

چگونه ویدیو مارکتینگ ضامن رشد و پیشرفت کسب و کار شما می شود؟

رشد و پیشرفت کسب و کار با استفاده از ویدیو مارکتینگ



ویدیو مارکتینگ یا همان بازاریابی ویدیویی این روزها بیشترین تأثیر را در رشد و پیشرفت هر نوع کسب و کاری دارد. تأثیر و اثرگذاری که ویدیو مارکتینگ روی مخاطبین دارد شاید به جرأت بتوان گفت هیچ نوع بازاریابی در دنیا نخواهد داشت.

خیلی از کسب و کارهای کوچک و بزرگ برای اینکه در میان رقبا حرفی برای گفتن داشته باشند سعی می کنند از این راه وارد شوند و جالب اینجاست که در بیشتر مواقع جواب هم می گیرند. به خاطر اینکه خیلی بهتر از رقبا می توانند ویدیوهایشان را تهیه و در اختیار مخاطبین خود قرار می دهند.

رشد و پیشرفت کسب و کارها بستگی به نوع بازاریابی ویدیویی شما دارد. اگر با برنامه ریزی دقیق و منظم و با یک هدف مشخص ویدیوهایتان را در اختیار مخاطبین خود قرار دهید به طور حتم رشد چشمگیری سرتاسر کسب و کار شما را فرا خواهد گرفت. کما اینکه خیلی از کسب و کارها برای رسیدن به حد متعالی فروش، جذب مشتری، جذب بازدید کننده و دنبال کننده، هزینه های زیادی را متحمل می شوند.

رشد و پیشرفت کسب و کار منوط بر این است که به صورت صحیح از تکنیک ها و ترفندهای ویدیو مارکتینگ استفاده کنید. هر اشتباه کوچک می تواند به صورت کامل برندینگ کسب و کارتان را نابود کند. اما استفاده ی صحیح می تواند رشد، پیشرفت و ترقی را برایتان به همراه داشته باشد.

در این مقاله تیم "**کافه نیاز**" مایل است ۵ تکنیک و ترفند اساسی و کاربردی را به شما ارائه دهد تا بتوانید به صورت صحیح از بازاریابی ویدیویی استفاده کنید.

با ما همراه باشید

ترفند اول: از ویدیوها و فیلم های کوتاه استفاده کنید

برای اینکه ویدیوهایتان بیشترین تأثیر را روی مخاطبین داشته باشد سعی کنید فیلم ها و تیزرهای کوتاه درست کنید



ویدیوها و کلیپ ها بیشتر از هر چیزی در اینترنت جستجو و مشاهده می شوند و مخاطبین بیشتر از هر چیزی علاقه دارند که فیلم ها، ویدیوها و تیزرهای کوتاه تماشا کنند.

به طور مثال فرض کنید شخصی می خواهد ترفندهای فتوشاپ را یاد بگیرد. این شخص در سایت هایی که اشتراک گذاری ویدیو هستند به دنبال این ترفندها می گردد و سعی می کند فیلم هایی که کوتاه و جامع هستند را تماشا کند نه اینکه یک فیلم ۲ ساعته را ببیند. بنابراین صاحبان کسب و کارها سعی می کنند بنا به سلیقه ی مخاطبین خود فیلم های کوتاه درست می کنند.

این عمل به چند دلیل انجام می گیرد:

- ✓ مشاهده ی این فیلم ها وقت کمتری از مخاطبین می گیرد
- ✓ راحت تر در ذهن می ماند
- ✓ فیلم های کوتاه بیشتر قابل درک هستند
- ✓ هزینه ی تولید این فیلم ها کمتر است
- ✓ مخاطبین با دیدن فیلم های کوتاه سریع به اهداف خود می رسند
- ✓ برای معرفی محصول احتیاجی نیست به حاشیه کشیده شود و سریع به سراغ اصل موضوع می روند
- ✓ در یک ویدیو می توانید مطالب تولید شده ی متنی خودتان را به مخاطبین ارائه دهید
- ✓ بازدید کننده بیشتری دارد

تولید فیلم های کوتاه به هر دلیلی که باشد این روزها بیشتر از فیلم های بلند در بورس رقابت هستند و همه ی مردم دوست دارد با دیدن یک فیلم چند دقیقه ای به تمامی آنچه که می خواهند برسند و شما هم سعی کنید از این ترفند استفاده کنید.

ترفند دوم: کاهش نرخ فرار کاربر با نشان دادن ویدیو در صفحه ی اول سایت

با استفاده از ویدیو مارکتینگ به راحتی می توانید نرخ فرار کاربر از سایت را کاهش دهید. این مورد روی رتبه بندی گوگل تأثیر فراوانی دارد



نرخ فرار کاربر از سایت یکی از مهمترین فاکتورها در افزایش درآمد، افزایش بازدید و جذب مخاطب دارد و هر چه نرخ فرار کاربر یا همان بانس ریت سایت کمتر باشد به طبع افزایش بازدید و همچنین بدست آوردن بهترین رتبه ی گوگل را به همراه خواهد داشت.

ترفندی که می توان برای کاهش نرخ فرار کاربر در این طور مواقع به کار برد این است که ویدیو مورد نظرتان را در صفحه ی اول سایت نشان دهید. در این طور مواقع در حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد کاربران فیلم مورد نظر را تماشا می کنند و این روی کاهش نرخ فرار تأثیر بسزایی دارد.

ترفند دیگری هم که می توان به کار برد این است که سعی کنید فیلم هایتان به صورت پخش خودکار باز شوند. این عمل باعث می شود کاربر در یک عمل انجام شده قرار بگیرد و به طبع شروع به تماشای فیلم کند.

موردی که باید به آن توجه کنید این است که اگر می خواهید یک فیلم به خصوص را به مخاطبین نشان دهید و در صفحه ی اول قرار ندارد سعی کنید URL همان صفحه را برای آنها ارسال کنید. با این کار مخاطبین به راحتی به صفحه ی مورد نظر منتقل می شوند.

ترفند سوم: برای محصولات و خدمات خود ویدیو تهیه کنید

برای بازاریابی محصولات و خدمات خود می توانید از ویدیو مارکتینگ استفاده کنید
از محصولات خود فیلم تهیه کنید و در اختیار مخاطبین خود قرار دهید



یکی از مهمترین روش های جذب مخاطب و [افزایش فروش](#) این است که محصولات و خدمات خودتان را در معرض دید مخاطبین قرار دهید و این کار از عهده ی ویدیو مارکتینگ بر می آید. ویدیو مارکتینگ فرصتی برای تمام کسب و کارها به وجود آورده تا به راحتی، بدون دردسر و بدون هزینه تمام محصولات و خدمات خود را به مخاطبین هدف معرفی کند.

هر چه کیفیت تهیه فیلم از نظر محتوا بهتر باشد به طور حتم مشتریان برای خرید محصولات و خدمات ترغیب خواهند شد. اما اگر نتوانید از نظر محتوا مفهوم کلی را برسانید و یا در ارائه محصول ضعیف عمل کنید قطعاً مشتری های خود را از دست خواهید داد و این مورد روی افزایش فروش شما تأثیر منفی خواهد گذاشت.

ترفند چهارم: بیشتر جستجوگران اینترنت، از گوشی همراه استفاده می کنند

حدود ۷۰ الی ۸۰ درصد از مردم از گوشی تلفن همراه استفاده می کنند و این بهترین فرصت برای اشخاصی است که می خواهند از ویدیو مارکتینگ استفاده کنند



شکی در این مورد نیست که بیشتر اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند از طریق گوشی تلفن همراه به اینترنت وصل می شوند و این بهترین فرصت برای تمام کسب و کارهایی است که می خواند بازار هدفشان را از این طریق بدست بیاورند.

بدست آوردن بازار هدف از این طریق راهی کاملاً ساده است و به راحتی از عهده ی ویدیو مارکتینگ بر می آید. مردم بیشتر مایل هستند محتواها و مطالب مورد نظر خودشان را به صورت یک ویدیو مشاهده کنند و این فرصتی است که هر کسب و کاری از دست نمی دهد.

مخاطبین از طریق گوشی به اینترنت وصل می شوند و چند ثانیه ای از ویدیو را مشاهده می کنند و اگر این محتوا نظرشان را جلب کند خیلی راحت ویدیو را دانلود و در یک فرصت مناسب از استفاده می کنند. این روشی است که خیلی از مخاطبین که از طریق گوشی تلفن همراه به اینترنت وصل می شوند، استفاده می کنند.

ترفند پنجم: در چند ثانیه ی اول مفهوم تمام ویدیو را برسانید

در ویدیو مارکتینگ فقط ۱۰ الی ۱۵ ثانیه فرصت دارید تا مفهوم کلی را به مخاطبین نشان دهید



جلب کردن نظر مخاطبین از مهمترین فاکتورهایی است که خیلی از کسب و کارها از آن استفاده می کنند. اما مهمترین نکته ای که در بازاریابی ویدیویی باید مد نظر داشت این است که برای جلب کردن نظر مخاطبین فقط ۱۰ الی ۱۵ ثانیه بیشتر وقت ندارید.

در این ۱۰ الی ۱۵ ثانیه شما کمترین فرصت را در اختیار خواهید داشت. اگر نظر مخاطبین جلب شد و مفهوم را رساندید به طور حتم تمام ویدیو را مشاهده خواهند کرد. اما اگر این طور نشد مطمئناً بازدید کننده های خود را از دست خواهید داد.

اما بیشتر کسب و کارها سعی و تلاششان این است که در چند ثانیه ی اول مفهوم را به مخاطبین برسانند و به مخاطبین خود بفهمانند که این ویدیو قرار است چه چیزی را به آنها نشان دهد و چه مشکلی قرار است با مشاهده ی فیلم از آنها حل شود.

سخن آخر

یکی از راحت ترین عواملی که می تواند افزایش بازدید کننده، افزایش درآمد و همچنین افزایش تعامل میان کاربران را به وجود بیاورد، قطعاً ویدیو مارکتینگ خواهد بود. استفاده از ویدیو مارکتینگ یکی از مهمترین عوامل در بازاریابی است و به طور حتم افزایش فروش را برای شما به همراه خواهد داشت.