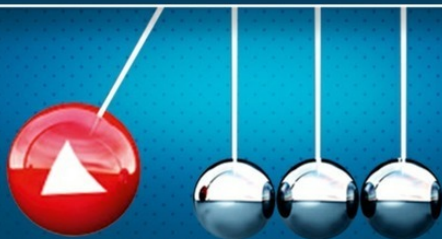


Нина Алексеева



# ВИДЕО ДЛЯ БИЗНЕСА

Секреты и фишки

# **Нина Алексеева**

# **Видео для Бизнеса**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=18011234](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18011234)  
ISBN 9785447463816*

## **Аннотация**

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.

# Содержание

Зачем видео бизнесу?	5
На что способно видео в бизнесе	8
25 выгод от одного видеоролика	9
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# 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, уберечь 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 инвестициях 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 владель-

да об инвестициях в создание таких инструментов именно сейчас.

Чтобы удивить владельца показателями  $ROI = 300\text{—}500\%$  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 Яндекс 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 в 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-блоггеры 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.

Люди запоминают...



**20%**

20% того, что они слышат



**30%**

30% того, что они видят



**70%**

И целых 70% того, что они видят и слышат одновременно!

**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 после-

довательности, управлять вниманием и добавить анимацию. Динамика «заораживает» 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.