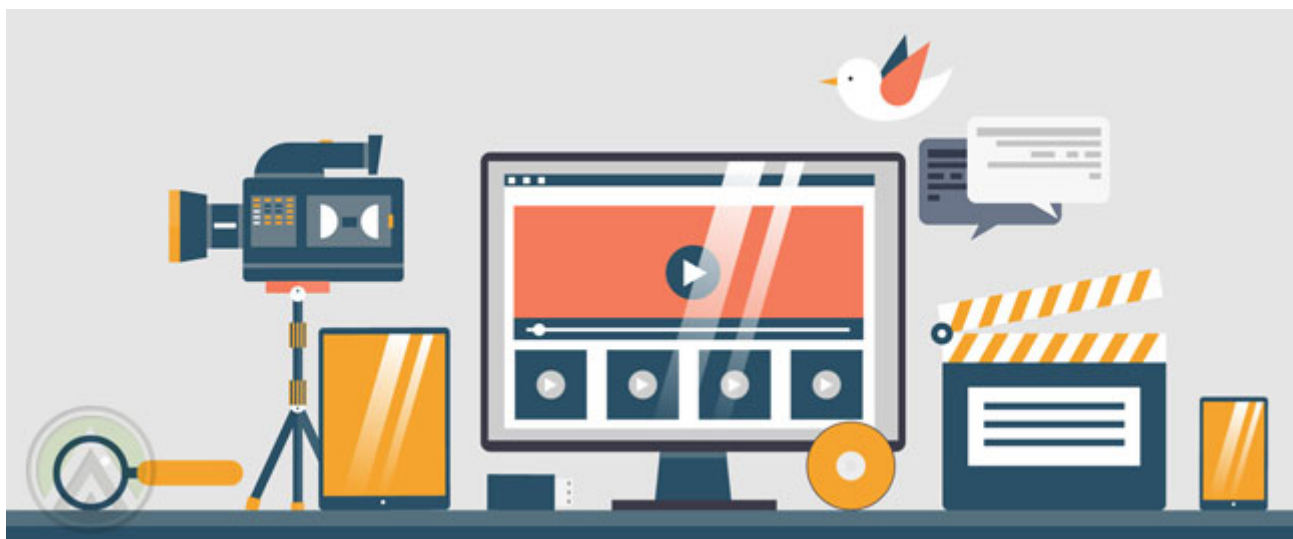


ویدئو مارکتینگ یا بازاریابی ویدئویی چیست و فواید آن در بازاریابی اینترنتی



یکی از جدیدترین ابزارهای شگفت انگیز برای جذب مخاطبان در بازار و رشد تجارت ما بازاریابی از طریق ویدئویی باشد. ویدئو مارکتینگ یا بازاریابی از طریق ویدئو شکلی از بازاریابی اینترنتی است که از طریق ویدئو به جذب مخاطب می پردازد. با توجه به اینکه بازاریابی از طریق ویدئو یک ابزار قدرتمند برای افزایش ترافیک سایت است و به رونق کسب و کار به طور چشمگیری کمک می کند؛ با این وجود هنوز بسیاری از صاحبان وب سایتها و مشاغل آن را نادیده می گیرند. امروزه جستجوی کاربران اینترنت برای محتوای ویدئو به صورت صعودی در حال رشد می باشد. در واقع، مردم بیشتر توسط ویدئو جذب می شوند و علاوه بر آن ویدئو را یک منبع قابل اعتماد می دانند از آنجایی که کاربران به صورت مداوم ویدئوها را جستجو می کنند، لذا موتورهای جستجو همانند گوگل لینکی تحت عنوان ویدئو قرار داده اند و در نتایج جستجو، ویدئوهای مرتبط با کلمه کلیدی را نیز نمایش می دهند.



ده اصول ویدئو مارکتینگ جهت افزایش تعداد بازدید و بهبود رتبه صفحات فرود ویدئو را در نتایج موتورهای جستجو

۱- افزایش تعداد بازدیدکنندگان صفحه یوتیوبتان

هنگامی که تعداد بازدیدکنندگان زیاد باشد، احتمال قرار گرفتن در رتبه های اول نتایج موتورهای جستجو بیشتر می شود.



۲- استفاده از RSS

معمولاً کاربران ترجیح می دهند که یک RSS داشته باشند و محتوای مورد علاقه شان را در آنجا ببینند. با قرار دادن دکمه RSS در صفحه ویدئو، این امکان را به کاربران می دهید تا ویدئوهای را به RSS شان اضافه نمایند و در آینده به تماشای آن بپردازند.



۳- ایجاد بخش بازخورد، ارسال نظر

با قرار دادن بخش بازخورد یا ارسال نظر این امکان را به کاربران بدهید تا با شما در ارتباط باشند. آگاه باشید که همه نظرات را مشاهده و به همه آنها جواب می دهید.

۴- برای صفحه ویدئوی خود یک متن قرار دهید.

با نوشتن و قراردادن یک متن خلاصه و بهینه شده بر اساس قوانین سئو در صفحه ویدئو، این امکان را به موتورهای جستجو می دهید تا محتوای ویدئوی شما را بهتر درک کنند.



۵- استفاده از استراتژی لینک

شما باید در این صفحات از لینکها خارجی و داخلی که همخوان با ویدئوی شما هستند، استفاده کنید. همانند همه محتواهای دیجیتال، در صفحات فرود ویدئو قواعد قراردادن لینک را رعایت نمایید.

۶- ارسال بیش از یک ویدئو

قبل از راه اندازی کمپین بازاریابی از طریق ویدئو، مطمئن باشید که تعداد ویدئوهای شما از یکی بیشتر است. در این روش زمانیکه کاربر از تماشای یکی از ویدئوهای شما لذت می برد، احتمالاً تمایل دارد که سایر ویدئوهای شما را مشاهده نماید.



۷- استفاده از عکس Thumbnail مناسب

یکی از مهمترین عواملی که به جذب کاربر کمک می کند و باعث می شود کاربر سریعتر ویدئوی شما را برای تماشا انتخاب کند، عکس Thumbnail ویدئو می باشد. بنابراین عکسی را از ویدئو خود قرار دهید که اولاً کاربر را جذب کند و دوماً مفهوم فیلم را نمایش دهد.

۸- ویدئو خود را در سایتهای اشتراک گذاری آنلاین و رسانه های اجتماعی به اشتراک بگذارید

ویدئوهای خود را در YouTube ، Vimeo و Instagram و سایر سایتهای اشتراک گذاری منتشر کنید زیرا این کار باعث افزایش ترافیک سایت می شود.



۹- استفاده از کلمه کلیدی ویدئو

اغلب کاربران هنگام جستجو ویدئو، از کلمه کلیدی «ویدئو» در عبارت جستجو استفاده می کنند؛ لذا بهتر است که این کلمه در تمام متا

تگها قرار گیرد.

۱۰- ایجاد یک عنوان که شامل کلمه کلیدی است

استفاده از کلمات کلیدی در عنوان ویدئو باعث می شود که موتورهای جستجو محتوای ویدئو را بهتر درک کنند. در این روش شما می توانید رتبه ی بالاتری برای جستجوهای مرتبط داشته باشید.



مهمترین مزایای استفاده از ویدئو در تجارت به شرح زیر خواهد بود

۱- همه کار بودن

ویدئو ابزاری است برای بالابردن فروش، بازاریابی محصولات و خدمات، معرفی شرکت ها و غیره می باشد. ویدئو برای رشد تجارت هر کاری خواهد کرد. اگر شما در حال فکر کردن در مورد ایجاد ویدئوهای آنلاین برای ترویج کسب و کارتان هستید، ضروری است باید با اصول ویدئو مارکتینگ آشنا باشید تا ویدئوی شما در موتورهای جستجو بهینه سازی شود و عملکرد خوبی از آن به دست آورید.



۲- بهینه سازی وب سایت

یوتیوب (Youtube) برند دیگر شرکت گوگل و بزرگترین موتور جستجوی ویدئویی است و در حقیقت می توانیم بگوییم یوتیوب بعد از گوگل دومین موتور جستجوی جهان می باشد، بنابراین وقتی شخصی نمی تواند چیزی را در گوگل پیدا کند برای جستجو به سراغ یوتیوب خواهد رفت. بنابراین اگر ویدئو شما در یوتیوب قرار بگیرد در نتایج جستجوی گوگل نیز خواهد آمد. فقط توجه کافی داشته باشید کلمات کلیدی را در تیتراژ، توضیحات و تگ ویدئو خود بکار ببرید.



۳- جلوگیری از سرقت مطالب

همان گونه که در جریان هستیم اگرچه اینترنت مکان بزرگی برای تبادل اطلاعات و جذب مشتریان جدید می باشد متأسفانه بسیاری از محتوای وب سایت ها هر روزه توسط دیگران سرقت و در وب سایت هایشان قرار داده می شود. ویدئو مارکتینگ از به سرقت رفتن محتوای وب سایت به خوبی جلوگیری می کند. رقبا می توانند ویدئوهای جدید ایجاد کنند اما به طور حتم نمی توانند سبک ویدئو شما را داشته باشند.



۴- فروش مثبت

ویدئو مارکتینگ می تواند به فروش کالا و خدمات بوسیله مطرح کردن راحتی ویژگی و مزایای آن ها همراه باشد. در ویدئو روی ویژگی خاص محصول و خدمات تمرکز کنید و به سوالات اساسی مشتریان پاسخ دهید. با دادن اطلاعات و آموزش محصولات و خدمات خود می توانید افراد بیشتری را به خرید از فروشگاه تشویق کنید.



۵- تثبیت موقعیت

هنگامیکه آنان شما را در ویدئوها می بینند و صدای شما را می شنوند، حس خوبی به آنها دست خواهد داد. این ویدئوها به مخاطبان اجازه می دهد که شما را بشناسند، دوست داشته باشند و اعتماد کنند. در دنیای امروزی ویدئو بسیار متقاعد کننده تر از مقاله نویسی در ارتباط با کالا و خدمات می تواند باشد.

