

Getxo > MEETING <



18 de marzo

Todo cambia rápido, pero también lo suficientemente lento como para que puedas aceptar el reto.

Los vídeos son tendencia en el marketing. En el último encuentro entre personas emprendedoras, hemos intercambiado trucos y consejos sobre vídeos en directo, reels, streaming, píldoras formativas online,...

Aprender entre iguales es interesante porque mientras alguien suele utilizar Instagram con asiduidad, quizás no tenga experiencia en hacer vídeos en YouTube, cuando a otra persona le puede ocurrir justo lo contrario.

Algunas cuestiones que se comentaron por parte de las personas participantes:

-Si el vídeo se utiliza como promoción, es más interesante contenidos cortos que motiven a comprar el servicio. Porque si no, se corre el riesgo de saciar el conocimiento de la audiencia y, por tanto, desincentivar la compra. Dicho de otra forma, despierta las ganas y la curiosidad, para que se pregunten qué más puedes ofrecerles.

-Otra forma de promocionarse sin adelantar contenido gratuito es publicar contenido de calidad de otras personas, añadiendo tu punto de vista, complementando la visión. Te ayuda a posicionarte como persona experta.

-Making of: Si el proceso de trabajo de tu producto o servicio o bien su preparación pueden despertar interés, es una oportunidad para mostrar los entresijos del oficio.

-Si tu servicio se realiza a través de vídeo, bien por cursos online, asesoramientos o cualquier otra cuestión similar, es vital cuidar la estética. Los fondos, sonido, iluminación...hablan de ti.

-Ten en mente a tu público destinatario, háblale en tus vídeos, de forma que puedas conectar más fácilmente y darle el tipo de información que puede necesitar. Adelántate a sus dudas y objeciones. Puedes ayudar a mitigar miedos que puedan tener tus potenciales clientes antes de contratar lo que ofreces.

-Los testimonios son también un arma muchas veces utilizada. Deben ser reales y honestos para que funcionen. Porque lo que se busca es generar confianza.