



wideo.co

10 AÇÕES PARA UMA CAMPANHA DE VIDEO MARKETING DE SUCESSO

01. DEFINA OS OBJETIVOS



/ A **etapa fundamental** para obter êxito com uma campanha de vídeo é definir **claramente os objetivos antes de começar**.

/ Seja aumentar o seu alcance através de compartilhamentos nas redes sociais ou aumentar conversões, certifique-se de que seus **objetivos sejam mensuráveis** e tenham uma **data de conclusão precisa**.

02. CRIE UM CALENDÁRIO DE CONTEÚDO



/ Primeiro, faça uma **programação**.

/ Use seus vídeos para contar uma história ao longo de algumas semanas, e escreva todos os roteiros previamente para **assegurar a coerência** de seu conteúdo.

03. DEFINA UM CRIADOR DE CONTEÚDO



/ Defina **quem será o responsável** pela criação do conteúdo dos vídeos.

/ Você vai criá-los **com sua equipe** ou vai **terceirizar o serviço**? Se este é o caso, lembre-se de passar um briefing **claro e conciso** e evitar falhas na comunicação.

/ Se criar uma equipe, certifique-se que **todos** entendam bem **qual é sua atribuição**.

04

PROMOVA A GERAÇÃO DE CONTEÚDO POR USUÁRIOS

Crie influenciadores.

Conteúdos criados por usuários geram mais resposta, porque mostram o engajamento de seus clientes por sua marca.

05

INCLUA UM "CALL-TO-ACTION"

Instigue a ação.

Incentive seu público a tomar uma atitude depois de assistir o seu vídeo. Inclua um botão para direcioná-lo a comprar o produto, a se registrar ou ver mais de seu conteúdo.

06

DEFINA UMA ESTRATÉGIA DE DISTRIBUIÇÃO

Adote os canais que te conectarão rapidamente com sua audiência.

Planejar a distribuição de seus vídeos aumentará o nível de alcance de seu conteúdo.

07 RASTREIE E MENSURE



/ **Mensure seus resultados** elegindo as métricas mais relevantes para o seu negócio.

/ Muitas plataformas de vídeos - como Wideo - **oferecem métricas detalhadas**, que o ajudam a certificar se você está alcançando seus objetivos ou se precisa alterar sua estratégia.

MÉTRICAS IMPORTANTES A RASTREAR:

- / Taxa de retenção de atenção ou abandono
- / Taxa de cliques (CTR)
- / Porcentagem dos segundos totais que seus clientes consumiram

08

/ Uma comunicação padrão para todos os públicos pode ser conveniente, mas nem sempre eficaz.

/ Teste mensagens customizadas para grupos específicos de sua audiência.

DESENVOLVA CONTEÚDO PERSONALIZADO

09 CRIE VÍDEOS BREVES



/ Uma mensagem direta ao ponto rende muito mais que vídeos longos, sobretudo em redes sociais.

/ Faça vídeos curtos e os compartilhe em Twitter, Facebook e Instagram para gerar engajamento rápido com sua audiência.

10. INCLUA TUTORIAIS E DICAS

/ Crie vídeos tutoriais relevantes para o seu negócio e conduza seu público a querer saber mais.

/ Tutoriais fornecem potencial para uma série de vídeos sobre "Como fazer" ou "Dicas para", que farão com que sua audiência continue consumindo seu conteúdo com frequência.

Fontes:

- <http://www.linx.com/5-tips-for-an-epic-video-content-marketing-strategy/>
- <http://www.forbes.com/sites/johnrampton/2015/02/04/5-things-your-video-marketing-strategy-should-include/>
- <http://mwpdigitalmedia.com/blog/how-to-create-a-video-marketing-strategy/>
- <http://adaptly.com/4-principles-for-a-remarkable-social-video-strategy/>
- <http://webmeup.com/blog/7-steps-to-building-up-your-video-strategy.html>
- <http://www.marketingprofs.com/articles/2014/26187/five-steps-to-creating-a-video-marketing-strategy>