



Mirko Lanfranchi



VIDEO MARKETING

RESO

SEMPLICE

**TUTTO QUELLO CHE AVRESTI SEMPRE VOLUTO
SAPERE SULL'UTILIZZO DEI VIDEO ONLINE**

By Mirko Lanfranchi

www.senontifasorriderecambialo.it

Disclaimer

Questo e-book è stato scritto per fornire informazioni sul marketing su Internet. È stato fatto ogni sforzo per rendere questo ebook il più completo e accurato possibile. Tuttavia, potrebbero esserci errori nella tipografia o nel contenuto. Inoltre, questo e-book fornisce informazioni solo fino alla data di pubblicazione. Pertanto, questo ebook dovrebbe essere usato come guida - non come la fonte ultima.

Lo scopo di questo ebook è educare. L'autore e l'editore non garantiscono che le informazioni contenute in questo e-book siano complete e non saranno responsabili di eventuali errori od omissioni. L'autore e l'editore non avranno responsabilità nei confronti di alcuna persona o entità in relazione a perdite o danni causati o che presumibilmente possono essere causati direttamente o indirettamente da questo e-book.

Sull'AUTORE

Ciao da Mirko Lanfranchi e Benvenuto!

Ho scritto questa biografia per un'unica ragione. Quale? Semplice!

Io credo fermamente che è necessario sapere con chi lavori e con chi fai business o semplicemente conoscere la persona che stai seguendo, per capire se siamo sulla stessa lunghezza d'onda.

La prima cosa che faccio anche io è capire chi ho davanti a me per questo ora voglio spiegarti chi sono io e se sono la persona giusta da seguire.

Ascolta. La conoscenza da sola non ti aiuterà ad avere successo con il Network Marketing. Perché? Semplicemente perchè c'è davvero troppa informazione sparsa in maniera caotica lì fuori, così tanta da far andare in saturazione chiunque.

Quindi, oltre ad ottenere informazioni, è necessario che tu sia in grado di ottenere tali informazioni da una fonte affidabile. In altre parole ...

Da Qualcuno di Cui Ti Fidi!

Questo è ciò che ho scoperto quando per la prima volta mi iscrissi alle liste di un paio di esperti quando mi occupavo di uno sport poco conosciuto e praticato in Italia il golf, diversi anni fa... Dopo poco tempo ricordo iniziai a cancellarmi dalle loro news, concludendo il rapporto da prospect, semplicemente perchè non mi fidavo di ciò che loro mi dicevano. Le loro informazioni non mi convincevano. Ma il processo era destinato a ripetersi...

La stessa identica cosa accade in altre nicchie di mercato.

1 solo esperto su 100 sembrava degno della mia fiducia, perchè noti subito quando qualcuno vuole aiutarti sul serio, e fa ciò che fa perchè ama farlo, e non per i soldi.

Tutti gli altri, i restanti 99, per me, non erano niente di più che nomi sullo schermo del mio computer.

Chi erano queste persone dall'altra parte? che cosa avevano rappresentato? E perchè erano li? Qual era la loro storia?

Tenendo presente questo, lascia che condivida con te qualcosa in più di me, in questo modo non sarò solo un altro nome sullo schermo del tuo computer.

Perchè lo faccio? Perchè sento sul serio di avere accumulato parecchia esperienza sul campo e ho intenzione di mettere a tua disposizione diverse strategie che potrebbero facilmente cambiare la tua vita.

Ho intenzione di far del mio meglio affinché tu ne tragga giovamento, affinché tu legga i miei messaggi e impari queste strategie... e soprattutto, molto più importante, affinché tu

Le Metta In Pratica!

Abito in provincia di Brescia convivo con la mia compagna Francesca, sua figlia Flavia e sono papà di uno splendido bambino speciale che si chiama Davide.

Sono una persona positiva che pensa che ogni giorno sia ricco di nuove opportunità, inoltre mi piace molto lo sport e da buon sportivo sono una persona determinata e disciplinata che sa quello che vuole.

Io vengo dal mondo del lavoro dipendente e dato che svolgevo un lavoro con stipendio fisso e contratto a tempo indeterminato.

inizialmente non volevo sentirme di svolgere un'altra attività perché mi sembrava di stare bene come ero con il mio lavoro che avevo scelto io...

Però, mentre svolgevo la mia professione, che mi impegnava dalle 10 alle 12 ore al giorno per sei giorni la settimana, festivi e week end inclusi, mi sono reso conto che questo mi portava via la mia libertà ero incatenato al posto di lavoro e non ero gratificato per quello che facevo. Mi ero reso conto che ero alla fine impegnato tante ore per far felice il mio datore di lavoro, questo mi mi sentivo soffocare, sentivo che non potevo controllare la mia vita che tra l'altro non migliorava né in termini di guadagno né in termini di qualità...

Tra l'altro andare tutti i giorni al lavoro era diventata un'agonia perché avevo capito che quello che stavo facendo non mi portava da nessuna parte e che la mia vita sarebbe diventata una routine fino alla pensione (se mai ci sarei arrivato...).

Avrei dovuto infatti lavorare quarant'anni per ambire ad una pensione da fame che non mi avrebbe senz'altro cambiato la vita.

Poi un giorno ho riscoperto il Network Marketing e la grande opportunità che da a tutte le persone di costruirsi, senza rischio e senza investimento, un reddito che cresce mese dopo mese ed anno dopo anno e di raggiungere la propria indipendenza economica.

... A dire la verità la mia prima esperienza di network risale al 1995 quando all'età di 18 anni volevo crearmi un'entrata per pagarmi gli studi, ma purtroppo in quel momento non avevo la mentalità giusta per poter intraprendere questo business e così come ci sono entrato altrettanto velocemente mi sono fermato...

Ma è stato il 2004 il vero anno della svolta, perché da quel momento ho deciso di dedicarmi a qualcosa che mi avrebbe consentito di realizzare i miei obiettivi e non quelli del mio datore di lavoro, che mi avrebbe dato più tempo per me e più guadagno.

Decisi insomma di impegnarmi un po' di tempo per smetterla di stare a galla e di migliorare la mia vita costruendo qualche cosa di mio che nessuno mi avrebbe più potuto portare via (nemmeno la crisi!)

Mi sono applicato, ho studiato le giuste metodologie, mi sono dato da fare ed ho superato i momenti "no", sono sempre andato avanti per la mia strada finché sono riuscito a svoltare. Inoltre avevo anche assistito prima alla bancarotta di mia mamma che aveva perso tutti i soldi che aveva investito con tanti sacrifici in attività tradizionali e poi alla sua rinascita grazie a questa opportunità di business che ti sto spiegando.

Così abbandonate tutte le attività tradizionali, svolgo questa professione a tempo pieno da cinque anni e con impegno e dedizione ho ottenuto grandissime soddisfazioni personali, sono padrone della mia vita, posso stare con la mia famiglia quando voglio perché posso gestire il mio tempo.

Ho la possibilità di pianificare quanto voglio guadagnare, viaggio pagato dall'azienda due volte all'anno in tutto il mondo e inoltre l'azienda mi dà un bonus per potermi pagare l'auto dei miei sogni, il mio lavoro è diventato il mio stile di vita perché mi segue ovunque vado.

Ho potuto realizzare uno dei miei sogni più importanti e cioè quello di poter aiutare tante persone a migliorare il proprio stile di vita, posso contribuire a dare il mio supporto a chi mi dà fiducia per consentirgli di realizzare i propri sogni, come puoi vedere dalle [testimonianze di chi ha scelto di collaborare con me](#).

E' stato un viaggio che mi ha cambiato totalmente

Mi ha fatto diventare una persona migliore. Ho superato i miei timori, le mie paure, le mie debolezze lungo il percorso, e così ora sono più fiducioso in me stesso. Ho anche imparato a gestire il fallimento, e oggi se prendo una decisione, quasi sempre so in anticipo se ha possibilità di funzionare o se è una perdita di tempo.

Soprattutto, ho imparato ad aiutare gli altri!

Alcune persone sono convinte che il network marketing non funzioni che serva solo per manipolare le masse. Credono che sia uno sporco strumento di cui pochi "eletti" guadagnano sulle spalle degli altri in un modo oscuro...

Ma questi pensieri sono solo frutto di mancanza di informazione. Le persone non sanno che vengono tenute nell'ignoranza di proposito. Non sanno che vengono educate a disprezzare il network marketing. Non capiscono che sono vittima dell'ignoranza collettiva.

Esiste indubbiamente un tipo di network marketing scorretto. Quello che io definisco il Marketing del Male.

Tuttavia questo non significa che lo strumento sia sbagliato o cattivo.

Quello che bisogna capire è che la ricchezza e la prosperità sono legate a un principio di abbondanza. Ora, sulla base di questo principio, il male non sta tanto nello strumento in sé, quanto nell'uso che se ne fa.

Certo, forse a molti potrebbe non piacere, forse è uno strumento "troppo ostico, troppo tecnico, diverso dal solito, fuori dagli schemi", ma dobbiamo imparare a usarlo se vogliamo migliorare la nostra vita.

Non abbiamo scelta.

Perchè senza questa conoscenza faremo in modo che chi “sa” (di marketing e di economia) ci annienti.

Questa è la dura verità.

Oggi non è più un mistero che i cosiddetti organi ufficiali di “cultura” stanno solo creando i nuovi “schiavi” del domani, i nuovi poveri. Purtroppo siamo tutti parte di questo gioco, e nessuno può escludersi. Se ti escludi sei finito.

Perchè le miserie a cui assistiamo oggi nel mondo, con la crisi, sono semplicemente il frutto dell’ignoranza.

Se ti escludi allora farai il gioco dei media, che promuovono l’ignoranza divulgata nelle TV come “cultura”.

Vuoi essere il loro schiavo ubbidiente e silente?

Ricorda... abbiamo sempre una scelta. Il semplice decidere di “agire per cambiare le cose” è l’inizio.

Infatti, tieni a mente questo...

Ci sono sempre quelli (la gran parte) che vedono solo un lato della medaglia, bella o brutta che sia. E poi ci sono quelli che vedono entrambi i lati.

Ora se tu vuoi liberarti devi conoscere entrambe le facce, se invece vedrai sempre e solo una faccia, allora non potrai MAI combattere quello che ti sta distruggendo alla radice

Nel corso della mia vita ho fatto il cassiere, il barista, il cameriere, il direttore, ho gestito un negozio, ho fatto l’agente immobiliare, ma nessuno è mai venuto da me a dirmi; “Hey Mirko! il modo in cui mi hai venduto quell’articolo ha cambiato la mia vita...”.

Mai!

Invece molte persone con cui sono entrato in contatto e che sono entrate in partnership con me o che hanno acquistato i miei prodotti mi hanno scritto, dicendomi che il business che gli ho insegnato e le informazioni che hanno trovato dentro i miei prodotti hanno cambiato la loro vita, e che le hanno rese persone migliori.

Per cui ti dico questo: oggi so che questo viaggio mi sta conducendo verso la mia meta, verso un modo di essere perfettamente congruente con ciò che sono e ciò che voglio. E sono convinto che chiunque debba seguire questa traccia dentro se... ad ogni costo!

Anche se le difficoltà iniziali sembrano insormontabili, anche se le persone penseranno che sei pazzo... ne vale sempre la pena. Credimi il gioco vale lo sforzo!

E se me lo chiedi, se io dovessi rifare tutto da capo, rifarei tutto nella stessa identica maniera ***Non lo dico per vantarmi ma per farti capire che se ce l'ho fatta io allora puoi fare lo stesso anche tu!***

Questo sito è frutto della mia esperienza di più di dieci anni e se vorrai seguirmi anche tu riceverai tutte le informazioni che stai cercando, che ti consentono di ottenere le giuste strategie per avviare la tua attività imprenditoriale senza rischio, senza costi fissi e con tassazione ultra agevolata, che ti consente di raggiungere il tuo cambiamento in termini economici e di stile di vita.

Mi piacerebbe molto poter contribuire a migliorare la qualità della tua vita così come ho già fatto per me stesso e per tante altre persone che hanno deciso di seguire i miei consigli.

Infatti, se avrai voglia di darti da fare per raggiungere i tuoi obiettivi (non quelli degli altri) e sei una persona etica e ambiziosa, così come è successo a me, posso farti conoscere ed insegnarti un'opportunità di lavoro imprenditoriale serio, meritocratico, remunerativo e senza rischio.

Che si basa su due principi molto potenti: il passaparola e l'aiuto del prossimo.

Un'attività che ha moltissimi aspetti positivi e nessun lato negativo e che se vorrai continuare a seguirmi potrai rendertene conto anche tu!

Si perché per migliorare la propria situazione finanziaria e di qualità della vita non è necessario andare all'università o avere tanti soldi da investire, è sufficiente cambiare il proprio modo di vedere le cose e capire che al giorno d'oggi esistono metodi di lavoro più intelligenti che danno dei risultati straordinari.

Si tratta solo di avere l'apertura mentale sufficiente per darsi un po' di tempo di imparare qualcosa di nuovo e metterlo in pratica.

Ora il mio obiettivo è aiutare sempre più persone a diventare imprenditori a rischio zero e per questo ho inventato un semplice sistema di lavoro on-line da affiancare con la tradizionale attività off-line che tutti possono applicare anche se non sanno nemmeno accendere un PC.

Il mio lavoro è quello di condividere le mie strategie ed il mio metodo con le persone per aiutarle ad avere successo ed a sviluppare un'attività redditizia nel minore tempo possibile che consenta di

Lavorare di Meno e Guadagnare di Più

UN'ATTIVITÀ CHE PUOI SCEGLIERE DI SVOLGERE SIA IN MODO TRADIZIONALE, OPPURE ON LINE, CHE SI ADATTA A CHI SEI TU E ALLE TUE ABILITÀ, MA DOVE PUOI AVERE SUCCESSO ANCHE SE NON HAI NESSUN TIPO DI ESPERIENZA.

Per questo ho anche scritto il LIBRO "[Networker Superstar](#)" dove ho condensato tutti i miei anni di esperienza nel Network Marketing che ti dà strumenti tecniche e strategie per sviluppare il tuo business da casa.

Qui trovi informazioni apprese dopo tanta ricerca, studio e pratica sul campo, oltre 250 pagine di materiale, una quantità di informazioni che se le applicherai tutte potrai diventare un Networker Professionista e dare una svolta definitiva alla tua vita...

Il mio scopo e' proprio quello di poterti aiutare a capire la grandezza e l'importanza del Network Marketing affinché anche tu ne possa trarre grandi benefici così come ho fatto io e migliorare il tuo stile di vita per sempre!

Seguimi così capirai che anche tu ce la puoi fare, potrai renderti conto che dentro di te c'è una potenzialità infinita e che una volta che ne sarai consapevole niente e nessuno ti potrà più fermare e riuscirai a creare la vita dei tuoi sogni!

Al tuo Successo!

[Mirko Lanfranchi](#)



Tavola dei Contenuti

Introduzione all'uso del video marketing	11
Scopo del video marketing	13
Il Marketing attraverso i video e i diversi tipi	15
Le categorie di base dei video	17
Video Virali.....	19
Video Promozionali.....	21
Video Educazionali	23
Video Online e obiettivi di business	25
Scegliere uno stile video	27
Come mai un video è essenziale per il tuo sito	30
Come sviluppare e editare un video	32
Come caricare un video sul tuo sito	34
Funzionalità software aggiuntive durante il caricamento del video	36
Consigli per creare un video on line efficiente	38
Come ottimizzare la SEO dei video	40
Perché i video sono essenziali per piccoli business	42
I pro e i contro dell'uso dei video	44
Un'occhiata all'uso dei video sui siti	47

Capitolo 1

Introduzione all'uso dei video online

Le nuove tecnologie hanno originato cambiamenti di paradigma nel modo in cui le aziende erano solite fare affari. Sono finiti i tempi in cui la carta stampata, la radio e la televisione erano considerati gli unici modi per raggiungere le masse. L'evoluzione di internet ha causato una rivoluzione soprattutto nei campi della pubblicità e del marketing.

Internet è diventata la modalità di comunicazione più efficace e oggi milioni di aziende in tutto il mondo sono impegnate in attività commerciali online in un modo o nell'altro. Persino le aziende che non hanno una presenza online si affidano ampiamente alla pubblicità online e alle campagne di marketing per raggiungere milioni di potenziali consumatori e creare consapevolezza del marchio e promuovere i loro prodotti e servizi.

Poiché Internet sta diventando il mezzo di comunicazione più esteso. Le aziende ben focalizzate e orientate al futuro hanno compreso il potenziale dell'"Interattività" del mezzo online e quindi stanno spendendo milioni di dollari nel marketing online.

Secondo un rapporto pubblicato il 13 ottobre 2010 su marketing-interactive.com; si afferma che:

"Sebbene gravi pressioni recessive globali abbiano colpito le economie negli ultimi due anni, sembra che la recessione non esista sul web. Questa affermazione era basata sulla relazione presentata dall'Interactive Advertising Bureau (IAB) e da The Price Water House Coopers (PWC) che suggeriscono che durante la prima metà dell'anno 2010, gli inserzionisti spesero sul mercato 12,1 miliardi di dollari USA, che è una spesa record per la pubblicità online per un periodo di un semestre. Secondo il rapporto, la spesa pubblicitaria online è salita all'11,3% rispetto allo stesso periodo del 2009. Questa euforia è stata alimentata da una robusta spesa di 6,2 miliardi di dollari USA durante il secondo trimestre del 2010, segnando il secondo trimestre più ricco mai seguito dall'Interactive Advertising Bureau / Price water house Coopers (circa 6,3 miliardi di dollari sono stati spesi nell'ultimo trimestre dell'anno 2009).

Analizzando i risultati, il rapporto ha ulteriormente messo in luce i commenti di David Silverman, un partner di Price Water House Cooper (PWC) che, malgrado un impatto negativo della recessione, la crescita a due cifre sia nella ricerca online sia nella visualizzazione suggerisce chiaramente che le prospettive per la pubblicità sul web continua ad essere forte e indica chiaramente una crescita a lungo termine in futuro. "

Visualizzando l'importanza del marketing online e della pubblicità, le aziende si stanno impegnando in una guerra incessante per migliorare la loro visibilità, attirando sempre più traffico verso i loro siti web. I marketer e gli inserzionisti online sono costantemente impegnati a integrare varie tattiche e strategie per attirare l'attenzione delle masse di visitatori e distinguersi dai loro concorrenti. Quindi ci sono diverse forme di marketing online attraverso le quali le aziende possono massimizzare i ranking dei motori di ricerca online, uno dei quali è Video Marketing.

Il Video Marketing

Il marketing video è definito come una strategia di marketing utilizzata dalle aziende per promuovere i propri prodotti e servizi utilizzando video brevi, interessanti e informativi.

L'obiettivo fondamentale di sviluppare e utilizzare tali video è indurre la consapevolezza del prodotto o del marchio nei potenziali clienti e indurli all'acquisto di prodotti e servizi promossi. È anche essenziale notare che il video marketing è fondamentalmente una strategia di marketing dei prodotti attraverso il video in quanto a volte le persone lo confondono come una pubblicità del video stesso.

La comunicazione attraverso i video è sempre stata il mezzo più efficace per trasmettere con successo il tuo messaggio al tuo pubblico. Poiché è una frase ben nota che "Un'immagine vale più di mille parole", la videocomunicazione è una potenziale modalità di comunicazione per raggiungere migliaia di persone. Una presentazione visiva al posto del materiale testuale non è solo attraente e visivamente accattivante, ma rimane a lungo nella mente del visitatore.

Questo è il motivo per cui oggi la videocomunicazione sta diventando sempre più importante e le aziende stanno cercando di migliorare la loro efficienza di marketing attraverso il video marketing e gli stanno dando la sua importanza, questo libro è dedicato proprio a darti un'informazione approfondita sul Video Marketing.

Se vuoi diventare un marketer online di successo e vuoi distinguerti dai tuoi concorrenti incorporando efficaci tattiche di marketing incorporando video nei tuoi siti web e in altre fonti online, questo libro è essenziale per te e ti aiuterà a esplorare non solo l'importanza e l'ambito del marketing video ma ti aiuterà anche a comprendere come creare e sviluppare un modo efficace e come incorporarlo nei tuoi siti web. Inoltre discuteremo alcuni suggerimenti e tattiche che possono migliorare l'efficienza dei tuoi video. Questo libro presenta una visione completa del video marketing.

Capitolo 2

Lo scopo del video marketing

Un famoso scrittore e drammaturgo russo, Anton Cechov, una volta disse questo;

"Non dirmi che la luna splende; mostrami il bagliore della luce su un vetro rotto".

È risaputo che il cervello umano tende sempre a visualizzare le cose ogni volta che si legge o si vede qualcosa, quindi per comunicare il tuo messaggio è sempre importante ricordare che mostrare è meglio che raccontare.

Questa citazione è praticata bene dagli esperti di marketing, un marketing efficace è anche l'arte di mostrare e non di dire. Come menzionato nel capitolo precedente, un messaggio con immagini vale più di un messaggio testuale. In un annuncio che è composto solo da testo, un visitatore online deve passare attraverso il testo, che consuma tempo e sforzi supplementari, al fine di capire il messaggio trasmesso.

Tuttavia, la dimostrazione visiva cattura rapidamente l'attenzione di uno spettatore e ha il potenziale di creare un impatto sulle menti di uno spettatore. Questo è il motivo per cui molti operatori di marketing o i marketer convenzionali e / o gli operatori di marketing online preferiscono utilizzare video clip per pubblicizzare e promuovere bene i loro prodotti o servizi.

Inoltre, poiché è risaputo che oggi giorno le persone amano navigare su Internet piuttosto che guardare la TV o leggere i giornali, c'è una tendenza emergente di un numero crescente di persone che si rivolgono a Internet alla ricerca di informazioni. Anche una delle principali icone online come Google ha riconosciuto l'importanza del video marketing e ha acquistato YouTube, il miglior sito di video su Internet, che è uno dei primi siti che viene in mente quando si vuole fare una ricerca video di qualcosa. Quindi portare video nelle tue campagne è importante per dare al tuo sito una grande spinta.

Poiché Internet sta diventando un mezzo di comunicazione e di video preferito a livello globale così come le modalità di comunicazione più efficienti e attraenti, i marketer online utilizzano ampiamente i video di internet marketing per attirare un numero elevato di visitatori verso i loro siti web. Le statistiche rivelano che esiste una portata crescente del marketing video online, poiché i video online aiutano le aziende a raggiungere istantaneamente una vasta gamma di potenziali clienti migliori. Secondo l'Interactive Advertising Bureau (IAB) e il rapporto Price Water House Coopers (PWC), la spesa

pubblicitaria per i video digitali ha goduto del miglior trimestre di sempre, salendo del 31 per cento rispetto alla prima metà del 2009.

Un altro rapporto ha indicato che l'anno 2009 è stato sicuramente un anno in cui i video online hanno avuto un boom, come negli Stati Uniti il tempo totale trascorso a guardare i video online è cresciuto del 34,9%.

Quindi, i video online stanno diventando popolari in quanto non solo consentono di raggiungere i clienti in target attraverso i confini geografici e di raggiungere il numero massimo di clienti, ma anche i costi associati sono significativamente più bassi. Questo espande la base di clienti di un'azienda. Il marketing online è quindi più conveniente dei normali annunci TV, semplicemente perché, non è solo la fonte meno costosa per produrre e diffondere il tuo messaggio, ma rende anche molto più semplice il targeting per cliente.

Capitolo 3

Il Marketing attraverso i Video e le diverse tipologie

Ormai devi essere consapevole del fatto che un efficace video marketing è essenziale per ottenere traffico sul tuo sito web e aumentare i profitti.

Con il crescente tasso di crescita delle aziende online e la loro introduzione sulle pagine Web, è essenziale fare qualcosa in più per battere la concorrenza e distinguersi. Aggiungendo un video efficace e accattivante puoi aiutarti a catturare l'attenzione del navigatore verso il tuo sito web.

Ora, prima di entrare in ulteriori dettagli su come un video può aiutarti a ottimizzare il posizionamento sui motori di ricerca del tuo sito web e ad attirare traffico, esploriamo prima alcune forme comuni di marketing video che aiuteranno i professionisti del marketing online a migliorare l'efficienza della loro campagna di marketing online e moltiplicare i loro clienti.

Diverse forme di video marketing

Il marketing video può assumere una varietà di forme. Soprattutto nel mondo odierno dell'era digitale e nell'aumento della tecnologia, un marketing online ha così tante opportunità di trarre vantaggio dal marketing video. Alcuni dei vari modi attraverso i quali un marketer può utilizzare i video per migliorare la propria redditività sono elencati di seguito come segue:

- **Incorporare video sul proprio sito Web.** La fonte più popolare e più efficiente di marketing video è quella di aggiungere un video di qualità al tuo sito web. Un video informativo e accattivante ti farà distinguere dai tuoi clienti e ti aiuterà anche a generare traffico web verso il tuo sito. I video sui siti Web possono variare, ad esempio, è possibile caricare un video testimonial o un video informativo su come utilizzare un prodotto, oppure caricare video sulle recensioni dei clienti per aumentare la consapevolezza dei consumatori e la tua azienda può essere considerata un'azienda più affidabile.
- **Video Blogging.** Il blogging video è simile al blogging tradizionale con l'incorporazione di messaggi video invece di post di testo. Caricare costantemente numerosi video

informativi e interattivi a intervalli di tempo regolari sui tuoi blog può aiutarti a generare potenziali clienti verso il tuo sito web.

- **Aggiungi video su siti Web di video popolari o sui social media.** I professionisti del marketing online possono aggiungere video per aumentare la propria base web e ampliare la propria portata su vari siti sociali come Facebook, Google video, per rendere il tuo messaggio virale. Anche nei tempi antichi, di solito la televisione era considerata l'unica opzione possibile dai professionisti del marketing quando pensavano al video marketing; ma oggi i siti di condivisione di video come YouTube hanno guadagnato enorme popolarità e hanno reso possibile agli imprenditori di raggiungere un vasto pubblico senza incorrere in costi enormi. Pubblicare video su YouTube non è solo gratuito, ma consente anche di avere una visibilità permanente.
- **Incorporare un video dentro un articolo di marketing.** Gli articoli sono anche un'altra fonte popolare di marketing online. L'hosting di vari video relativi al contenuto del tuo articolo può non solo aggiungere valore all'attrattiva dei tuoi articoli, ma può anche aiutarti a raccogliere il massimo traffico sul tuo sito Web e quindi a ottenere il massimo profitto.
- **Aggiunta di video alle tue e-mail.** L'e-mail marketing è una delle più antiche forme di marketing online. L'aggiunta di video alle tue e-mail può aiutarti ad aumentare la tua produttività di marketing e i profitti della tua azienda.

Questi non sono tutti i tipi, puoi pensare a varie altre piattaforme in cui puoi aggiungere video online e guadagnare popolarità. Il cambiamento delle tecnologie e le crescenti opportunità di marketing online offrono ai marketer maggiori opportunità di sfruttare i benefici del marketing video. Nel prossimo capitolo discuteremo i vari tipi di video ed esploreremo che tipo è adatto a varie forme di marketing online.

Capitolo 4

Le categorie di base dei video on line

Non è sufficiente aggiungere un video al tuo sito web e poi sederti e attendere il successo della tua campagna di marketing online.

Alcuni marketer si limitano a prendere una video camera o uno smartphone, registrare qualsiasi cosa a loro piace registrare, modificarlo e aggiungere il video al loro sito web. Ricorda, non funzionerà in questo modo. I professionisti del marketing online devono comprendere le logiche del marketing video se hanno bisogno di avere una presenza online efficace per competere sul mercato di oggi.

Una volta che un marketer online identifica la forma o una combinazione di forme di marketing video che desideri incorporare nella sua campagna di marketing video, poi è il momento di decidere il tipo di video online che meglio si adatta allo scopo.

In base a categorie ampiamente definite, i video online per le aziende possono essere classificati in tre tipi di base elencati di seguito:

- Video Promozionali
- Video Educazionali
- Video Virali

I video promozionali possono soddisfare le esigenze del marketing diretto, dove l'obiettivo del marketing online è promuovere direttamente un prodotto o un marchio e effettuare delle vendite.

Questi video sono solitamente finalizzati a scatenare un'azione diretta di acquisto.

I video educativi sono fonti di marketing indiretto, solitamente finalizzati a obiettivi di marketing per aumentare la fiducia dei clienti e migliorare l'affidabilità dell'azienda.

I video virali sono di nuovo video di marketing indiretto volti a promuovere l'azienda e raggiungere una massa di pubblico. Quindi, una volta che ti sei impegnato a fare del video parte della tua strategia di marketing aziendale, come marketer prudente devi comunque porti una serie di domande sugli obiettivi e sui goals della tua campagna di marketing che ti aiuteranno a scegliere il tipo di video che vuoi produrre.

Anche se tutte queste tipologie hanno il potenziale di generare traffico verso il tuo sito web e migliorare la tua linea di fondo, tuttavia ci sono rischi e benefici per ogni tipo di video, quindi come marketer devi essere abile a sfruttare tale impatto e utilizzarlo a tuo vantaggio.

Nei prossimi capitoli discuteremo dettagliatamente tutti questi tipi di video e discuteremo le principali sfide che i professionisti del marketing possono affrontare mentre utilizzano questi video per commercializzare i loro prodotti e servizi online.

Capitolo 5

I video virali

La cultura del marketing virale può essere attribuita ai primi giorni dei primissimi social network che erano in realtà reti interattive in cui le persone interagivano tra loro per condividere barzellette, visualizzazioni e presentazioni in power point.

Grazie all'estrema interattività questi mezzi, la viralità diventerà presto popolare tra le masse di persone, offrendo alle aziende l'opportunità di utilizzare questi strumenti per commercializzare loro stessi e i loro prodotti. Quindi vari siti web di social media come Facebook, Twitter, ecc. hanno guadagnato popolarità offrendo ai marketer online l'opportunità di attirare l'attenzione delle masse pubblicando video interessanti e attraenti su queste reti e cercando di portare i visitatori ai loro siti web.

Ancor prima l'uso di video virali è stato ampiamente registrato su Youtube, la fonte più utilizzata che viene visitata ogni giorno da milioni di visitatori online per cercare video per qualsiasi tipo di informazione che desiderano.

I marketer online hanno presto colto questa opportunità e hanno iniziato a postare video per rendere il messaggio virale. Con l'aumentare della concorrenza, la domanda di contenuti è cresciuta e gli esperti di marketing hanno iniziato a creare video attraenti e accattivanti per renderli virali.

Tuttavia, ci sono diversi fattori da considerare se il tuo obiettivo è passare attraverso il marketing virale. Per creare un video che abbia la possibilità di diventare virale, è necessario avere alcune o tutte le seguenti caratteristiche:

Il tuo video deve essere:

- Originale
- Interessante
- Drammatico
- Che balza all'occhio e enormemente attraente
- Inaspettato
- Divertente / misterioso

➤ Location del video virale

Un video virale varia dagli altri tipi di video di marketing online in termini di posizione. I video virali possono dare il meglio solo quando sono incorporati in luoghi diversi dal sito dell'azienda. L'obiettivo di base di un video virale è aumentare la copertura del

mercato. L'obiettivo dell'azienda dietro un video virale è raggiungere le masse di pubblico e, quindi, il marketer cercherà di incorporare i video virali in molti siti diversi per raggiungere il più ampio pubblico possibile.

➤ **Svantaggi del video virale**

Anche se i video virali possono portarti a milioni di spettatori, ci sono anche alcuni inconvenienti dietro questa strategia, alcuni dei quali sono riportati sotto:

- Pochi operatori di marketing online temono di incorporare un video virale su siti esterni poiché una volta che un video è incorporato al di fuori del sito dell'azienda, la società ne perde il controllo, ad esempio non c'è controllo sul testo circostante, sulle immagini e sugli annunci circostanti. Se consenti ai tuoi video di essere guardati ovunque, devi considerare che gli spettatori potrebbero vedere il tuo logo e i tuoi messaggi messi adiacenti a immagini meno accattivanti ecc.
- È anche molto difficile monitorare il successo dei video virali poiché non è possibile identificare se il tuo video ha raggiunto o meno il tuo pubblico di destinazione. Potresti ottenere un numero elevato di visualizzazioni, ma non è sufficiente considerare solo il numero di visualizzazioni. Affinché il tuo video possa essere considerato un successo virale, è essenziale sapere se sei stato notato o meno dal giusto tipo di pubblico che è quasi impossibile da tracciare. Tuttavia, se il tuo video è ospitato su un sito di video condivisi come YouTube, puoi rivedere i commenti ricevuti dal tuo video per avere un'idea del livello di "buzz" generato dal tuo video virale, tuttavia è ancora difficile identificarne l'impatto e capire se indirizza il traffico online al tuo sito web.

Ecco perché il video virale è più adatto per le campagne di marketing online volte a creare la costruzione del brand e fare buzz-making per raggiungere masse di pubblico.

Capitolo 6

Video Promozionali

Come abbiamo appreso, il marketing attraverso i video virali è circondato da una maggiore incertezza, sembra molto più sicuro gestire i video con obiettivi più tangibili. Questo è uno dei motivi per cui i proprietari di siti desiderano inserire un video sul proprio sito. Il Video promozionale è un ottimo modo per coinvolgere i visitatori del sito, poiché ci sono maggiori possibilità che questi visitatori coinvolti trascorrono più tempo sui siti web e offrano opportunità per fare soldi.

I video promozionali sono in genere orientati agli obiettivi e la cosa più importante per un marketer online è identificare gli obiettivi del sito e quindi sviluppare video appropriati di conseguenza. Ad esempio, se stai promuovendo un nuovo prodotto nel tuo sito web, il video promozionale può essere qualcosa che mostra agli spettatori come utilizzare il prodotto dimostrando gli attributi del prodotto, ecc.

Come qualsiasi altro tipo di video, un video promozionale dovrebbe essere un'esperienza coinvolgente che attira spettatori e li aiuta a trascorrere più tempo sul sito. È essenziale che l'obiettivo del video sia allineato all'obiettivo della pagina in cui si trova il video per garantire che il visitatore segua un percorso chiaro.

Tipi di video promozionali

I video promozionali possono essere di molti tipi come:

- Video che mostrano testimonianze di prodotti (le testimonianze possono essere significative per attrarre il traffico web e migliorare la conversione)
- Recensioni dei clienti
- Profilo Aziendale
- Video che mostra i benefici dei prodotti ecc.

Vantaggi dei video promozionali

Diversi vantaggi dei video promozionali sono elencati di seguito:

- A differenza dei video virali, il successo dei video promozionali è più facile da capire in quanto aumenta direttamente il pubblico dei siti.
- Inoltre, l'hosting di feedback e le recensioni sui tuoi siti web possono migliorare l'affidabilità e sviluppare la fiducia nei visitatori e innescare l'azione.
- L'aggiunta di video che istruiscono e mostrano agli spettatori come utilizzare il prodotto può aiutare il potenziale cliente a comprendere affinché possa decidere immediatamente di acquistare il prodotto.

Quindi i video promozionali possono avere un impatto diretto sulla popolarità del tuo sito web, sulle tue vendite e quindi sui tuoi ricavi. Un buon video può rivelarsi un vero differenziatore per la tua azienda rispetto alla concorrenza. I marketer discreti possono utilizzare i video per fare cose che altri concorrenti nel tuo mercato potrebbero non fornire.

Se un visitatore impara tutto ciò di cui ha bisogno, ed è convinto, è più probabile che ritorni e diventi un consumatore. Non c'è da meravigliarsi perché sempre più aziende si concentrano sui video promozionali in quanto sono più propensi a fornire un ritorno sul loro investimento.

In aggiunta a ciò è anche essenziale ricordare che un'altra varietà di video promozionali sono i video di conversione. I video di conversione come suggerisce il nome sono video che possono portare o convertire gli spettatori online verso i siti Web della società.

Questi possono trovarsi in varie fonti come le [squeeze page o landing page](#), cioè pagine che servono per far compiere un'azione precisa al tuo contatto, come ad esempio inserire un'email per ricevere un omaggio o far cliccare un pulsante per proseguire nel percorso di vendita.

Sono piuttosto simili ai video promozionali, specialmente nei contenuti, tuttavia un ingrediente essenziale di un video di conversione è che dovrebbe portare un chiaro invito all'azione. L'invito all'azione può essere aggiunto in qualsiasi parte del video, ad esempio può essere parte della sceneggiatura, parte della grafica, parte della pagina o qualsiasi combinazione dei tre. I video di conversione sono di nuovo una fonte perfetta per portare traffico al tuo sito Web e generare vendite.

Capitolo 7

Video Educazionali

Video educativi come suggerisce il nome sono video di sensibilizzazione o informativi. Questi di solito contengono informazioni generali relative a qualsiasi ricerca o evento più recente e solitamente non si limitano necessariamente alla tua home page.

Altri tipi di video didattici sono video mirati ai clienti o orientati al cliente che puntano a fornire alcune domande generali che possono sorgere nella mente dei tuoi clienti in target e quindi questi video agiscono come soluzione proattiva alle loro domande.

Questo è il motivo per cui i video educativi sono generalmente considerati una forma di tecnica indiretta di marketing online. Esistono diversi motivi per aggiungere video didattici online poiché possono aiutarti a raggiungere più obiettivi. Ciò significa che, a differenza dei video virali e promozionali, il tuo video educativo non deve essere concentrato su un unico obiettivo. Con i video didattici hai la libertà di lavorare per avere diversi risultati.

➤ Ubicazione del video didattico

I video di formazione possono essere aggiunti a diverse posizioni all'interno dei siti Web e dei siti Web esterni. All'interno del tuo sito web, questi possono essere posizionati in pagine orientate al supporto del cliente. Oltre a questo altri video educativi generali possono essere caricati sui tuoi blog video, oppure possono essere utilizzati in modo efficiente attraverso l'e-mail marketing. Anche gli esperti di marketing online che usano l'articolo di marketing come parte del loro marketing online possono sviluppare video educativi relativi ai contenuti dell'articolo e poi inserire gli articoli su famosi siti di marketing online che aiuteranno i marketer ad attrarre potenziali clienti ai siti web della società

➤ Vantaggi dei video didattici

Qui sotto trovi i diversi vantaggi dei video educativi:

- Abbiamo menzionato in precedenza che principalmente un video educativo è lì per educare e sensibilizzare. Questo a sua volta può in gran parte aiutare a stabilire la fiducia e la leadership. I visitatori del tuo sito che si spostano oltre la pagina di destinazione e iniziano a scavare più in profondità in tutto ciò che il tuo sito ha da offrire potrebbero essere alla ricerca di ulteriori informazioni. Sappiamo che il video è

un mezzo eccellente per la distillazione delle informazioni e che i visitatori possono trovare molto per soddisfare la loro curiosità attraverso un video ben sviluppato.

- I video educativi sono anche significativi in quanto possono allontanare la tensione dal tuo team di assistenza clienti. Collegando i tuoi video a qualsiasi parte della tua pagina di supporto online, ad esempio a una FAQ, puoi rispondere ad alcune delle domande che altrimenti dovresti chiedere di fare a qualcun altro o tu stesso. Di solito anche i visitatori online se hanno qualsiasi domanda di solito non si preoccupano di fare domande e lasciare il sito ma se questi video sono già disponibili per sostenerli, può anche dimostrarsi più soddisfacente con il cliente che sente di essere in grado di ottenere la risposta che cercano in un formato con cui si sentono a proprio agio.
- I video educativi possono aiutare a costruire un rapporto di fiducia e sviluppare una relazione mentore-allievo tra il sito e i suoi visitatori e migliorare la lealtà e la fiducia dei clienti.

➤ **Punti chiave da considerare**

Il marketer online dovrebbe considerare i seguenti punti cruciali mentre incorporano un video educativo nella propria campagna di marketing online.

- È essenziale notare che i professionisti del marketing online dovrebbero normalmente evitare di utilizzare messaggi di vendita diretti in video educativi. Anche l'aumento della lunghezza e della complessità del video può avere un impatto negativo. Quindi i marketer online dovrebbero cercare di attirare con semplici informazioni che possono comunicare chiaramente al visitatore e risolvere le sue domande.
- Anche i video educativi hanno meno probabilità di essere promossi. Sono più correttamente indirizzati a clienti specifici in diverse fasi del ciclo di vendita. I video educativi sono progettati per prevenire la confusione dei clienti e fornire chiarezza
- Il successo dei video educativi non può essere misurato sulla base di attrarre o indirizzare il traffico verso i tuoi siti web in quanto non è diretto a raggiungere le masse.
- I video educativi di solito comportano elevati costi di produzione rispetto ad altre forme di video a causa della sua complessità di informazioni.

Questi erano alcuni tipi comuni di video. Ora discuteremo in dettaglio in che modo i video online possono servire per uno o più obiettivi di business.

Capitolo 8

Obiettivi dei video on line e del business

Il marketing video online ha una vasta gamma di applicazioni. L'ultima tecnologia digitale e il progresso basato sul web hanno dato origine a una vasta gamma di video su Internet che offrono una varietà di scopi, dalle promozioni dei prodotti, alla crescente consapevolezza e popolarità del marchio come mezzo per generare traffico web e innescare vendite.

Obiettivi aziendali alla base dei video online

Finora abbiamo discusso le ampie categorie di base dei video online. In questo capitolo elencheremo alcune delle migliaia di obiettivi aziendali che possono essere raggiunti attraverso i video marketer online. Ecco la lista:

- Promozioni di prodotti e servizi:
 - ✓ Video dimostrativi del prodotto
 - ✓ Promozioni di prodotto
 - ✓ video di recensione del prodotto
- Video di riferimento del cliente
 - ✓ Video di testimonianze dei clienti
 - ✓ Interviste in strada ai clienti
 - ✓ Presentazioni dei clienti
- Video aziendali
 - ✓ Video del tour delle strutture aziendali
 - ✓ Video del tour delle attrezzature aziendali

- ✓ Video che coprono Dirigenti aziendali
- ✓ Video di panoramica aziendale
- Video di supporto alla formazione e ai dipendenti
 - ✓ Video di formazione dei dipendenti
 - ✓ Video di apprendimento del personale
 - ✓ Video di negoziazione dei clienti
- Marketing e video pubblicitari
 - ✓ Annuncio o pubblicità
 - ✓ Video virali
 - ✓ Info-spot pubblicitari
- Supporto PR e video di sensibilizzazione
 - ✓ Video degli eventi
 - ✓ Comunicati stampa video
 - ✓ Materiali di supporto PR
 - ✓ Video di ricerca di mercato

Oltre alla lista di cui sopra ci sono una varietà di obiettivi di business che possono essere raggiunti attraverso l'integrazione del marketing online.

È anche significativo menzionare che il marketing online non è solo una strategia utile per soddisfare il marketing business to customer (B2C); è anche uno strumento efficace per raggiungere obiettivi di business to business marketing. Non solo, le aziende ben consolidate utilizzano anche strumenti di video marketing per motivare ed educare il personale e i dipendenti. Ecco perché il marketing video online sta crescendo ed è considerato sempre più uno degli strumenti più efficaci per le aziende per raggiungere i suoi obiettivi.

Capitolo 9

Scegliere uno stile video

I video online sono disponibili in centinaia di stili diversi. Alcuni funzionano meglio degli altri a seconda dell'obiettivo che si desidera raggiungere. Gli esperti di marketing che sono nuovi al marketing video online devono impiegare tempo, considerare lo scopo della loro campagna di marketing video online e il prodotto e il servizio che stanno promuovendo per decidere lo stile video che funzionerà meglio per i loro scopi. In questo capitolo esploreremo alcuni stili comuni di video online che i professionisti del marketing online possono utilizzare per raggiungere i loro obiettivi.

Stili comuni di Video Online

I professionisti del marketing online possono creare uno dei seguenti stili comuni di video a seconda del tipo di attività e dello scopo che desiderano raggiungere attraverso la loro campagna di marketing video. Questi stili comuni sono:

- **Testimonianze**

I video di testimonianze sono una delle forze più potenti per la commercializzazione di prodotti, come prodotti per la salute, prodotti per la cura personale, ecc. Il successo di un video testimonial sta nel fatto che sviluppa fiducia poiché lo spettatore crede alla persona che dà la testimonianza. I commenti positivi di quella persona sul tuo prodotto hanno molto più peso di qualsiasi cosa tu possa dire di te stesso. I video di testimonianze possono funzionare meglio se portano persone reali che condividono la loro esperienza con i tuoi prodotti o servizi. È meglio riprendere persone reali anziché attori pagati, poiché sembrerà una fonte più credibile e affidabile.

- **Umorismo**

I video umoristici sono una delle forme più popolari di video online e possono essere utilizzati per guadagnare popolarità. Tuttavia questi video possono servire solo a scopi di marketing in generale. Inoltre è essenziale per il marketer ricordare che lo scopo del video non è solo far ridere, ma lo scopo è promuovere il prodotto o il servizio. A volte i video umoristici ottengono un'enorme pubblicità, ma la domanda di fondo da considerare è se indirizzano il traffico al sito web per promuovere le vendite!

- **Dimostrazione**

Se si desidera realmente attivare la vendita del prodotto online, i video dimostrativi sono la fonte più efficace, in particolare, se il prodotto è nuovo e complesso da utilizzare per il proprio pubblico di destinazione. Se il tuo prodotto o servizio non può essere facilmente e chiaramente dimostrato per i potenziali clienti, è davvero difficile ottenere vendite. I video dimostrativi sono efficaci per migliorare le tue vendite online; questo è il motivo per cui internet è pieno di video di marketing online con dimostrazione del prodotto che fungono da potente guida del prodotto.

- **Crea brevi film**

I marketer creativi possono anche fare un po' di più, filmare interi film (solitamente cortometraggi) per promuovere i loro marchi. La famosa compagnia automobilistica BMW ha girato una serie di cortometraggi per promuovere il proprio marchio. Questo è un perfetto esempio di come utilizzare i video di cortometraggi online per catturare gli spettatori e tirarli dentro.

- **Inspirational**

I video di ispirazione di solito sono mirati a scatenare emozioni umane. Le organizzazioni senza scopo di lucro che fanno appello a generare donazioni possono utilizzare video ispiratori online che servono meglio a questo scopo. Inoltre, varie aziende possono sviluppare questi video per promuovere la generazione di beneficenza come parte della loro campagna speciale nel momento di un disastro naturale, ad esempio un'inondazione o un uragano. Questi video di ispirazione non solo funzionano meglio per far sì che i loro spettatori si muovano verso una nobile causa, ma anche per sviluppare un'immagine positiva a lungo termine dell'azienda che la promuove.

- **Colloquio/Intervista**

I video di interviste sono anche uno dei video più popolari utilizzati dai professionisti del marketing online. Il successo delle interviste basate solo sul testo, nel marketing ha dato alla luce il nuovo livello di dettaglio in un'intervista video, in cui è possibile vedere le espressioni facciali e la postura della persona anziché solo le parole. I professionisti del marketing online possono intervistare alcuni esperti che possono promuovere i prodotti indirettamente, ad esempio aziende farmaceutiche possono pubblicare interviste video di medici o anche un'intervista dell'Amministratore della società, può essere pubblicato per promuovere il business.

- **Video Shock**

Alcuni video sono creati solo per scioccare le persone. I video scioccanti tendono a diventare virali proprio come i video umoristici. Ma ancora una volta i marketer dovrebbero essere ben consapevoli del fatto che potrebbero non generare direttamente traffico o vendite sul web.

- **Spot pubblicitari**

I video commerciali sono come le pubblicità televisive e sono anche una delle famose forme di video marketing online il cui scopo è pubblicizzare. Molti marketers prendono semplicemente uno spot televisivo esistente e lo mettono online.

- **Video informativi o istruttivi**

I video che mirano a educare il pubblico su una particolare causa, problema o argomento sono solitamente video informativi. I video informativi sono una forma efficace di marketing per le scuole e le istituzioni educative per promuovere la propria attività online. Generalmente, lo stile video informativo funziona meglio per una persona o un'azienda che è già considerata un esperto nel proprio settore, poiché la maggior parte desidera cercare tali informazioni da una fonte credibile e affidabile. È anche essenziale per i marketer capire che i video informativi non sono di natura virale e non hanno lo scopo di intrattenimento. Quindi i marketer dovrebbero evitare di attirare la visione di quei video con attributi extra che potrebbero influenzare l'affidabilità delle informazioni e l'efficienza del tuo video.

Sono tutti i possibili stili video? Ovviamente no! Ci sono molti altri stili attraverso i quali puoi scegliere. Inoltre, è essenziale ricordare che nessuno stile funziona meglio per tutti. I professionisti del marketing online devono essere vigili per selezionare uno o una combinazione di stile che funzioni meglio per raggiungere il loro scopo, in quanto il tipo di video che crei aiuterà a determinare il pubblico finale, il coinvolgimento con il video e la conversione di quel visualizzatore in un cliente.

Capitolo 10

Perché un video è essenziale per il tuo sito

L'obiettivo finale di qualsiasi marketer online è quello di indirizzare il massimo traffico web sul sito dell'azienda e ottimizzare i ranking dei motori di ricerca online. I professionisti del marketing online sono costantemente impegnati ad attirare visitatori sui loro siti web a causa dell'aumento della concorrenza sul Web da parte di varie aziende online.

Quindi, al fine di catturare gli spettatori online è essenziale aggiungere ingredienti attraenti e accattivanti ai tuoi siti web e i video sono una delle opzioni più efficaci disponibili per gli operatori di marketing online. Come abbiamo discusso in precedenza, le persone oggi sono più attratte dai video online invece che da semplici contenuti testuali e promozioni. Questo è il motivo per cui il video sta diventando una risorsa importante per rimanere competitivi sul web.

Ci sono vari motivi per cui dovresti aggiungere video al tuo sito Web, alcuni dei quali sono elencati di seguito:

- **I video ti aiutano a personalizzare i tuoi sforzi di marketing**

Uno dei principali svantaggi delle attività online è che non si conosce mai la persona con cui si sta facendo affari. Alcune persone sono riluttanti a stipulare accordi con persone sconosciute, specialmente se la tua attività consiste nel fornire servizi professionali come studi legali, consulenti, ecc. Pubblicare video sul tuo sito web può risolvere questo problema e aiutarti a personalizzare le tue iniziative di marketing. Ad esempio, se un avvocato dispone di video e si presenta sui suoi siti web può ridurre l'ansia del potenziale cliente e aiutare il marketing a promuovere la sua attività, generando nel contempo fiducia e lealtà dei clienti.

- **Ottimizza le classifiche dei motori di ricerca**

Proprio come un contenuto testuale efficace fornisce al tuo sito un alto ranking SEO, l'aggiunta di un video al tuo sito web moltiplicherà la sua popolarità. In effetti molti passi compiuti da motori di ricerca popolari come Google mostrano che nel prossimo futuro il video sarà parte integrante delle pagine dei risultati dei motori di ricerca. Ad esempio, Google già attribuisce un alto posizionamento ai siti web con contenuti video online e

quindi consentirà ai potenziali clienti di individuare facilmente il tuo sito e i suoi contenuti video.

- **Promuovere vendite istantanee**

Video promozionali efficaci possono aiutarti ad aumentare le tue vendite, ad esempio le testimonianze video sono una potente fonte di generazione di vendite online istantanee dal momento che gli spettatori considerano le testimonianze più affidabili. Anche video informativi volti a fornire informazioni complete sulle caratteristiche dei prodotti possono anche favorire decisioni di acquisto immediato e quindi aumentare le vendite online.

- **Migliora la reputazione della tua azienda**

Video efficaci che compongono contenuti ben preparati, girati su video ad alta definizione in uno studio ben illuminato, con editing di alta qualità, grafica ed effetti sonori, impressionano i visitatori del tuo sito e migliorano la popolarità del tuo sito web e migliorano la reputazione complessiva di la tua azienda.

- **Rende il tuo sito più coerente**

È una frase ben nota che; “vedere per credere!” o “Provare per credere!”

Quindi i video online sono una fonte per sviluppare la fiducia dei clienti. Ad esempio, i video che presentano feedback e recensioni o testimonianze dei clienti possono eliminare la paura e l'esitazione che circonda il cliente e sviluppano fiducia e credibilità nei confronti della tua azienda e dei tuoi prodotti e i tuoi visitatori continueranno a tornare sul tuo sito web e potrebbero anche favorire vendite ripetute.

Quindi, questi sono alcuni dei motivi per cui i professionisti del marketing dovrebbero aggiungere video ai loro siti web in quanto sono un'ottima fonte di reputazione per la tua azienda e per il tuo sito.

Capitolo 11

Come sviluppare ed editare un video

Come è ormai evidente, il marketing video offre una varietà di vantaggi per aumentare il traffico verso i tuoi siti web e aumentare i tuoi profitti, tuttavia qual è il prossimo passo dopo aver deciso di aggiungere video sul tuo sito web?

Per incorporare il video marketing è necessario effettuare i seguenti tre passaggi:

- 1. Registra un video**
- 2. Modifica il tuo video**
- 3. Carica il tuo video sul tuo sito web**

Prima di passare e mettere in evidenza i dettagli, è essenziale menzionare qui che le aziende potrebbero utilizzare dei servizi professionali per svolgere tutte le funzioni di cui sopra. Molte grandi aziende assumono esperti professionisti per sviluppare, modificare e caricare i propri video online per commercializzare in modo efficace i propri prodotti e servizi.

Tuttavia, dato che la tecnologia è avanzata così tanto oggi e ci sono così tanti software disponibili, è molto facile per le aziende o per un marketer sviluppare, creare e caricare i propri video da soli senza chiedere una mano esperta. Inoltre, molte aziende offrono software gratuito e esercitazioni software gratuite che possono aiutare un ingenuo marketer a imparare come sviluppare e modificare un video efficace con funzionalità aggiornate e come caricarlo sul sito Web della società e su altre fonti.

In questo capitolo e nel prossimo capitolo parleremo in dettaglio dello sviluppo, della modifica e del caricamento di video sul tuo sito web.

➤ **Passaggio 1: registrazione di un video per il tuo sito web**

Il marketing video inizia dalla creazione di video. Il compito non è mai stato così facile come lo è ora. Fortunatamente oggi è relativamente semplice registrare video e metterli online, a differenza di qualche decennio fa, quando avevi bisogno di enormi budget per creare un video. Oggi per sviluppare un video tutto ciò di cui hai bisogno è una fotocamera base o uno

smartphone con funzione video HD, un computer e una connessione Internet ad alta velocità (connessione DSL o via cavo)

Per un avvio di base, una fotocamera che abbia i video in hd o uno smartphone è di solito un'opzione abbastanza buona da usare in quanto ha tutte le caratteristiche importanti, con una connessione USB diretta al PC e può produrre risultati sorprendenti se utilizzati fino alla loro massima capacità. Oltre a questo è possibile utilizzare una videocamera per registrare il video e quindi è possibile trasferire il video sul PC. Una volta trasferito correttamente il tuo video sul tuo PC, è ora di modificare il tuo video.

➤ **Passaggio 2: Editing video**

Proprio come la registrazione di video, oggi il video editing è diventato relativamente più semplice e conveniente, grazie a Internet. Puoi ottenere diversi pacchetti software di editing video gratuiti che possono semplificarti la vita, basta fare una semplice ricerca su Google. Inoltre ci sono una varietà di aziende che offrono programmi di editing video online per poca spesa, portando funzionalità aggiuntive e avanzate. Ad esempio, un programma software più evoluto ti consente di aggiungere la colonna sonora o la narrazione, di eliminare le scene non necessarie, incorporare gli effetti video appropriati e aggiungere titoli. Quindi più il costo è alto più sono i benefici. Tuttavia un marketer online dovrebbe optare per il programma che soddisfa le sue esigenze.

È anche importante notare che, indipendentemente da quanto sia avanzato il programma di editing video, è necessario avere creatività e immaginazione per ottenere risultati ottimali.

Alcune cose basilari che devi considerare sono:

- Pensa innanzitutto a ciò che il pubblico di destinazione desidera vedere nel video
- Quanto dovrebbe durare la clip
- Assicurati che il tuo video non sia né troppo veloce né troppo lento
- Garantire una qualità ottimale
- Garantire una perfetta udibilità del video

Quindi puoi aggiungere infinite funzionalità per migliorare la produttività dei tuoi video.

Nel prossimo capitolo parleremo di come caricare un video sul tuo sito web

Capitolo 12

Come caricare un video sul tuo sito

Nell'ultimo capitolo abbiamo discusso il primo passaggio per sviluppare il tuo video e aggiungere un video al tuo sito web. In questo capitolo discuteremo in dettaglio su come caricare un video sul tuo sito web, una volta che è stato sviluppato e modificato.

Come si fa a caricare un video sul un sito?

Il primo passo per caricare video sul tuo sito web è convertirlo in formato FLV (Flash Video). FLV è un formato di file proprietario utilizzato per distribuire video su Internet tramite Adobe Flash Player (precedentemente noto come Macromedia Flash Player). È meglio convertire i tuoi video in formato FLV per i seguenti motivi:

- Il video FLV è supportato da tutti i browser più diffusi tra cui Internet Explorer, Firefox, Safari e Opera. Si trova in più browser di qualsiasi altro riproduttore.
- Il video FLV è visualizzabile su diversi sistemi operativi (MacOS, Windows e Linux).
- Quasi tutti i popolari siti Web video come You-tube, Google Video ecc. Utilizzano il formato FLV.
- Anche Flash ti offre un controllo eccellente sulla presentazione del tuo video e con Adobe Flash Player puoi progettare la tua interfaccia utente.

Ora esaminiamo una procedura dettagliata per convertire un video in formato FLV.

Passo 1: Per prima cosa devi scaricare e installare il codificatore video Wondershare Flash.

Passo 2: Una volta scaricato, carica il video che vuoi convertire sul codificatore.

Passo 3: Il programma offre anche alcune opzioni di modifica come Ritaglio, luminosità, opzioni per rimuovere le barre nere, se lo desideri puoi modificare il video.

Passo 4: selezionando "Definito dall'utente", è possibile configurare le impostazioni di conversione. Questo ti aiuterà a personalizzare le impostazioni audio e video.

Passo 5: una volta completate tutte le impostazioni, fare clic su "Avanti" per avviare la conversione. Al termine della conversione, apri la cartella di output, quindi puoi vedere i file ".flv" e ".swf" creati. Per verificare la qualità del video, è possibile utilizzare il software gratuito FLV Player per riprodurre direttamente il video .flv. Se non sei soddisfatto, puoi convertire nuovamente il video e provare alcune impostazioni di conversione diverse.

Passo 6: Una volta che hai finito con la conversione ora puoi caricare il video FLV. È importante caricare / salvare il tuo video sul tuo server web creando una cartella con il nome "video" e salvandola lì. Il percorso del tuo video sarà simile a <http://yoursite.com/video/video.flv>.

Passo 7: l'ultimo passaggio consiste nell'aggiungere video al tuo sito. Questo è un po' tecnico per le persone che non capiscono il codice HTML. Tuttavia, il codificatore video flash Wondershare può risolvere questo problema per te. Tutto quello che devi fare è impostare il formato di output .SWF e otterrai un file HTML dopo aver completato la conversione, quindi copiare il codice HTML sul tuo sito web.

Ulteriori suggerimenti da considerare

Ecco alcuni suggerimenti extra per migliorare l'efficienza del video;

- Per aumentare il pubblico dei video e migliorare il traffico del sito Web, un marketer online può fornire diversi link ai video in modo che lo spettatore possa accedere ad altre pagine o blog per ottenere ulteriori informazioni.
- Inoltre puoi incorporare video in siti popolari come YouTube, video di Google, ecc. Per ottenere la massima copertura.

La procedura discussa in questo capitolo è solo una delle possibili opzioni tra molte opportunità online disponibili. Come un marketer prudente, è il tuo lavoro decidere quali sono i tuoi obiettivi e quali caratteristiche vuoi incorporare nel tuo video mentre sviluppi e carichi il tuo video. Nel prossimo capitolo esploreremo alcune funzionalità aggiuntive (opzionali ma significative) fornite da vari software.

Capitolo 13

Funzionalità software aggiuntive nel caricamento dei video

Esiste una varietà di software disponibili online per caricare video sui tuoi siti web, alcuni sono gratuiti e altri sono a pagamento. Molti software a pagamento di solito sono dotati di funzionalità aggiuntive che aiuteranno i professionisti del marketing a migliorare i loro video e migliorare la qualità e l'efficienza. La scelta del software giusto dipende dallo scopo del video e dal budget disponibile per il marketer online. Dal momento che più costoso è il software, tanto migliori sono le funzionalità.

Per scegliere il software corretto, elencheremo di seguito alcune funzionalità aggiuntive offerte da alcune società di software che è possibile incorporare all'interno del video per migliorarne l'efficienza.

- Reindirizzamento

I reindirizzamenti sono comuni ai collegamenti ma puoi dire che i reindirizzamenti sono collegamenti automatici. Se vuoi che il tuo visualizzatore video raggiunga automaticamente un'altra pagina al termine del video, puoi utilizzare un software che fornisce questa funzionalità.

- Skin video

Di solito è meglio avere una skin video che corrisponda al tema del tuo sito. Quindi è opportuno avere una funzionalità che ti permetta di personalizzare un tema che si adatta meglio al tuo sito.

- Caratteristiche extra

Una tecnologia flash può aiutarti ad aggiungere diverse funzionalità, ad esempio funzioni di play-stop, incorporando la chiamata alle azioni, ad esempio aggiungendo "Acquista ora" nel video stesso. Inoltre è possibile scegliere delle opzioni per creare il modulo di Opt-in per scopi di creazione di liste email.

- Avvio automatico:

Avvio automatico o riproduzione automatica sono l'opzione che riproduce automaticamente il video una volta che lo spettatore arriva alla tua pagina web. La maggior parte dei software di solito contiene questa funzionalità.

Il fatto è che tanto più spenderai, più funzionalità puoi aggiungere al tuo video. Ma devi essere in grado di compensare i tuoi costi con i tuoi benefici ed essere prudente invece di aggiungere funzionalità extra che non sono necessariamente essenziali da usare.

Un ottimo strumento on line che ti consente di creare diverse tipologie di pagine con video incorporati, senza che tu debba essere un programmatore o un esperto di computer e dove puoi scegliere tante funzioni interessanti è [Clickfunnels](#), un servizio on line che a costi limitati ti offre un servizio impeccabile e professionale.

Per capire come funziona e se può fare al caso tuo, lo puoi provare gratis per 14 giorni [cliccando qui](#).

Capitolo 14

Suggerimenti per realizzare video efficaci

Dato che ormai siamo ben consapevoli del fatto che il marketing video online offre un'opportunità economica eccellente di scelta promozionale e pubblicitaria sotto forma di diversi strumenti di marketing su Internet, allo stesso tempo molti video online non riescono a raggiungere il successo.

Inoltre molte aziende online oggi si affidano sempre più al marketing video per diffondere la notizia sui loro prodotti e servizi, quindi se il tuo video manca di qualità o sostanza, finirà per causare risultati deludenti per il marketing e l'azienda. Per creare video online efficaci ci sono alcuni elementi essenziali che i marketer dovrebbero prendere in considerazione prima di creare video per il marketing online. Il focus di questo capitolo sarà la presentazione di alcuni suggerimenti efficaci per sviluppare video di qualità che possano generare il massimo traffico verso i tuoi siti web.

Elenco di seguito alcuni suggerimenti:

- **Identifica lo scopo del video**

Una volta deciso di utilizzare il video marketing, la prima cosa che dovresti fare è valutare lo scopo del tuo video. Senza uno scopo ben definito, un marketer online non può generare un contenuto efficace. Non solo, lo scopo del tuo video ti aiuterà a decidere quale tipo di video dovrebbe essere creato e quale sarà lo stile appropriato.

- **Identificare il pubblico di destinazione**

Chi visiterà il tuo video? Identificare il pubblico di destinazione prima di iniziare qualsiasi campagna di marketing è un must e lo stesso vale per i video online.

- **Pubblica video in posizioni pertinenti**

Non importa quanto sia buono il video se non è posizionato correttamente potrebbe perdere tutto il suo fascino. La posizione ottimale per pubblicare video online è il sito Web della tua azienda, ovviamente, ma a seconda del tipo di video e dello scopo per cui i video possono trovarsi nelle fonti del sito aziendale, ad esempio i video virali vengono generalmente inviati a siti di video popolari come YouTube, Google, ecc. A seconda dell'obiettivo di video marketing, i video possono essere collocati in più posizioni.

- **Mantenere il contenuto breve ma efficace**

Per lo più, i risultati dei video online derivano dalla durata del contenuto degli annunci. Di solito le persone hanno una scarsa attenzione e possono annoiarsi e perdere interesse se il tuo video è troppo lungo. Quindi mantieni il tuo video breve, preciso ma informativo.

- **Garantire la qualità del video audio**

È essenziale sviluppare video di alta qualità con funzionalità avanzate. Ancora più importante, il tuo messaggio dovrebbe essere chiaro da ascoltare e capire, e anche la chiarezza dell'immagine dovrebbe essere perfetta.

- **Non scendere mai a compromessi sui tuoi contenuti**

È di estrema importanza includere contenuti di qualità per trasmettere efficacemente il tuo messaggio ai tuoi spettatori e per aggiungere valore ai tuoi prodotti e servizi. Indipendentemente dagli strumenti avanzati che applichi nello sviluppo del tuo video, senza un buon contenuto, i tuoi sforzi sono inutili. Inoltre, è essenziale rendere il tuo video creativo, unico e interessante.

- **Aggiungi strumenti appropriati**

Oltre a questo, puoi aggiungere vari strumenti appropriati per migliorare l'efficienza del tuo video marketing. Ad esempio, dovresti considerare l'esecuzione automatica del video, reindirizzare o utilizzare altre tattiche per promuovere i tuoi video online.

- **Ottimizza i video SEO**

Ultimo ma non meno importante, dovresti prendere provvedimenti per massimizzare il ranking del tuo motore di ricerca. Data la sua importanza, abbiamo dedicato il prossimo capitolo alla ricerca di suggerimenti per ottimizzare le classifiche dei motori di ricerca video.

Quindi, impiegando tattiche di cui sopra, un marketer online può creare video efficaci per ottimizzare le classifiche del sito Web dell'azienda e promuovere le vendite.

Capitolo 15

Come ottimizzare la SEO dei video

I browser online vengono caricati quotidianamente con pacchetti di video di marketing online. Una volta che il video è pronto per la pubblicazione, in che modo un marketer può garantire che il suo video sia accessibile a moltissime persone?

Una volta sviluppato un video efficace, è giunto il momento di intraprendere diversi passaggi per ottimizzarlo nella tua pagina web o in altre posizioni online. Ci sono alcune cose che devi tenere a mente quando cerchi di ottimizzare i contenuti video per scopi di marketing online. Di seguito sono elencate alcune delle cose che devi considerare per ottimizzare la SEO del tuo video.

Suggerimenti per ottimizzare la SEO

I video online stanno rapidamente diventando il mezzo standard per promuovere i prodotti e pubblicare comunicati stampa, interviste, musica e molto altro ancora. Per ottimizzare le classifiche dei video, che a loro volta ottimizzeranno il posizionamento delle tue pagine web, ecco alcuni suggerimenti:

- Una volta che il video è pronto per la pubblicazione, assicurati che il tag del titolo del post video sia ricco di parole chiave. Ciò migliorerà le tue classifiche nelle pagine dei risultati dei motori di ricerca quando i browser web andranno a cercare una determinata parola o frase.
- Le classifiche dei motori di ricerca possono anche essere migliorate incorporando il testo, i tag e le descrizioni di ancoraggio appropriati in quanto possono migliorare l'ottimizzazione dei motori di ricerca video.
- Anche per la ricerca di video online improvvisata, in particolare per i siti Word-Press self-hosted, è essenziale installare il plug-in Sitemap per video XML di Google. Facendo questo i popolari motori di ricerca come Google, Bing e altri possono scoprire contenuti video sul tuo sito Web e quindi possono aiutare a localizzare i visitatori della tua pagina.
- Di solito si consiglia di pubblicare video sulla prima pagina del tuo sito web. Astenersi dal fornire al visitatore del sito l'opportunità di saltare il tuo video. Non infilare mai il

tuo video di marketing su alcune pagine in cui il tuo visitatore potrebbe non vederlo. Rendi il tuo video accessibile e visibile per ottenere i massimi risultati.

- La condivisione di video è un altro strumento per ottimizzare il tuo traffico. I marketer online, se competenti, dovrebbero includere alcune funzionalità che consentono agli spettatori di condividere i tuoi contenuti e il tuo video. Ad esempio è possibile includere pulsanti di condivisione dei social media soprattutto per siti popolari come Facebook e Twitter. Oltre a questo, i professionisti del marketing possono anche fornire ai loro visitatori online un'opzione per inviare via email i propri video o collegarsi ad altri. Questo ti aiuterà ad aumentare la tua portata e a far arrivare il tuo messaggio alla massa.
- Puoi anche inviare il tuo video ai principali portali video come Youtube, video di Google, ecc. Questi siti sono ottimi per pubblicare i tuoi video e ogni giorno sono visti da milioni di visitatori online, aumentando così le possibilità che il tuo video venga visto dal maggior numero di visitatori online possibile.

Quindi, seguendo questi suggerimenti, i professionisti del marketing online possono ottimizzare il loro pubblico di video marketing e generare il numero massimo di potenziali clienti. Ciò a sua volta aumenterà le possibilità di generare potenziali clienti per i tuoi prodotti e migliorare il numero delle conversioni.

Capitolo 16

Perché i video sono essenziali per le piccole imprese

Il potere di Internet ha rivoluzionato il campo delle attività online. Le tecnologie avanzate e l'aumento del numero di persone che si riversano su Internet hanno portato enormi opportunità, specialmente per le piccole imprese in cui Internet offre una fonte più ampia e relativamente economica per raggiungere milioni di spettatori a cui era impossibile accedere prima. Soprattutto dopo la nascita del marketing video online, le piccole imprese hanno avuto l'opportunità di pubblicizzare e commercializzare loro stessi più efficacemente; farsi notare online è una vera sfida, in particolare quando queste aziende devono competere con grandi marchi con ampi dipartimenti di marketing e budget di vendita apparentemente infiniti. Ma oggi sempre più aziende locali riescono a superare il disordine impiegando video online sui loro siti web. Il marketing video offre infinite opportunità alle aziende locali.

Di seguito sono elencati alcuni punti che illustrano l'importanza del video marketing per le piccole imprese per aiutarle a entrare nel mercato potenziale e garantire il successo.

- Poiché la pubblicità televisiva di solito porta pesanti cartellini dei prezzi e richiede maggiori budget pubblicitari, il che è impossibile per un'azienda locale... I video online sono, un'efficace alternativa alla pubblicità televisiva, risolvono il problema ed è conveniente per le aziende di qualsiasi dimensione. In effetti, una campagna di video online di successo non è solo redditizia, ma ha anche una portata più ampia rispetto alla pubblicità televisiva tradizionale.
- A differenza delle forme tradizionali di pubblicità e marketing, che richiedono professionisti ed esperti per sviluppare l'annuncio pubblicitario e commercializzare il prodotto con successo, il marketing video online può essere fatto dalla persona stessa. Non devi essere essenzialmente un esperto per fare video online. Ci sono molte aziende online che forniscono software gratuito che ti aiuta a sviluppare un video online efficace e a commercializzare te stesso e le tue offerte. Inoltre oggi sono

disponibili diversi strumenti online che consentono di caricare i video in modo più semplice e rapido nelle posizioni richieste. Ad esempio, puoi incorporare video in formato Flash Video, che possono essere facilmente letti da tutti i principali browser come Google, You-tube, ecc.

- Sono disponibili anche alcuni strumenti per il caricamento di video online che automatizzano ogni aspetto del processo di caricamento del video, come la creazione dello snippet HTML ecc.
- Oltre a caricare il tuo video sui tuoi siti web, ci sono vari siti di ricerca popolari come Google, Yahoo, Youtube e molti altri in cui puoi pubblicare i tuoi video non solo gratuitamente ma per un periodo di tempo illimitato.
- Internet anche oggi è il mezzo di ricerca più utilizzato rispetto a qualsiasi altra forma di mezzo tradizionale, offrendo alle aziende locali l'opportunità di raggiungere milioni di potenziali clienti in tutto il mondo e migliorare i loro profitti.

Il marketing video non solo offre alle piccole imprese l'opportunità di battere la concorrenza e di commercializzarsi senza necessariamente disporre di competenze professionali o di spendere enormi budget pubblicitari, ma il marketing video genera anche un appeal più ampio e può raggiungere e attirare un enorme numero di potenziali acquirenti ai loro siti web. Quindi, i video sono un ottimo modo per aiutarti a guadagnare credibilità e popolarità con le tue potenziali prospettive, lasciando i tuoi competitor nella polvere!

Capitolo 17

I Pro e i Contro dell'usare i video

Poiché tutto ha i suoi pro e i suoi contro, anche l'utilizzo di video sul tuo sito web ha vantaggi e svantaggi. Di seguito sono elencati alcuni pro e contro del marketing video:

Vantaggi dall'uso dei video sul sito

- I video possono aiutare i tuoi siti Web a diventare più coinvolgenti e interessanti
- I video online sono convenienti rispetto agli spot televisivi tradizionali e solitamente hanno uno spazio di tempo definito
- I messaggi video sono normalmente più interessanti rispetto ai messaggi testuali
- I video efficaci possono generare una risposta immediata e il tuo visitatore online può convertirsi in un potenziale acquirente
- Il video marketing può persino aiutare le piccole imprese a battere i concorrenti e ad attrarre i navigatori del web
- I video che mostrano dimostrazioni di prodotti possono trasmettere il tuo messaggio in modo efficace e rapido rispetto ai soliti messaggi testuali
- I video possono aiutarti a personalizzare il tuo messaggio e sviluppare fiducia e affidabilità

Svantaggi dall'uso dei video sul sito

- Se c'è una connessione limitata questa può distorcere la qualità dei tuoi video
- Alcune persone usano servizi Internet che impiegano molto tempo per caricare il tuo video e, poiché i visitatori online hanno un lasso di tempo limitato, perdono interesse e lasciano il tuo sito.
- I video a volte non sono adatti per alcuni contenuti o per alcuni scopi. La creazione di video per tale scopo può danneggiare l'immagine di un'azienda agli occhi dei clienti.

- Anche i budget pubblicitari, di marketing e il tempo disponibile limitano l'efficacia del video marketing in quanto i video professionali di alta qualità richiedono enormi investimenti e tempo e sforzi.

Sebbene il marketing video abbia dimostrato di aumentare i tuoi acquisti e le vendite, tuttavia, i professionisti del marketing online dovrebbero valutare tutti i vantaggi e gli svantaggi prima di iniziare questa avventura. Anche un marketer dovrebbe prima analizzare lo scopo della sua campagna e poi dovrebbe applicare una strategia di marketing online appropriata per generare i massimi benefici.

Cose da tenere a mente

La nostra discussione fino ad ora si è concentrata su tattiche che dovrebbero essere impiegate per migliorare l'efficienza del tuo video marketing. Ora discutiamo alcune cose da non fare del marketing video online che il marketer online dovrebbe astenersi dal fare. Elenco di seguito sono alcune cose da non fare:

- **Non fare falsi reclami:** un errore molto comune che si commette nel marketing è quello di fare false affermazioni all'interno dei propri video per attirare il pubblico. Si può anche ottenere popolarità a breve termine mentre lo si fa, ma è molto dannoso per il successo a lungo termine. Inoltre, le affermazioni sulle caratteristiche del prodotto possono far sembrare il tuo video falso e quindi far scemare tutti i tuoi sforzi. Quindi è cruciale essere autentici.
- **Non compromettere la qualità audio:** un video è privo di valore senza un suono di qualità. È essenziale garantire la qualità del tuo dispositivo audio poiché alcune volte le videocamere non dispongono dei migliori dispositivi audio. Un video interessante senza un'adeguata udibilità è inutile da guardare.
- **Non sottovalutare l'illuminazione:** è anche essenziale garantire un'adeguata illuminazione durante le riprese del tuo video, soprattutto se lo fai da solo senza alcun supporto professionale. Questo non richiede necessariamente un impianto di illuminazione professionale, ma dovresti sicuramente garantire un'adeguata illuminazione della posizione di ripresa per migliorare la qualità del tuo video.
- **Non trascurare i tuoi contenuti:** come accennato in precedenza nel testo, la qualità dei contenuti dovrebbe essere considerata la massima priorità. Il tuo video dovrebbe essere ricco di contenuti di qualità che forniscano informazioni complete ai tuoi spettatori e ben servano allo scopo del video.

- **Non dimenticare di includere un invito all'azione:** ricorda che il vantaggio principale del video marketing rispetto ad altre forme di marketing è che genera una risposta immediata. Quindi, una volta che il tuo visitatore ha apprezzato il tuo video e sviluppato interesse, potrebbe voler effettuare un acquisto immediato o intraprendere determinate azioni. Quindi è molto importante incorporare un sistema in modo che il visitatore possa contattarti o effettuare acquisti o visitare il tuo sito web.

Capitolo 18

Ricapitolando e conclusioni

Il marketing video sta diventando sempre più un ingrediente essenziale per rimanere competitivi sul web. Oggi i professionisti del marketing online stanno utilizzando video efficaci e attraenti per attirare sempre più traffico verso i loro siti web. Con l'avanzare della tecnologia e il crescente movimento di cercatori di informazioni verso le risorse online, i marketer online hanno enormi opportunità di attrarre masse di visitatori sul web verso i loro siti e di migliorare le loro vendite.

Il marketing video, a differenza della pubblicità tradizionale, non è solo redditizio, ma può anche servire una vasta clientela in tutto il mondo. Quindi, un marketer può ottenere un ROI positivo attraverso efficaci video online e deve evitare di commettere errori che possono danneggiare l'efficacia del video.

I marketer possono utilizzare diverse tattiche per migliorare l'efficienza dei loro video e renderli attraenti e coinvolgenti. Inoltre ci sono diversi stili di video online che possono essere adottati dai marketer a seconda dello scopo che vogliono raggiungere attraverso questi video. Per i professionisti del marketing è essenziale non scendere mai a compromessi sulla qualità dei contenuti video e applicare le funzionalità essenziali per ottimizzare le classifiche dei motori di ricerca del video, che a loro volta possono aiutarti ad aumentare i profitti.

Ultimo ma non meno importante, oggi sono disponibili sul mercato varie applicazioni software, alcune delle quali sono gratuite e altre sono a pagamento, sono software come questi che hanno semplificato il lavoro (ne hai un [esempio qui](#) che puoi provare gratis). Utilizzando questo software è più facile sviluppare, modificare e caricare video sul proprio sito Web aziendale o in vari posti popolari come YouTube, Google Video ecc. Quindi il video marketing online ha introdotto una rivoluzione nel campo del marketing e le aziende possono trarre il massimo vantaggio incorporando video online sui loro siti web.

Ora dipende da te come puoi massimizzare i suoi benefici per la tua azienda.

Se ancora non sei un networker ma hai un forte ed incrollabile desiderio di creare la vita dei

tui sogni, puoi farlo da solo, seguendo ciò che ti ho spiegato nel libro, andando a cercare un'azienda seria con cui collaborare, trovando uno sponsor di valore che ti fornisca formazione, affiancamento, strumenti idonei che ti aiutino ad avere successo e che non ti abbandonino sul più bello...

Oppure puoi accelerare il processo e entrare a far parte del mio team per diventare un networker professionista, far parte della mia azienda, acquisendo tutto il necessario e tutto ciò che io offro ai miei collaboratori affinché il tuo percorso verso la libertà sia il più semplice e sicuro possibile.

invia la tua candidatura attraverso questo link: www.creailtuobusinessforever.it/collabora-con-mirko e verrai contattato appena possibile.

Se invece sei già un Networker ma vuoi migliorare il tuo apprendimento per far esplodere il tuo business ed avermi come coach personale, affinché io possa insegnarti dal vivo o via videocorso tutto quello che so e che mi ha concesso di essere uno dei leader della mia azienda puoi visitare i seguenti indirizzi web:

- Video corso di oltre 17 ore con bonus e materiale scaricabile <https://networkersuperstar.clickfunnels.com/corso-networker-superstar>
- Coaching Personale dal Vivo <https://creailtuobusinessforever.it/coaching/>

Per seguirmi:

Scarica Le Risorse Gratuite: <https://creailtuobusinessforever.it/risorse-gratuite/>

Blog: <https://creailtuobusinessforever.it/blog/>

Canale YouTube: <https://www.youtube.com/MirkoLanfranchi4ever>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/studiolanfranchi/>

Al tuo Successo!

Mirko Lanfranchi