

Vídeo Propuestas: Una nueva forma de captar y fidelizar clientes

Atractivo, directo y con una alta capacidad de impacto, el vídeo marketing es en la actualidad una de las estrategias más efectivas en todo plan de comunicación y marketing online. La transformación digital ha favorecido la consolidación del marketing con vídeos en plataformas como YouTube, gracias al crecimiento de dispositivos móviles como smartphones y tablets, contribuyendo a que el consumo de los contenidos multimedia aumenten cada día. Estas características evidencian los motivos por los que cada vez más empresas incorporan esta herramienta en su plan de Marketing Digital con contenidos que aporten valor y refuercen el posicionamiento de la marca en Internet llegando a millones de potenciales clientes, con un poder de atracción incuestionable.

Lejos de tratarse de una moda pasajera, el uso del vídeo marketing en la estrategia digital de una empresa se consolida cada día en un escenario donde el consumo de contenidos digitales bate récords, una tendencia que se mantendrá al alza en el futuro. Es más, **en la actualidad cerca del 80% del material que se consume en Internet es audiovisual.**

Los dispositivos móviles y las facilidades en el acceso a Internet se presentan como principales aliados para favorecer la visualización de vídeos. De hecho, según datos del portal YouTube, en la red de vídeos por excelencia **una sesión de visualización a través de un smartphone dura 40 minutos de media**, siendo la plataforma preferida en el consumo de material audiovisual en Internet. Ante una realidad como esta, las empresas no deben mirar para otro lado haciendo del marketing con vídeo una pieza clave de su hoja de ruta en Internet para lograr sus propósitos.

5 RAZONES PARA HACER MARKETING CON VÍDEOS

Las cifras hablan por sí solas. No obstante, las características propias de esta disciplina del marketing y la comunicación digital brindan al usuario un **conjunto de potencialidades difíciles de alcanzar por otros medios** o acciones con la misma efectividad y alcance.

Consumo rápido

Frente a la lectura de un artículo en un blog o la descarga de un ebook informativo, la visualización de un vídeo es tan sencilla como pulsar al «Play» en la plataforma escogida y dedicar unos minutos e incluso segundos a ver el contenido. Las **posibilidades crea-**

tivas del vídeo son mayores que otros formatos de contenidos, aunando imagen, breves textos y audio. El resultado es un material de comunicación audiovisual que atrae la atención del usuario con un **alto poder de persuasión e impacto.**



Generación de Engagement

En apenas un minuto de vídeo se pueden comunicar multitud de ideas con ese plus de imaginación, ingenio y emoción que convierte todo contenido online es una pequeña joya que llega con fuerza al público. De hecho, **este tipo de historias donde las marcas aportan valor activan las emociones del usuario, que acaba compartiéndolas** como premio a un contenido basado en sus deseos e intereses.

Incremento de las conversiones

Un contenido audiovisual resume las características de un producto, se adentra en sus beneficios, al tiempo que este material sirve para entender con más detalle sus usos y aplicaciones. La incorporación de un vídeo en la *landing page* de venta de ese artículo aumenta los ratios de conversión, siendo un **recurso de enorme valor en la decisión de compra online.**

Mejora del Posicionamiento en Buscadores

En el SEO o posicionamiento natural en buscadores como Google, los vídeos son muy valorados porque es **una modalidad de contenido que gusta a los usuarios y favorece el tiempo de permanencia en la web.** Todos estos aspectos contribuyen a que una web que incorpore vídeos en sus páginas alcance las primeras posiciones en los buscadores, gana en **visibilidad online**, mejore la experiencia de usuario y potencie su competitividad.

Al alcance de pequeñas y medianas empresas

Uno de los principales *handicaps* del vídeo marketing para muchas empresas es que consideran que es la puesta en marcha de esta estrategia supone de una fuerte inversión económica. Sin embargo, **hacer un vídeo con un contenido interesante para el usuario no requiere de grandes medios técnicos**, sino de una buena idea desarrollada con claridad. Un smartphone de última generación con un trípode será suficiente inversión para empezar a grabar vídeos, editándolos posteriormente en minutos con aplicaciones móviles como Cameo, Vine, entre otras.

PROPUESTAS DE VENTA EN FORMATO VÍDEO: WEBPOSITER COMO CASO DE ÉXITO

Identificados los principales beneficios del vídeo marketing, el siguiente paso será **detectar qué tipo de contenidos se podrán integrar en una estrategia donde el audiovisual sea protagonista.**

Los tutoriales donde se explican los pasos para aprender a hacer una acción siempre encuentran en el vídeo un excelente aliado, siendo el formato habitual por ejemplo en webs de cocina, páginas de productos de belleza e incluso blogs sobre comunicación y marketing digital para solventar dudas frecuentes o explicar el uso de una aplicación.

En **Webpositer**, como agencia pionera de marketing y posicionamiento SEO en España, **apostamos por el vídeo marketing dentro de nuestro plan de contenidos.** Junto con las entrevistas a profesionales del marketing digital que se publican periódicamente en nuestro blog corporativo, en 2015 convertimos el vídeo en el formato desde el que desarrollar **completos análisis SEO** de las webs de potenciales clientes.



En estas vídeo propuestas, **un consultor SEO especializado audita al detalle una página web**, indicando en cada momento todos aquellos aspectos que se deben cambiar en la web para mejorar sus posiciones en buscadores como Google.

De este modo, lejos del desarrollo de extensas auditorías escritas en un documento de texto enviado por email, el consultor se detiene en los aspectos más importantes **personalizando al máximo este contenido** orientado a optimizar los puntos críticos de una web.

El usuario siente que el profesional en posicionamiento en buscadores le guía en todo el proceso, con **un lenguaje adaptado a sus conocimientos, empleando un tono cercano y amigable que empatice con él**, alejándose del lenguaje técnico que muchas ocasiones domina a los documentos profesionales.

Más que un vídeo análisis, este material audiovisual con una sencilla producción pasa a ser **una puesta casi en común de la realidad de una web**, una completa radiografía del estado de la página que abarcan

desde los contenidos y su optimización, a la arquitectura de la web, su capacidad de conversión, pasando por el estudio del enlazado interno, las duplicidades, el tráfico web alcanzado y la identificación de oportunidades para ese negocio online.

La personalización del contenido unido a una **comunicación directa, próxima y diseñada para aportar soluciones** al emprendedor digital han situado los vídeo análisis SEO en el contenido que más nos ayuda a mostrar a nuestros clientes las potencialidades para trabajar en sus proyectos digitales.

Ese aporte de valor genera a Webpositer **leads cualificados**, logrando que el marketing online de las webs analizadas acabe siendo gestionado por el equipo de consultores de nuestra agencia. De este modo, el contenido en vídeo ha permitido conseguir un doble objetivo: un nuevo cliente bien informado de los mejoras que precisa su página, al tiempo que desde el primer momento conoce el proceder de Webpositer y el *know how* digital de sus profesionales.

VÍDEO ANÁLISIS SEO GRATIS PARA LECTORES Y SOCIOS DE ADADE/E-CONSULTING

Más allá de tendencias comunicativas imperantes, el marketing con vídeos está demostrado que funciona y en este artículo no he querido pasar por alto esta oportunidad para comunicar **cómo ha ayudado a enriquecer nuestra estrategia de captación de nuevos clientes.**

Porque son numerosos los emprendedores que se han lanzado al mundo digital, desde Webpositer ofrecemos una **promoción especial** basada en el desarrollo de un vídeo análisis SEO gratuito (valorado en 147€) dirigida a los lectores de la Revista y socios de Adade/E-Consulting.

Para obtener esta auditoría web completa en formato vídeo, el interesado debe entrar en la URL <http://www.webpositer.com/market/video-analisis-seo/>, y solicitar su análisis introduciendo el **código promocional ADADE.**

Consejos de mejora, oportunidades y conocimientos en marketing online se condensan de forma personalizada en este vídeo análisis en beneficio de un proyecto digital que busca obtener los mejores resultados, siendo el vídeo el canal de comunicación para transmitir esas necesidades de optimización.

Desde Webpositer animamos a todas las PYMES y emprendedores digitales a incorporar el marketing con vídeos en su estrategia de negocio porque es **el canal de comunicación más impactante, eficaz y persuasivo para captar y fidelizar clientes.** 3, 2, 1... ¡Grabando!

ELISA TORREGROSA
 Redactora de Contenidos en
 Webpositer

