

## مزایای استفاده از ویدیو مارکتینگ یا بازاریابی ویدیویی



kafeniaz.com

با پیشرفت دنیای وب، روش‌های بازاریابی و [روش‌های تبلیغاتی](#) نیز پیشرفت زیادی داشته است تا جایی که از روش‌های سنتی که بیشتر به صورت کاغذی بود به سمت اینترنت سوق پیدا کرده است. یکی از روش‌های مؤثر در این زمینه استفاده از ویدیو مارکتینگ یا همان بازاریابی ویدیویی است و طرفداران و هواداران زیادی نسبت به روش‌های متنی دارد. به خاطر اینکه بیشتر مردم دیگر حوصله‌ی خواندن یک مطلب ۲ صفحه‌ای را ندارند و حاضرند فایل صوتی یا ویدیویی آن را گوش دهند یا ببینند.

این روش یکی از بهترین روش‌ها برای معرفی محصولات و خدمات برای برند شدن است. اگر هم می‌خواهید خودتان را به عنوان برند شخصی معرفی کنید به راحتی هر چه تمام‌تر می‌توانید از خودتان فیلم تهیه کنید و آن را در [شبکه‌های اجتماعی](#) به اشتراک بگذارید. کاری که بیشتر اشخاص آن را انجام می‌دهند و از آن کسب درآمد می‌کنند.

## تأثیر بازاریابی ویدیویی در افزایش فروش تا چه اندازه است؟



شاید این جمله را زیاد شنیده باشید که مردم به چیزی که می بینند بیشتر اعتماد می کنند و به خاطر همین است که پادشاه تبلیغات ویدیویی را تلویزیون نامیده اند. تبلیغات تلویزیونی تأثیر فوق العاده زیادی روی مردم دارد. حالا همین روش را شما روی سایت خودتان پیاده سازی نمایید. به طور مثال سعی کنید یک مقاله ۳ الی ۴ صفحه ای در مورد بیمه عمر بنویسید. آن را با عکس های جذاب تزئین نمایید و در آخر کار هم فایل ویدیویی که خودتان پر کرده اید را قرار دهید.

## به نظر شما کدام یک بیشتر روی مخاطبین شما تأثیر می‌گذارد؟

به طور یقین مردم ویدیو را بیشتر می‌پسندند.

این نکته‌ی مهم را مد نظر داشته باشید که ویدیو هر چه اندازه کوتاه‌تر باشد اما باز هم به راحتی می‌تواند روی مردم تأثیر بگذارد و فروش محصولات را دو یا چند برابر کند به خاطر اینکه ویدیوها همیشه برای مخاطبین جذابیت خاص خودش را داشته است.

### نکاتی که باید در ویدیو مارکتینگ یا بازاریابی ویدیو رعایت نمایید:

۱. اگر می‌خواهید خودتان را به عنوان یک برند شخصی به دیگران معرفی نمایید پس سعی کنید که در ابتدای ویدیوهایی که منتشر می‌کنید خودتان را معرفی نمایید و در پایان ویدیو نیز مشخصات خودتان اعم از شماره تماس، آدرس دفتر، آدرس ایمیل، آدرس شبکه‌های اجتماعی و ... را قرار دهید.
۲. اگر می‌خواهید بازدیدکننده‌های ویدیوی شما بیشتر شود پس یک عنوان جذاب و گیرا را انتخاب نمایید.
۳. سعی کنید ویدیوهایی را که ضبط می‌کنید در سایت خودتان، سایت‌های اشتراک ویدیو مانند یوتیوب، آپارات، نماشا و ... منتشر کنید و همچنین از قدرت شبکه‌های اجتماعی در این مورد نیز غافل نشوید.
۴. نکته‌ی مهمی که بایستی حتماً رعایت کنید این است که در ویدیوهایی که به اشتراک گذاشته‌اید اگر می‌خواهید یک نکته‌ی اصلی و مهم را به دیگران بگویید سعی کنید آن را در آخر ویدیو ارائه دهید تا کاربران شما مجبور باشند تا آخر آن را مشاهده کنند. این روی سئوی سایت شما خیلی تأثیر گذار است.
۵. این نکته را فراموش نکنید که لوگو سایت یا شرکت خودتان را در ویدیو حتماً درج نمایید.

۶. از ارائه‌ی ویدیوهای طولانی که مخاطبین خودتان را خسته می‌کنید جداً بپرهیزید. در عوض ویدیوهایی که کوتاه، مختصر، دارای نکات ریز و مفید است را تهیه نمایید.

۷. حجم ویدیوها تأثیر زیادی در دانلود از طرف مخاطبین دارد. در این راه شما ۲ راهکار دارید.

**الف) حجم ویدیوهایتان را پایین بیاورید اما تا جایی که کیفیت را فدای کمیت نکرده باشید.**

**ب) این راهکار دوم، راهکاری است که بیشتر سایت‌های شخصی که ویدیو منتشر می‌کنند انجام می‌دهند. می‌توانید دو فایل ویدیویی با دو کیفیت متفاوت را ارائه دهید و کاربر هر کدام را که بخواهد دانلود نماید.**

**در بازاریابی محتوا هم می‌توانید از ویدیو مارکتینگ استفاده نمایید**



یکی از راه‌های جذب **ترافیک سایت**، استفاده از ویدیو مارکتینگ است. به این شکل که شما می‌توانید با تهیه و نشر و به اشتراک گذاری ویدیوهایی رایگان مرتبط با موضوع سایت خودتان مخاطبین زیادی را به سمت سایت خودتان هدایت کنید.

به طور مثال اگر محصولی در مورد آموزش فتوشاپ تولید کرده‌اید و قصد دارید آن را در معرض فروش بگذارید به راحتی می‌توانید یک ویدیوی تأثیر گذار تهیه کنید و آن را در شبکه‌های اجتماعی، یوتیوب، آپارات و... به اشتراک بگذارید.

نکته‌ی مهمی که باید در مورد فروش محصول بدانید این است که در بازاریابی ویدیویی احتیاجی نیست که سایت داشته باشید. همین که شما یک ویدیوی خاص از محصول خودتان تهیه کنید و آن را در شبکه‌های اجتماعی و یا سایت‌های اشتراک گذاری ویدیو، آپلود نمایید کافی است. شما به راحتی می‌توانید یک صفحه و یا پیج در اینستاگرام بسازید و همان فیلم‌هایی را که تهیه کرده‌اید در آن قرار دهید. فقط استفاده از هشتک (#) فراموش نشود. با این کار مخاطبین بیشتر با شما و محصولات شما آشنا می‌شوند.

## سخن آخر

در دنیای وب و بازاریابی اینترنتی شما هر کاری انجام دهید که به نوعی برند شوید و برای مردم شناخته‌تر شوید باز هم کم است. پیشنهاد ما در این است که وقت خودتان را روی بازاریابی ویدیویی بگذارید. با رشد فناوری اطلاعات، کسب و کارهای آنلاین هم رو به رشد و پیشرفت هستند و استفاده از ویدیو تأثیر فوق العاده زیادی روی مخاطبین خواهد داشت. سعی کنید تجهیزات لازم را تهیه نمایید و تا جایی که می‌توانید در این حوزه مشاوره لازم را کسب کنید.

