

Getxo >MEETING<



Martxoak 18

Guztia aldatzen da agudo, baina erronka onartu ahal izateko bezain motel ere bai.

Bideoak boladan daude marketinaren esparruan. Ekintzaileen arteko azken topaketan triimailuak eta aholkuak partekatu ditugu zuzeneko bideoei, *reel*-ei, *streaming*-ari, online prestakuntza pilulei eta abarri buruz.

Berdinen artean ikastea interesgarria da; izan ere, batak Instagram erabiliko du sarri baina agian ez du esperientziarik izango YouTuberako bideoak egiten, eta aldi berean, besteari justu kontrakoa gertatuko zaio.

Parte-hartzaileek aipatu zituzten zenbait kontu:

- Bideoa sustapenerako erabiltzen bada, zerbitzua erosteko motibazioa eragingo duten eduki laburrak interesgarriagoak dira. Bestela, hartzaileen ezagutza asetzeko eta, ondorioz, erosketaren pizgarria galtzeko arriskua egongo da. Bestela esanda, piztu gogoa eta kuriositatea, zer gehiago eskaini dezakezun galde diezaieten euren buruari.

- Doako edukia aurreratu gabe norbere burua sustatzeko beste modu bat da beste pertsona batzuen kalitatezko edukia argitaratzea, norbere ikuspuntua gehituta, hau da, ikuspegia osatuta. Aditu gisa kokatzen lagunduko dizu.

- Making of: Zure produktu edo zerbitzuaren laneko prozesuak edo horren prestaketak interesa piztu badezake, ofizioaren zirrikituak erakusteko aukera bat izan daiteke.

- Zure zerbitzua bideo bidez egiten bada, izan *online* ikastaroak, aholkularitza edo antzeko zerbituak, ezinbestekoa da arlo estetikoaren zaintza. Hondoak, soinua, argiztapenak... zuri buruz hitz egiten dute.
- Gogoan izan zure hartzaileak, hitz egiteko zure bideoetan, errazago konektatzeko eta behar duten informazio mota eman ahal izateko. Aurreratu zaitez beren zalantza eta eragozpenetara. Eskaintzen duzun hori kontratatu aurretik zure balizko bezeroek izan ditzaketen beldurrak arintzen lagundu dezakezu.
- Lekukotzak ere sarri erabiltzen diren tresna dira. Funtzionatuko badute, benetakoak eta zintzoak izan behar dira. Izan ere, konfiantza sortzea da bilatzen dena.