

10 CLAVES PARA UNA CAMPAÑA DE VIDEO MARKETING EXITOSA



01. DEFINE LOS OBJETIVOS

- / El **paso fundamental** para tener éxito con una campaña de video es definir los **objetivos** antes de empezar.
- / Ya sea para incrementar los contenidos compartidos en las redes sociales o aumentar las conversiones, asegúrate de que **tus objetivos sean medibles y tengan una fecha de expiración precisa**.

02. CREA UN CALENDARIO DE CONTENIDOS



- / Primero, planea.
- / Usa tus videos para contar una historia a lo largo de algunas semanas, y reserva un tiempo para armar la estrategia general de tu campaña de video.

03. DEFINE UN CREADOR DE CONTENIDOS



- / Define quién será el responsable de la creación del video.
- / ¿Lo resolverás con tu equipo o con colaboradores externos? ¿Habrá un solo responsable para toda la estrategia de contenidos de video o armarás un equipo?
- / Si armas un equipo, asegúrate que todos entienden claramente cuál es su rol.

04

PROMUEVE LA CREACIÓN DE CONTENIDOS POR PARTE DE LOS USUARIOS

Coloca a tus clientes detrás de cámara.
El contenido creado por los usuarios genera más respuestas porque muestra la pasión y el compromiso que los clientes sienten por tu marca.

05

INCLUYE UN LLAMADO A LA ACCIÓN

Asegúrate de que los usuarios sepan exactamente qué hacer después de ver tu video, ya sea para concretar una compra, registrarse o pedir más contenido.
Motiva a tus espectadores a realizar una acción con un botón de call-to-action.

06

DEFINE UNA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Elige los canales que te conectarán rápido con tu audiencia.
Planear cómo distribuir tus videos aumentará el nivel de alcance de tu video.

07

TRACKEA Y MIDE TU ÉXITO



- / Trackea la efectividad de tu estrategia eligiendo las métricas más relevantes para tu marca.
(Trackear -del inglés 'to track'- es colocar parámetros a una url o un video para medir las respuestas de los usuarios)
- / Muchas plataformas de video (como Wideo) ofrecen métricas detalladas de tus videos y te ayudan a definir si estás logrando tus objetivos o tienes que cambiar tu estrategia.

MÉTRICAS IMPORTANTES A TRACKEAR:

- / Los porcentajes de abandono y de capacidad de atención
- / Las tasas de clics (el famoso CTR: click-through rates)
- / La cantidad de segundos de tu video que consumen tus clientes potenciales

08

- / Hacer contenidos para todos los públicos puede ser conveniente, pero no siempre es efectivo.
- / Prueba con mensajes a medida para grupos específicos de tu audiencia.

DESARROLLA CONTENIDOS A MEDIDA

09

CREA VIDEOS BREVES



- / Los mensajes cortos rinden mucho mejor que los videos largos, sobre todo en redes sociales.
- / Crea videos de formato breve en Wideo, Twitter, Vine o Instagram para compartir mensajes rápidos con tu audiencia.

10.

INCLUYE TUTORIALES Y CONSEJOS

- / Crea videos tutoriales relevantes para tu marca y los clientes potenciales que quieran saber más.
- / Los tutoriales brindan la posibilidad de crear una serie de videos sobre "Cómo hacer" o "Consejos"

Fuentes:

- <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>