

HD 4K 25FPS

 99%



SEMICASCA 

**VIDEO**  REC

**MARKETING**

VEJA COMO OS VÍDEOS AUMENTAM  
A PRESENÇA DA **SUA MARCA.**



## QUAL A IMPORTÂNCIA DO VÍDEO MARKETING NA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL?

### 1. TORNAR O SEU PRODUTO MAIS COMPREENSÍVEL

Quando você procura um tutorial na internet, o que prefere: um conteúdo em texto ou em vídeo? Muita gente, ao pesquisar no Google, clica logo nos vídeos para aprender mais rapidamente. Não é em vão: uma boa estratégia em vídeo pode aumentar a compreensão do público sobre o que você oferece em 74%, segundo a Video Brewery.

Isso quer dizer que, quando você dá ao seu público a oportunidade de ver na prática o funcionamento, os benefícios e os detalhes do seu produto ou serviço, consegue ajudá-lo a decidir se a compra deve ser feita ou não.

### 2. MELHORAR O RANQUEAMENTO

Engana-se quem pensa que só de conteúdos em texto vive o SEO (search engine optimization, ou otimização para os mecanismos de busca). A sigla faz parte da maioria das estratégias digitais e pode se beneficiar muito dos vídeos. Isso vale tanto para o YouTube (que é o segundo maior buscador do mundo), como também para seu blog, já que um vídeo contribui para melhorar a experiência do usuário em seu site, algo muito levado em consideração pelo Google.

Além do mais, se você fizer uma busca dentro do próprio Google vai perceber que alguns resultados já mostram conteúdos em vídeo. Ou seja, é uma boa oportunidade de gerar tráfego qualificado para seu negócio.

### 3. AUMENTAR O ENGAJAMENTO NAS SUAS REDES SOCIAIS

Uma boa estratégia de vídeos faz com que as pessoas percebam a sua presença nessas redes, já que ao adicionar conteúdo audiovisual você aumenta o alcance de suas postagens mais do que com qualquer outro tipo de material (segundo a Social Bakers). Mais interesse gera mais curtidas, comentários e compartilhamentos, essencial para poder criar sua audiência e aumentar o engajamento junto a ela. Esse buzz, quando bem feito, acaba aumentando os interessados no seu funil de vendas, o que se reflete diretamente sobre as vendas.



### 4. AUMENTAR AS CHANCES DE CONVERSÃO

Por mais que boas descrições e fotos sejam ótimas ferramentas para mostrar um produto ou serviço, o vídeo tem uma capacidade de dar vida ao que antes parecia estático. Fica muito mais fácil para um cliente em potencial ter uma real ideia do que vai comprar.

Tanto que, em média, 12% do público que vê um anúncio em formato audiovisual acaba comprando o que lhe foi apresentado (segundo a Koozai).

### 6. VÍDEOS TRABALHAM COM PERCEPÇÕES E EMOÇÕES

Por fim, é preciso pensar na estrutura do próprio audiovisual e na percepção humana dele. O que torna a estratégia de vídeos tão interessante?

Na verdade, ela lida com diferentes percepções humanas:

Fica mais fácil para as pessoas acreditarem em palavras que são ditas por outras pessoas. Ou seja: ao ver alguém na tela explicando um produto ou dando a sua opinião, o nosso cérebro aumenta a capacidade de absorção e aceitação do discurso.

A percepção do movimento do audiovisual também é um fator crucial para o sucesso na captação das informações. Nosso cérebro percebe melhor coisas em movimento (algo que, no tempo das cavernas, era essencial para a nossa sobrevivência). O vídeo tem a capacidade, então, de atrair e manter a atenção focada do espectador.



“São tantas emoções...” – pode parecer brincadeira, mas o audiovisual também aumenta nossa capacidade de criar laços afetivos com uma marca.

E isso é importantíssimo, principalmente na hora de estabelecer uma relação de confiança que vai impactar diretamente na decisão de compra.

## COMO ESCOLHER O MELHOR TIPO DE VÍDEO PARA MINHA ESTRATÉGIA?

Um ponto muito importante é definir qual o objetivo do seu vídeo dentro da estratégia de marketing. Há várias formas de usar os vídeos, por exemplo:

**Vendas:** vídeos que demonstram um produto ou serviço com o intuito de influenciar diretamente na decisão de compra do cliente;

**Engajamento:** vídeos geralmente institucionais com foco em brand awareness, feitos para espalhar uma determinada mensagem;

**Comerciais:** vídeos que não necessariamente mostram de forma completa como funciona o produto, mas que carrega um storytelling capaz de influenciar as pessoas a conhecer ou engajar em uma marca.

**Educação:** vídeos com foco no aprendizado, que orientam as pessoas sobre algum assunto específico, como videoaulas, cursos online e tutoriais.



**TODA MARCA TEM  
UMA HISTÓRIA PRA CONTAR.  
CONTE COM A GENTE.**

SEMCASCA