



Dovilė Joneliūnienė, Asmeninio albumo nuotr.

**„Cisco“ tyrimas prognozuoja, kad iki 2021 metų vaizdo įrašai sudarys 82 proc. visos internete esančios informacijos srauto. Tai kertinis signalas verslui, įmonėms, nenorinčioms nutolti nuo savo vartotojų ir klientų. Ar mes pasiruošę daugiau kalbėti ir rodyti? Viešųjų ryšių ir komunikacijos įmonės „Piero plunksna“ vadovė Dovilė Joneliūnienė pateikia keletą patarimų verslo naujokams.**

Jei dar nepradėjote video turinio marketingo – metas kurti strategiją ir ją įgyvendinti. Jei jau pradėjote, verta apgalvoti, kaip pranoksite konkurentus interaktyvių vaizdo įrašų jūroje?

### **Padėkite išspręsti problemą**

93 proc. vartotojų „Youtube“ paieškos sistemoje apsilanko dėl priežasties: „How to do something“, – tai yra, išspręsti problemą. Vaizdo įrašas yra unikalus ir efektyvus įrankis, padedantis greitai suteikti informaciją vartotojui. Pavyzdžiui, papuošalų kūrėjas gali pasidalinti pamokančiu turiniu, kaip pasigaminti odinę apyrankę, o galbūt, kaip atnaujinti papuošalus. Restorano šefas sudomins, jei patars, kaip tinkamai paruošti jūros gėrybes, ir panašiai. Šiandieninis vartotojas nori naudotis čia ir dabar. Todėl vertinkime jo laiką ir suteikime konkrečias žinias per minutę laiko kokybiškame video

turinyje.

## **Kalbėkite apie skirtumus**

Skirtingos paslaugos, produktai pasižymi ir skirtinga nauda. Atrodo, jie visi vertingi, tačiau pardavimai nevyksta. Kodėl? Atkreipkite dėmesį, kaip ir ką komunikuojate savo klientams apie paslaugas. Minutės video gali padaryti didelę įtaką, jei papasakosite, kuo ir kodėl skiriasi viena paslauga nuo kitos. Pateikite situacijas, kada ir kur juos galima panaudoti? Faktai ir detalės. Daugiau jokios nereikalingos informacijos.

## **Padėkite nusipirkti**

Sukuriate platformą, elektroninę parduotuvę, tačiau nesulaukiate susidomėjimo. Padėkite nusipirkti klientui prekę visą informaciją pateikdami vaizdo įrašę, kaip tai padaryti. Palengvindami procesą, laimėsite palankumą ir susidomėjimą.

## **Parodykite, kaip dirbate**

Vietoj įmonės aprašymo internetinėje svetainėje, sukurkite vaizdo įrašą ir parodykite savo darbo „užkulius“, aplinką, komandą, produktų kūrimo nuo-iki stadijas. Kalbėkite atvirai, pasidalinkite įmonės vizija ir tikslais. Šiandieniniam vartotojui nebereikia reklamų, jam reikia šilto kontakto.

## **Diskutuokite**

Taip, video turinys puiki vieta diskusijoms. Tiek „Youtube“ kanale, tiek socialiniuose tinkluose raginkite komentuoti bei klausti aktualių klausimų. Atsakymus pateikite trumpuose video. Taip pritrauksite ir didesnę auditoriją žiūrovų, ir potencialių klientų.

## **Sužadinkite emocijas**

Vaizdo įrašai, sukeltys baimę, juoką, asociacijas – skatina didesnę susidomėjimą bei dalinimąsi. Pagalvokite, kaip ir kokią prasmę galite perteikti vaizdo įrašę, kokius darbuotojus, žinomus žmones, o gal priešingai – klientus, galite įtraukti? Kokią emociją sužadina jūsų paslauga ir produktas? Įsijauskite!

Tikiuosi ir linkiu, kad ateinančiais metais pakaktų drąsos ir įrankių įgyvendinti šias ir dar daugiau idėjų.

