما است.

دنیاى امروز با ویدیو رشد کرده است. ما برای دیدن و در میان گذاشتن آن‌ها تنظیم شده‌ایم. روش‌های بی‌شماری در استفاده از ویدیو در تجارت وجود دارد. فقط می‌بایست تصمیم بگیرید کدام رویکرد برای شما بهتر است.

ویدیو، ارزش ادراکی بالایی دارد و این امکان را به بینندگان می‌دهد که شما را بهتر بشناسند؛ به دلیل اینکه آن‌ها شخصیت شما را در عمل می‌بینند. ویدیو برای به اشتراک گذاشتن توسط بینندگان شما بی‌نهایت ساده بوده و همچنین ساختن آن برای شما بسیار آسان است.

برای ساختن یک ویدیوی عالی، نیاز به یک استودیوی جذاب با نور و مبلمان ندارید. می‌توان به سادگی به وسیله‌ی موبایل، یک ویدیو را ضبط کرده و در عرض چند ثانیه روی اینترنت بارگذاری کرد. در زیر تعدادی ایده برای استفاده از ویدیو در بازاریابی به شما معرفی می‌گردد که می‌تواند همین الان به اجرا درآید

ویدیوهای معرفی‌نامه: معرفی ویدیویی، یکی از اشکال نهایی اثبات است. معرفی ویدیویی یک راه عالی برای پیشنهاد انجام یک چیز باارزش به مردم است.

محتوای ویدیو: به وضوح، ویدیو یکی از روش‌های عالی برای نمایش داشته‌هایتان است. اگر برای قرار گرفتن در جلوی دوربین خیلی خجالتی هستید، می‌توانید یک ویدیوی اسلایدی را با استفاده از ابزارهایی مانند: Camtasia و Screen flow ضبط کنید. صدای شما شنیده خواهد شد و به جای دیدن ویدیوی شما، بینندگان نکات کلیدی یا اسلایدهای پاورپوینتی از شما را خواهند دید.

سخنرانی در عموم: همیشه اجرای خود را در زمان سخنرانی در یک رویداد، فیلم‌برداری کنید. این‌که بینندگان شما را در عمل می‌بینند، مضمون خوبی است فقط ببینید چقدر ویدیوهایی که TED در آن صحبت می‌کند معروف هستند، ویدیوهایشان کوتاه و با مضامین عالی بسته شده اند مردم عاشق به اشتراک‌گذاری آن‌ها هستند.

ویدیویی در مکان‌های غیرمعمول: خارج از گود نگاه کنید و ببینید. از یک مضمون ویژه و ویدیو فروش فراتر روید. یک ویدیو با مضمون تشکر بر روی صفحه وب‌سایت خود بگذارید که مردم بعد از خرید ببینند. دیدن این‌که شما از آن‌ها تشکر می‌کنید بسیار قدرتمندتر از بعضی کی‌های پایه‌ای مانند «متشکرم!» در حال انجام فرآیند سفارش هستیم» که بیشتر سایت‌ها انجام می‌دهند، است.

یکی از مکان‌های غیرمعمول برای استفاده از ویدیو، در صفحه‌ی «سؤال‌هایی که غالباً پرسیده می‌شوند» بر روی وب‌سایتتان است. سؤال‌هایی که اغلب پرسیده می‌شوند، می‌توانند بسیار گنگ و مبهم باشند. چرا با جواب دادن

به سؤالات از طریق یک ویدیو آن را جالب تر نکنیم؟ می توانیم شخصیت خود را به نمایش گذاشته و همزمان لذت ببرید.

ویدیوی شما در عمل: احساس می کنید ویدیوی شما جالب به نظر نمی رسد، این طور نیست؟ از فکرهای غلط بیرون بیایید. منظورم استفاده از ویدیو برای نشان دادن دقیق چگونگی کار محصول یا خدمات شما است. Graco ، یکی از بزرگ ترین مارک ها در دنیای محصولات کودک و نوزاد است. آن ها می دانند چگونه از ویدیو خوب استفاده کنند. آن ها یک ویدیوی عالی که تاب بازی را در عمل نشان می دهد را ساخته اند. ویدیو تقریباً همه سؤالاتی را که در مورد تاب دارید، جواب می دهد. شکی نیست که به همین خاطر، تعداد بیشتری از آن را به فروش می رسانند. همان طور که می بینید، ویدیو در هر صنعتی می تواند نتیجه بخش باشد و این که به چند روش آن را در کسب و کار خود به کار ببندید، محدودیتی ندارد.

جلوی دوربین بودن، بیشتر مردم را نگران می کند، ما همگی از صدای خود بیزاریم، حالا دوربین هم به آن اضافه کنید بنابراین باید زنده باشد؛ اما اجازه ندهید چنین ترس هایی شما را از ساخت ویدیوهای حیرت آور بازدارد. نیاز نیست عالی باشند. در حقیقت، آمارها نشان می دهند که مردم یک ویدیو خام را به یک ویدیو حرفه ای و صیقل ترجیح می دهند، آنان می خواهند ببینند که شما واقعی هستید. اشتباهات دلیل انسان بودن شماست، بنابراین غصه نخورید. یک سیاست در کسب و کار وجود دارد و آن این است که اگر در اولی موفق نشدید پس دیگر اهمیتی ندارد که در دومی چه اتفاقی خواهد افتاد، شما آن را انجام می دهید.

شما استیفن اسپیلبرگ نیستید. از تلاش برای عالی بودن ویدیوهایتان دست بردارید. ویدیو مؤثرترین راه برای واقعی نشان داده شدن در نظر مشتریان بوده و ابزاری است که با شبکه های اجتماعی در باب اثرگذاری رقابت می کند. اگر از ویدیو برای ارتقاء برندگان استفاده نمی کنید فرصت بسیار عظیمی را از دست می دهید.

آن ها را واقعی و جالب بسازید. فقط بسازید.

