

برای بهتر دیده شدن ویدیو، رعایت این نکات در بازاریابی ویدیویی الزامی است

بهتر دیدن شدن در بازاریابی ویدیویی با رعایت چند نکته ی ساده



بازاریابی ویدیویی یا ویدیو مارکتینگ، اسلحه ی آماده به شلیک این روزهای تمام کسب و کارها به شمار می رود. این نوع روش بازاریابی واقعاً به مانند یک اسلحه به بازار هدف خود شلیک می کند و بیشترین اثر را در مخاطبین خود دارد.

با ظهور ویدیو مارکتینگ تحول و تغییری عظیم در نحوه ی بازاریابی محصولات و خدمات به وجود آمد. مخاطبین با مشاهده ی این نوع ویدیوها بیشتر از همیشه به **برند** مورد نظرشان اعتماد می کردند و همچنین با انتشار این نوع ویدیوها به **برند سازی** آنها کمک بزرگی می کنند. فقط کافی ویدیو خودتان را در سایت هایی که اشتراک ویدیو را قبول می کنند مانند یوتیوب، آپارات، نماشا و ... قرار دهید تا در معرض دید میلیون ها نفر قرار بگیرید.

با قرار دادن ویدیو در این سایت ها از چند مزیت برخوردار خواهید شد:

اول اینکه: بازدید کننده ی بیشتری دریافت خواهید کرد.

دوم اینکه: افزایش فروش خواهید داشت.

سوم اینکه: مخاطبین و مشتری های جدید جذب خواهید کرد.

چهارم اینکه: مشتری ها و مخاطبین به شما و کسب و کارتان اعتماد خواهند کرد.

پنجم اینکه: خیلی سریع تر به یک برند تبدیل خواهید شد.

ششم اینکه: نرخ خروج کاربر از سایتتان کاهش پیدا خواهد کرد.

هفتم اینکه: کاربران ویدیوهایتان را به اشتراک می گذارند و این یعنی بازدید کننده ی بیشتر.

هشتم اینکه: ویدیو به خاطر استفاده و ترکیبی از صوت و تصویر نسبت به یک متن ارزش و تأثیرگذاری فوق العاده بیشتری دارد.

اما نکته ی مهم این است که زمانی این ۸ مورد بدست خواهد آمد که یک سری موارد کوچک را رعایت کنید و تیم "کافه نیاز" در این مقاله سعی دارد این قوانین را به صورت کامل برای شما شرح دهد.

با ما همراه باشید

۱. یک عنوان جذاب برای ویدیو خود انتخاب کنید

برای تأثیرگذاری بیشتر ویدیوهایتان از بهترین عنوان استفاده کنید



مهمترین مورد در انتشار ویدیو، **انتخاب عنوان** است، اما نه هر عنوانی. شما با انتخاب یک جمله یا یک کلمه که جذابیت خاصی دارد به راحتی می توانید میلیون ها بازدید کننده جذب ویدیو خودتان کنید. این یک قانون در

بازاریابی ویدیویی است. قانونی که بسیاری از کسب و کارها اعم از کوچک و بزرگ که در این سایت ها عضو هستند قبل از اینکه ویدیو خودشان را منتشر کنند از آن تبعیت می کنند.

شاید باور نکنید اما زمانی که یک [محتوا به صورت متنی](#) برای سایتی تولید می شود حدود ۴۰ درصد مخاطبین آن را مطالعه می کنند. اگر همین [محتوا به صورت صوتی](#) منتشر شود این درصد بیشتر خواهد شد و اما اگر به صورت ویدیو منتشر شود این مورد به بالای ۸۰ درصد خواهد رسید. پس اگر می خواهید این ۸۰ درصد از مخاطبین را به سمت خود جذب کنید سعی کنید در انتخاب تیتر عنوان دقت کنید.

در انتخاب عنوان چه مواردی باید رعایت شود؟

عنوان یک ویدیو از اهمیت ویژه ای برخوردار است و باید با حساسیت فراوان آن را انتخاب کنید و موارد زیر را رعایت کنید:

اولین مورد: انتخاب کلمه ی کلیدی

مردم بر اساس کلمات کلیدی ویدیوهای خودشان را انتخاب می کنند. پس حداقل برای تیتر از این کلمات استفاده کنید. به طور مثال

[کلیپ انگیزشی موفقیت، چرا در کسب و کارها موفق نمی شویم](#)، چرا محتوایی که تولید می کنیم روی [سئو](#) تأثیری ندارد؟، [چطور افکارمان را تغییر دهیم](#) و ...

دومین مورد: حل کردن مشکلات مخاطبین

در تیتر عنوان، بیان کنید که می خواهید با پخش این ویدیو یکی از مشکلات مخاطبین را حل کنید. بیان کردن همین مورد باعث می شود تا مخاطبین کنجکاو شوند که ویدیو شما را مشاهده کنند. به طور مثال

[چطور بازدید کننده ی بیشتری را به سمت سایت خود روانه کنیم؟](#)

مخاطبین در این نوع تیترهای می دانند که با مشاهده ی ویدیو روش هایی را مشاهده خواهند کرد که بازدید کننده های بیشتری را بدست بیاورند.

سومین مورد: به مخاطبین خود دروغ نگویند

بدترین نوع انتخاب یک عنوان این است که بخواهید سر مخاطبین خود کلاه بگذارید که ویدیو شما را مشاهده کنند. مخاطبین و بازدید کننده های شما تمام دارایی تان به حساب می آیند. قرار بر این نیست که با گمراه کردن آنها بخواهید بازدید کننده ی بیشتری را دریافت کنید.

سعی کنید عنوان و تیترا انتخابی ویدیوی تان با ویدیویی که انتشار داده اید یکی باشد. با این کار مخاطبین به کسب و کارتان اعتماد می کنند. به طور مثال ویدیویی منتشر کرده اید که موضوع آن در مورد مدیریت است اما عنوان آن در مورد افزایش ترافیک سایت است. از انجام این گونه موارد خودداری کنید.

۲. از برچسب های مناسب برای ویدیو استفاده کنید



برچسب ها همان کلمات کلیدی هستند که به ویدیوتان اضافه می شوند و مخاطبین با جستجو آنها در سطح اینترنت با محتواها، مطالب و همچنین ویدیوهای شما آشنا می شوند. نوع انتخاب کردن آن باید به گونه ای باشد که با موضوع ویدیو یکسان باشد. به طور مثال نمی توانید یک ویدیو در حوزه ی سئو و بهینه سازی سایت تولید کنید اما یک برچسب به عنوان مدیریت که هیچ ارتباطی با هم ندارند انتخاب کنید. مگر اینکه در فیلم به موضوع مدیریت هم پرداخته باشید.

برچسب ها را هم با دقت فراوان انتخاب کنید. اول فکر کنید ببینید مخاطبین چه کلمه هایی را بیشتر جستجو می کنند و سپس همان ها را برای ویدیوی تان انتخاب کنید.

این برچسب ها می تواند به صورت یک کلمه ای باشد مانند سئو یا دو الی سه کلمه ای مانند سئو و بهینه سازی سایت و یا اینکه به صورت جمله نوشته باشید مانند چطور در کسب و کار خود موفق شویم. حتی می توانید از کلمات انگلیسی هم استفاده کنید مانند [manager](#). می توانید این امکان را بدهید که مخاطبین این کلمه را جستجو کنند.

موتورهای جستجو با موتور هوشمند و قدرتمندی که دارند به راحتی همه ی این موارد را تحت پوشش خود قرار می دهند و به تمام کلمات کلیدی و برچسب هایی که انتخاب کرده اید جواب مثبت می دهند.

۳. برای بازدید بیشتر ویدیوهایتان سعی کنید از یوتیوب استفاده کنید

بنا بر تحقیقات دکتر جیمز مک کوی
ارزش هر ۱ دقیقه ویدیو
معادل ۱.۸ میلیون واژه هست!
(در حالت عادی برای نوشتن این تعداد واژه به چند ماه وقت نیاز دارین!
پس به جای این کار، فقط ۱ دقیقه ویدیو تولید و منتشر کنین!)
 kafeniaz.com 

یوتیوب یکی از قدرتمندترین و مشهورترین سایت های اشتراک گذاری در دنیاست و خیلی از مردم هستند که از یوتیوب کسب درآمد می کنند و مزیتی که یوتیوب نسبت به آپارات، نماشا و دیگر سایت های اشتراک گذاری ویدیو دارد این است که:

اول اینکه یک سایت قدیمی با قدمتی چندین ساله است.

دوم اینکه این سایت در تمام دنیا کار می کند و ممکن است ویدیو شما توسط میلیاردها نفر مشاهده شود و بازدید کننده های بیشتری را روانه سایتتان کند.

سوم اینکه سایت گوگل در بیشتر جستجوهایش دو الی سه مورد از ویدیوهای یوتیوب را به نمایش می گذارد.

۵

چهارم اینکه ویدیوهای منتشر شده در یوتیوب فوق العاده روی [سنو و بهینه سازی سایت](#) تأثیر مثبت دارند. به خاطر اینکه در بیشتر جستجوهای گوگل سایت یوتیوب هم وجود دارد. به هر حال استفاده از سایت یوتیوب می تواند بهترین راه حل برای افزایش بازدید سایت شما باشد.

۴. برای دریافت بازدید کننده بیشتر هیچ وقت نا امید نشوید

در بازاریابی ویدیویی هرگز ناامید و دلسرد نشوید



رمز موفقیت در بازاریابی ویدیویی این است که با صبر و حوصله ویدیوهایتان را در اختیار کاربران قرار دهید و سعی کنید در این راه خودتان را با رقبای شما سالهاست که که بازاریابی ویدیویی را شروع کرده اند. آنها بودجه، تجهیزات ویدیویی و ایده های بازاریابی فوق العاده ای دارند که محصولات و خدمات خود را به راحتی به [یک برند](#) تبدیل کرده اند.

اما نکته ی مهم این است که همین رقبا هم زمانی مانند شما بوده اند. [یک کسب و کار کوچک](#) با یک بودجه ی کم. اما نا امید نشدند و کم کم شروع کرده اند تا به اینجا رسیده اند. تلاش کنید در تولید محتوا برای ویدیوهای خود از آنها پیشی بگیرید. تولید محتوا و نوشتن یک محتوای قدرتمند برای یک ویدیو می تواند به راحتی شما را از فرش به عرش برساند حتی اگر با یک ویدیو باشد.

سخن آخر

استفاده از ویدیو برای بازاریابی ویدیویی می تواند شانس فروش و بازدید سایتتان را افزایش دهد. اگر این تصمیم را گرفته اید بازاریابی ویدیویی را شروع کنید سعی کنید از همان ابتدا با قدرت شروع کنید. هرگز نا امید نشوید. هدف گذاری کنید و برای رسیدن به اهدافتان تلاش کنید.

سعی کنید ویدیوهایی را در اختیار کاربران قرار دهید که جذاب باشد نه ویدیوهای سرد و بی روح. رمز موفقیت و تداوم شما در هر کسب و کاری این است که برای رسیدن به خواسته هایتان پافشاری کنید.

هرگز دعا نکنید که رقبایتان ضعیف تر شوند تا شما از آنها جلو بزنید. بلکه دعا کنید و در کنارش سعی و تلاش کنید که روز به روز قوی تر شوید و از آنها پیشی بگیرید.