

۸ روش مناسب برای بازاریابی ویدئویی آنلاین

استفاده از فضای مجازی و ظرفیت‌های شبکه‌های اجتماعی این روزها در شرکت‌های تجاری بزرگ و کوچک به امری متدالو و رایج بدل شده است. حضور فعال در این شبکه و برقراری ارتباط مستقیم با مخاطبان از جمله ویژگی‌های جذاب شبکه‌های اجتماعی است که مقاومت در برابر عدم استفاده از آن برای شرکت‌ها و سازمان‌های تجاری بسیار دشوار است. لازم به ذکر است که شبکه‌های اجتماعی متنوع بوده و کارکردهای متفاوتی دارند، به عنوان نمونه وبسایت یوتیوب که امکان بارگذاری ویدئو به صورت رایگان را در اختیار کاربران گوگل قرار می‌دهد از جمله شبکه‌های اجتماعی است که برای ساخت ویدئوهای تبلیغاتی و ارائه آن به مخاطب بسیار مناسب است. در این رابطه و در اینفوگرافی پیش رو هشت روش مناسب جهت ساخت و به اشتراک گذاردن ویدئو کلیپ‌های تبلیغاتی را معرفی کرده‌ایم که از نظرتان می‌گذرد.

۱- توصیفات



چه کسی می‌تواند بهتر از مشتریان شما در مورد گفایت و ویژگی‌های منحصر به فرد محصولات و خدماتی که عرضه می‌کنید به دیگران توضیح دهد؟ تهیه ویدئوهای توصیفی که در آن مشتریان شما محصولات تان را به مخاطبان معرفی کرده و در مورد ویژگی‌های آن توضیح می‌دهند سبب افزایش اعتماد مردم نسبت به شما شده و زمینه افزایش محبوبیت شما را فراهم خواهد کرد.

۲- فروش مجازی محصولات

ویدئوکلیپ‌های مربوط به ارائه و فروش محازی محصولات را تهیه کرده و آنها را بازگذاری کنید. تهیه و ساخت ویدئوکلیپ‌های تبلیغاتی این امکان را برای شما فراموش می‌کند تا بتاوید اطلاعات مفیدی را در رابطه با محصولات و خدمات خود در اختیار مشتریان قرار دهد. تهیه این کلیپ‌های تبلیغاتی به مشتریان شما کمک می‌کند بدون حضور در محل بتوانند اطلاعات و جزئیات مورد نظرشان را به دست آورند.

۴- معرفی محصول

ساخت ویدئوکلیپ یکی از بهترین راههای معرفی محصولات تکنولوژیک است. به کارگیری تکنیک‌های نقاشی متحرک، screen capture، صداگذاری یا استفاده از یک گوینده، می‌تواند به بیننده برای درگیر شدن و درک بهتر ویدئوکلیپ تبلیغاتی شما کمک کند.

۳- تورهای مجازی

نهیه یک تور مجازی ۳۶۰ درجه‌ای سبب می‌شود تا مشتریان و بازدیدکنندگان پروفایل شما را مشاهده این تور، خود را در مرکز کسب و کار شما قرار دهند. فراهم کردن امکان تجربه یک تور مجازی پویا شرایط واقعی را برای مخاطب شبیه‌سازی کرده و او را از نزدیک با فضای کسب و کار شما آشنا می‌کند.

۵- تمرین

زمانی که مردم بتوانند به دو صورت صوتی و تصویری پیام شمارا دریافت کنند سریع تر اطلاعات مربوط به محصولات شما را اموخته و به حافظه می‌سازند. به همین دلیل است که یک ویدئوکلیپ آموزشی، پویا و تعاملی می‌تواند بهترین شوه ممکن برای آموزش کارمندان و مشتریان شما را در دور و از طریق اینترنت باشد.

۶- یک دو سه ویدئو

استفاده از یک ابزار فروش مؤثر به شما این امکان را می‌دهد تا پیام خود را به بخش‌ها و تصمیم‌سازان اصلی بررسانید. استفاده از ویدئوکلیپ‌هایی که با استفاده از ابزارهای رندرینگ و طراحی مقابل توسعه داده شده‌اند می‌تواند در این بخش به شما کمک کند.



۷- پویانمایی

با ساخت و تولید یک انیمیشن نوآورانه و جذاب می‌توانید پیام خود را در سریع‌ترین زمان ممکن به مخاطبان مورد نظرتان برسانید. امکانات موجود در ساخت پویانمایی‌های سه بعدی این امکان را به شما می‌دهد تا بهتر این اطلاعات و جزئیات مربوط به محصولات و خدمات شما را به مخاطب عرضه کنید.

۸- ساخت یک کلیپ تصویری تجاری

۵۹ درصد

مدیران ترجیح می‌دهند به جای خواندن مطالب طولانی و خسته کننده، به تماشای کلیپ‌های ویدئویی پردازند.

یک کلیپ تجاری می‌تواند رابط مستقیم شما و مخاطبان تان بوده و معرف شخصیت و حیاتگاه برندهایتان باشد. تولید چنین ویدئوکلیپ‌هایی به شما کمک می‌کند تا از رقبای خود پیش افتاده و سبب می‌شود تا شرکت شما به یک شرکت پیشرو در حوزه فعالیت خود بدل شود.



۵۹ درصد

مدیران ترجیح می‌دهند به جای خواندن مطالب طولانی و خسته کننده، به تماشای کلیپ‌های ویدئویی پردازند.