



Szakértő:
Wolf Gábor,
KKV marketing szakértő

Videós tartalomgyártás csekklista

Ahhoz, hogy edukálni tudd a piacot, rengeteg netes tartalomra lesz szükséged, és azért érdemes videót készítened, mert ma az a legnépszerűbb formátum. Az kapja a legnagyobb elérést a legtöbb like-ot vagy hozzászólást a social médiában. Éppen ezért összeszedtem néhány tippet a felvétel elkészítéséhez legyen szó akár előre rögzített vagy valamelyik közösségi média csatornán élőben közvetített videóról:

A videó elkészítésénél:

- Nézz a kamerába, és képzelj oda az egyik kedvenc ügyfeledet, akinek mesélhetsz például a terméked jótékony hatásairól. Legyen olyan, mintha egy barátoddal beszélgetnél.
- Inkább lassan, kimérten beszélj, mert így könnyebben tudnak követni a nézőid és az agyadnak is több ideje marad gondolkodni, kitalálni a következő mondatot. Izgulós típus vagy? Pláne figyelj, hogy ne hadarj!
- Készülj fel alaposan, hogy mit szeretnél mondani! A rögtönzés inkább már a profik művészete, bár kis gyakorlás után lehet, hogy az is menni fog. Addig is, készíts jegyzetet a fő pontokról.
- Ügyelj arra, hogy legyen elég fény! A legtöbb panasz videóknál a rossz megvilágítás miatt van.
- Próbáld meg kizárni a külső hanghatásokat amennyire csak tudod! Ebben segíthet egy külső mikrofon is. Ha jó a hangminőség, könnyebben fogyasztható a videó!
- A képen nem csak Te, de a mögötted levő háttér is látszódni fog. Használd fel ezt a felületet is marketing eszközként és ha tudod, jelenítsd meg rajta a cégedet (pl: nagyméretű logó, cégtábla, molinó...stb)
- Készíts próbafelvételeket, hogy ellenőrizni tudd a képi és hangi beállításokat! Utálod a hangod? Nyugi, mindenki más már hozzászokott ;-)
- Ne aggódj azon, ha többször újra kell vened a videót. Minden egyes felvétellel csak nő a rutinod. Én minimum 5-7 felvételt csinállok egy fontos videó előtt.

Ha edukációs tartalmat készítesz, azzal több legyet ütsz egy csapásra. Kapcsolatot építesz a vevőiddel, szórakoztatsz és információt osztasz meg a termékedről vagy a termék kategóriáról, amivel újabb potenciális vevőket szerezhetsz. Mutatok néhány témát, amiről a termékedtől / szolgáltatásodtól függően érdemes lehet mesélned a vásárlóidnak:

- Miben jobb / több/ más a Te terméked / szolgáltatásod a versenytársakénál

- A termék / szolgáltatás jótékony hatásai pl: egészségre, közérzetre, hangulatra, környezetre
- A termék / szolgáltatás múltja, történelem. Honnan ered, kik használták először? Hogyan fejlődött az idők során?
- A termék gyártási folyamata. Szuper izgalmas lehet megtudni, hogyan készült!
- Hogyan használd típusú tartalmak (meglepődnél, milyen sok vevő használja rosszul a vásárolt termékeket)
- Mit érdemes tudni az alapanyagokról? Miben különlegesek? Érdekes származási hely?
- Szakmai, üzleti hírek kommentárja. Ha gyorsan reagálsz, a következő hírnél már várni fogják a véleményedet!

További hasznos tippek:

www.hellobiznisz.hu