

5 TAPAA KÄYTTÄÄ VIDEOTA SISÄLTÖMARKKINOINNISSA

Videon katselu lisää ostopäätöksen todennäköisyyttä

x1,9



Tuote-esittelyvideo parantaa potentiaalisen asiakkaan luottamusta tuotteita kohtaan. Se tarjoaa myös nykyisille asiakkaille paremman käsityksen yrityksen tuotevalikoimasta.

Haastatteluvideo on erinomainen tapa välittää yrityksen tarinaa potentiaalisille ja olemassa oleville asiakkaille. Aito ja informatiivinen video tarjoaa viestisi sitouttavassa ja ymmärrettävässä muodossa.

70%

hakukoneissa korkeimmalle sijoittuvista sivuista sisältää videota



92%

kuluttajista luottaa muiden kuluttajien suosituksiin.

Vakuuttavalla **testimoniaalivideolla** on mahdollista parantaa yrityksen uskottavuutta, rakentaa asiakasluottamusta ja vastata potentiaalisia asiakkaita askarruttaviin kysymyksiin.

Yrityskulttuuria esittelevät videot toimivat hyvin työnantajamielikuva rakentamisessa. Niiden avulla yritys voi esitellä päivittäistä toimintaansa ja nostaa esille asioita, jotka tekevät yrityksestä ainutlaatuisen.



75%

internetin käyttäjistä vierailee videossa mainitun yrityksen verkkosivuilla videon katsottuaan.

Tutoriaalivideot lisäävät verkkosivun konversiota



20%

Tutoriaalivideot pitävät asiakkaat tyytyväisinä. Tuotteen tai palvelun käyttöä opastavat videot auttavat asiakasta saamaan parhaan hyödyn irti ostoksestaan. Ne myös houkuttelevat asiakasta palaamaan yrityksen verkkosivuille.

Lähteet:

- 1 Invodo 2014
- 2 Marketing Week 2012
- 3 Nielsen 2012
- 4 Digital Sherpa 2014
- 5 Unbounce 2012

Suomen vanhin videoviestintätoimisto
WWW.SMILEAUDIOVISUAL.FI

010 8383 600

