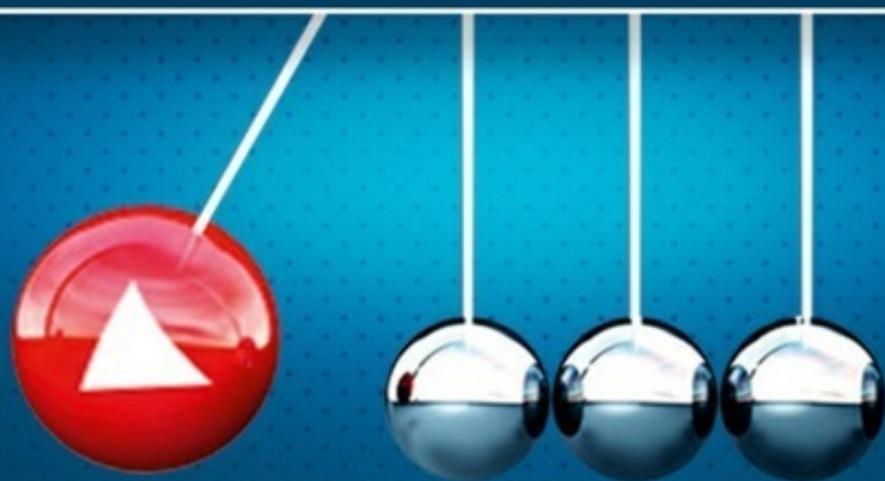


Нина Алексеева



ВИДЕО ДЛЯ БИЗНЕСА

Секреты и фишки

Нина Алексеева
Видео для Бизнеса

«Издательские решения»

Алексеева Н.

Видео для Бизнеса / Н. Алексеева — «Издательские решения»,

Сегодня видео стало доступным и очень эффективным инструментом для развития бизнеса. В книге секреты маркетологам, фишки отделам продаж и владельцам малого бизнеса. Вы узнаете важные аспекты при создании бизнес-ролика и как грамотно выбирать видеостудию. Какие ошибки допускают многие и сливают бюджет. Узнайте как использовать видео в рекламе, в позиционировании, в продвижении, в продажах, чтобы зритель стал клиентом за пару минут. Вы получите практические рекомендации и идеи продвижения бизнеса.

© Алексеева Н.

© Издательские решения

Содержание

Зачем видео бизнесу?	6
На что способно видео в бизнесе	8
25 выгод от одного видеоролика	9
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Видео для бизнеса Секреты и фишки Нина Алексеева

© Нина Алексеева, 2016

© Ирина Панина, иллюстрации, 2016

Помощник Ирина Панина

Арт-директор Игорь Соловей

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как родилась эта книга?

За три года работы в теме видеомаркетинга проведено немало консультаций, получено много вопросов от наших заказчиков. Этим руководством постараемся развеять массу сомнений, убереечь от ошибок, дать рекомендации для создания эффективного видео для бизнеса. В тексте постоянно будет звучать слово «мы», поскольку создание маркетингового инструмента – это всегда командная работа.

Зачем видео бизнесу?

Причина 1.

Если у вашего клиента есть в кармане мобильное устройство с выходом в интернет, то видео вашему бизнесу нужно. Очень нужно! А если вы еще сомневаетесь, можете опоздать.

Причина 2. В формуле успеха любого бизнес-проекта несколько важных переменных:

Продукт + Позиционирование + Продвижение + Продажи + Аналитика = Прибыль

Эта формула уже устарела пару лет назад. Сегодня все переменные актуальны, однако, знак суммы изменился на знак умножения: **Продукт * Позиционирование * Продвижение * Продажи * Аналитика = Прибыль**

Недоработка любой переменной работает как ручной тормоз. В лучшем случае останавливает движение или заставляет спускаться назад, если представить, что ехали в гору. Забегая вперед, скажем: профессиональное видео – это инструмент, способный каждую переменную в этой формуле умножить в несколько раз.

В книге будут практические советы на тему продаж не из книг. Из реального опыта автора b2b-продаж в различных сферах.

Зачем читать эту книгу владельцу бизнеса?

Чтобы узнать способ снизить издержки до 70%, повысить эффективность главного бизнес-процесса в 3—4 раза (продажи) и вдвое сократить издержки. Сегодня владелец бизнеса и предприниматель должен следить за трендами,

знать основы в теме продвижения, аналитики и грамотно составлять тех. задание исполнителям.

Зачем читать эту книгу руководителю отдела продаж?

Чтобы узнать, как в ужесточившихся условиях повысить все показатели отдела продаж на 30—40% за счет внедрения одного или нескольких новых профессиональных инструментов. Чтобы в цифрах убедить владельца об инвестиции в создание таких инструментов именно сейчас.

Зачем читать эту книгу маркетологу?

Чтобы узнать о новых дополнительных способах получения трафика и новых каналах за счет внедрения одного или нескольких инструментов. Чтобы в цифрах убедить владельца об инвестиции в создание таких инструментов именно сейчас.

Чтобы удивить владельца показателями ROI = 300—500% и ростом конверсии на всех этапах маркетинговой воронки.

Часто слышим возражения:

«Клиенты без видео понимают, что мы продаем...»

«У нас своя специфика, это сложно показать за 2 минуты...»

«Не знаем о чем снимать...»

«Это дорого. Нам и так звонят, зачем лишние расходы, особенно сейчас...»

Однако, невозможно не замечать очевидное. Все наблюдают тренд последних лет, все видят сумасшедшую динамику роста видеоконтента в бизнесе. И, наконец, бизнесмены задаются вопросом: «А нужно ли нам видео?».

На что способно видео в бизнесе

Сегодня человеку лень читать статьи о продукте. Он смотрит об этом видео, да и то – не дольше 2-х минут, ведь продуктов огромное количество.

Чтобы понять возможности видео в любом бизнесе, сразу покажем минимум

25 выгод от одного видеоролика

Выгода #1: Видео увеличивает время пребывания на сайте до 2 минут

Роботы поисковых систем быстро отмечают сайты и продвигают их выше в выдаче, если на сайте пользователь находится больше 2 минут. Это ключевая отметка сегодня.

По алгоритмам роботов Яндекса и Google = сайт интересный с хорошими поведенческими факторами и его надо «поднять».

Другими словами видео держит внимание пользователей!

Выгода #2: Видео поднимает сайт поисковых системах быстрее SEO

Хорошие видеоролики из YouTube быстро попадают в ТОП Google и подтягивают за собой на верхние строчки поиска и ваш сайт.

В среднем в течение 4—7 дней.

Ссылки YouTube очень «весомы», роботы выделяют их среди прочих, сразу «видят» активность и отмечают положительные поведенческие факторы.

Размещайте как можно больше обратных ссылок в описании вашего видео, а также ссылку на ваш ролик на всех возможных открытых ресурсах Google и социальных сетях

Об этих фактах и плюсах видео знают даже не все SEO специалисты!

Выгода #3: Видео привлекает бесплатный трафик из YouTube

Совершенно новых клиентов может привести вам YouTube.

Можно заметить, что при поиске нужной информации, первыми появляются видео из YouTube. Однако стоит обращать особое внимание на использование

ключевых слов в видео, в его названии и описании. Также нужно обязательно вставлять в видео или под ним ссылки на свой сайт и использовать яркий призыв к действию на переход по ссылке или на подписку канала.

Первым делом размещаем новое видео на видеохостинге YouTube и указываем ссылку на него на своем сайте. Обязательно размещайте ссылку на видео во всех аккаунтах социальных сетей и делитесь ею в первые часы.

Не все пользователи интернета находят ваш сайт и читают новости. Аудитория социальных сетей сегодня намного шире и активней. Аудитория YouTube специфична и живет отдельной жизнью в своей сети, как, впрочем, и любая другая.

Таким образом, используя YouTube, Вы привлекаете к себе внимание совершенно новой аудитории бесплатно.

Выгода #4: Видео дает больше информации в единицу времени

Сейчас мы живем в период «перегрузки» разной информацией. Люди способны воспринимать что-то только визуально. Если картинка стоит тысячу слов, то видео бесценно!

За считанные минуты видео способно передать почти весь объем информации о продукте и к тому же ответить на основные вопросы пользователей.

Люди активно используют поиск на YouTube, потому что из видео они получают намного больше информации о продуктах, чем в других социальных сетях.

Покупатель изменился!

Покупатель на YouTube изучает товар по вашим роликам и отзывам, не выходя из дома, оценивает, делает выбор заранее. Для него сразу снимается ряд вопросов. На YouTube активны не только видео-блогеры и школьники!

Выгода #5: Видео сокращает период принятия решения о покупке

Видео превращает «холодных» клиентов в «теплых» в **6** раз быстрее.

Как сегодня покупают?

Видео-контент ищут в **7** раз чаще обычного.

Ищут отзывы в подтверждение наглядное описание, обучение.

Нередко покупатель знает о товаре больше продавца.

Выгода #6: Видео повышает доверие новых клиентов

Видео придает бизнесу человеческое лицо и способствует получению более лояльного отношения аудитории. Это повышает доверие потенциального клиента.

А покупают, только если доверяют.

Самый эффективный способ повысить доверие покупателя – видео-отзывы ваших довольных клиентов! Отзывы о продукте играют главную роль в воронке продаж. По данным опросов агентств, 88% респондентов ответили, что смотрели отзывы покупателей до того, как приняли решение купить.

То, что потенциальный покупатель думает о самом продавце, также оказывает влияние на его решение. Исследование от Nielsen показало, что потребители в **4** раза вероятнее купят товар, когда его посоветуют их друзья.

Выгода #7: Видео добавляет лояльность существующих

Согласитесь, если человек, хотя бы однажды покупал у вас товар или услугу, он знает вашу фирму. С того момента любое упоминание названия вашей фирмы или имени, он воспринимает как знакомое.

Показывайте открыто как можно чаще новости вашего бизнеса, все значимые события. Такие клиенты всегда будут осознавать причастность к вашей фирме. Даже если они не являются постоянными заказчиками.

Выгода #8: Видео помогает запомнить ваш бренд

Бизнесу не только нужно остаться в памяти пользователей, но и сделать так, чтобы его отличали от остальных. Позиционирование – это то, что остается в памяти человека от взаимодействия с вашим бизнесом. Целевая аудитория должна легко узнавать и отличать ваш «бренд» от других.

Видео дарит большие возможности для их владельцев. Это может быть:

привлечение внимания,

увеличение конверсии,

повышение узнаваемости бренда.

Публикуйте видео на своем сайте, размещайте его на YouTube и других видеохостингах, во всех социальных сетях. Таким образом – вы привлечете внимание и вынесете на всеобщее обозрения ваш «бренд».

Выгода #9: Видео расширяет круг охвата потенциальных клиентов

Ваше видео на YouTube – это автоматическое создание воронки продаж.

Сейчас аккаунт в YouTube можно легко подключить к другим социальным сетям (Facebook, Twitter и Google+) чтобы была возможность поделиться своими видео с YouTube.

Одним кликом охватывается огромная аудитория как минимум с 13 социальными сетями.

Выгода #10: Видео доносит информацию образно, ярко и понятно

В малом бизнесе видео способно заменить целый отдел продаж, а в среднем и крупном – значительно упростить работу множества сотрудников, повысить их производительность.

Профессиональный ролик повышает престиж фирмы и продает круглосуточно!

Только с помощью видео 1 продавец может увеличить продажи в **2—3** раза!

Помогайте продавцам.

Видео гораздо легче и быстрее взаимодействует с вашими потенциальными и уже существующими клиентами и при этом знакомит их с вашими товарами и услугами. Экономит время и силы ваших продавцов.

Выгода #11: Видео воздействует на зрение, слух и эмоции

Зацепить покупателя со всех сторон:

- зрение;
- слух;
- скорость восприятия;
- эмоции.

Вспомните поговорку: «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»!?

Видео может показать ваш товар или услугу «во всей красе», вызывать у людей эмоции, чувства и даже стать их мечтой.

Помните! Люди думают образами и хотят эмоций.



Выгода #12: Видео привлекает на сайте больше, чем текст

Один ролик заменяет 1000 слов и 10 статей.

Видео дает максимальное вовлечение.

Смотреть ролики проще, чем читать тексты!

Все нужные картинки можно чередовать в нужной последовательности, управлять вниманием и добавить анимацию. Динамика «завораживает» и держит внимание.

Ваше уникальное торговое предложение (УТП) можно показать за **15 секунд**, если сделать его в образах. Это быстрый способ заинтересовать потенциального клиента.

Выгода #13: Видео привлекает вирусный трафик

Часто интересным видео делятся просто так! И это также экономия вашего рекламного бюджета.

Так достигается эффективность продвижения бизнеса через видео. Снижение издержек очевидно. Эта цифра реально может достигать 70%.

А значит рост прибыли гарантирован даже в кризис.

На практике, замечено, что чаще всего «репостят» и «лайкают» видео по 5 причинам:

1. Чтобы выразить свои чувства по поводу какой-нибудь темы,
2. Чтобы быть социальным,
3. Чтобы покрасоваться, выделиться лишний раз,
4. Чтобы развлечь своих друзей,
5. Чтобы показать, что ты первый, кто что-то обнаружил.

Важно сделать качественный видеоролик, чтобы пользователи им делились.

Выгода #14: Видео заменяет 10 продавцов

Подумайте: если записать презентационные и обучающие ролики о вашем продукте, к примеру, презентацию вашего классного продавца, то эта видеозапись:

- даст яркую картину счастливого обладания продуктом и запомнится;
- станет подарком клиенту, если он не купит сразу и решит изучить подробно;
- обучит других продавцов;
- освободит время сотрудников для дополнительного сервиса

На встрече с клиентами или бизнес – партнерами видео снимает чрезмерную нагрузку и страх выступать на публику. Видео-презентация расскажет о продукте, и Вам остается ответить на мелкие вопросы.

Выгода #15: Видео экономит время

Сейчас экономия времени – это тоже валюта. Все спешат и всем некогда. Многие ищут нужную информацию «на бегу». Согласитесь, что удобнее всего не листать экран смартфона, чтобы прочитать текст, а нажать кнопку «плей» и

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.