

# ۸ دلیل مهم برای استفاده از بازاریابی ویدئویی و روش های آن

## ۱. توصیفات

چه کسی می تواند بهتر از مشتریان شما در مورد کیفیت و ویژگی های منحصر به فرد محصولات و خدماتی که عرضه می کنید به دیگران توضیح دهد؟ تهیه ویدئوهای توصیفی که در آن مشتریان شما (و یا کاراکترها در نقش مشتری) محصولاتتان را به مخاطبان معرفی کرده و در مورد ویژگی های آن توضیح می دهند سبب افزایش اعتماد مردم نسبت به شما شده و زمینه افزایش محبوبیت شما را فراهم خواهد کرد.

## ۲. فروش بیشتر

ویدئو کلیپ های مربوط به ارائه و فروش مجازی محصولات را تهیه کرده و آنها را بارگذاری کنید. تهیه و ساخت ویدئو کلیپ های تبلیغاتی این امکان را برای شما فراهم می کند تا بتوانید اطلاعات مفیدی را در رابطه با محصولات و خدمات خود در اختیار مشتریان قرار دهید. تهیه این کلیپ های تبلیغاتی به مشتریان شما کمک می کند بدون حضور در محل بتواند اطلاعات و جزئیات مورد نظرشان را به دست آورند.

۲۴ درصد بیشتر پروفایل کسب و کارهای کوچک که از ساخت ویدئو کلیپ برای تبلیغات خود استفاده می کنند، ۳۰ درصد بیشتر از سایرین مراجعه کننده دارد. استفاده از ویدئو کلیپ های تبلیغاتی سبب شده است تا کسب و کارهای کوچک به میزان ۱۸ درصد بیشتر از سایرین تماس تلفنی از سوی مشتری داشته و فروش آنها ۲۴ درصد افزایش یابد.

## ۳. تورهای مجازی

تهیه یک تور مجازی ۳۶۰ درجه ای سبب می شود تا مشتریان و بازدیدکنندگان با 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 شبیه سازی کرده و او را از نزدیک با فضای کسب و کار شما آشنا می کند.

## ۴. معرفی محصول

ساختن ویدئو کلیپ یکی از بهترین راه های معرفی محصولات تکنولوژیک است. به کارگیری ترکیبی از تکنیک های انیمیشن، Screen Capture، صداگذاری یا استفاده از یک گوینده می تواند به بیننده برای درگیر شدن و درک بهتر کسب و کار شما کمک شایانی کند.

۸۵ درصد بیشتر احتمال خرید کردن بازدیدکنندگانی که ویدئوهای مربوط به محصولات را تماشا می کنند ۸۵ درصد بیشتر از کسانی است که این ویدئوها را تماشا نمی کنند.

## ۵. آموزش و درک

زمانی که مردم بتوانند به دو صورت صوتی و تصویری پیام شما را دریافت کنند، سریع تر اطلاعات مربوط به محصولات شما را آموخته و به حافظه می سپارند. به همین دلیل است که یک ویدئو کلیپ آموزشی، پویا و تعاملی می تواند بهترین شیوه ممکن برای آموزش کارمندان و مشتریان شما از راه دور و یا از طریق اینترنت و شبکه های اجتماعی باشد.

## ۶. تصمیم سازان

استفاده از یک ابزار فروش مؤثر به شما این امکان را می دهد تا پیام خود را به بخش ها و تصمیم سازان اصلی برسانید. استفاده از ویدئو کلیپ هایی که از طریق رندرینگ و طراحی متقابل توسعه داده شده اند می تواند در این بخش بسیار راه گشا باشد.

۹۶ درصد بیشتر بر اساس آمارهای منتشر شده، استفاده از ویدئو کلیپ های تبلیغاتی در بازاریابی ایمیلی موجب افزایش ۹۶ درصدی کلیک برای گشودن این ایمیل ها شده است.

## ۷. پویانمایی (انیمیشن)

با ساخت و تولید یک انیمیشن نوآورانه و جذاب می توانید پیام خود را در سریع ترین زمان ممکن به مخاطبان مورد نظرتان برسانید. امکانات موجود در ساخت انیمیشن های سه بعدی این امکان را به شما می دهد تا بهتر اطلاعات و جزئیات مربوط به محصولات و خدماتتان را به مخاطب عرضه نمایید.

## ۸. ساخت یک کلیپ تصویری تجاری

یک کلیپ تجاری می تواند رابط مستقیم شما و مخاطبانتان بوده و معرف شخصیت و جایگاه برندتان باشد. تولید چنین ویدئو کلیپ هایی به شما کمک می کند تا از رقبای خود پیش افتاده و سبب می شود تا شرکت شما به یک شرکت پیشرو در حوزه فعالیت خود بدل شود.

۵۹ درصد از مدیران ترجیح می دهند به جای خواندن مطالب طولانی و خسته کننده، به تماشای کلیپ های ویدئویی بپردازند.