



Los 5 Errores más Comunes de Presentaciones de Vídeos

Las Claves para hacer Vídeos que Venden



ERROR N° 1

No tener claro el Objetivo del Vídeo

Tu inversión en tu vídeo se tiene que recuperar, y sin un plan muy claro de para qué sirve tu vídeo es muy difícil recuperar tu inversión.

Antes de crear un vídeo el primer paso siempre es definir qué tipo de vídeo quieres crear.



¿Cuál es el objetivo? La idea de crear un vídeo presentación de tu empresa o de tus servicios no tiene ningún sentido. Tiene sentido crear un vídeo para **VENDER tu empresa o tus servicios.**

Hay 3 tipos de vídeos que se pueden crear.

1. Conversión de venta o registro
2. Enfoque viral
3. Educativo

Conversión de venta o registro

Un vídeo que tiene como objetivo crear una venta u obtener un registro.



Está enfocado en que, el cliente potencial, hace una acción en el acto de ver el vídeo o después de haberlo visto. Todo el guión y el montaje del vídeo debe de estar pensado para este objetivo.

Enfoque viral

Un vídeo con un enfoque viral es justo esto, un video que está pensado para crear un impacto visual importante que hace que las personas lo recomiendan o lo comentan a otros.

El objetivo aquí es exponer tu marca a la máxima cantidad de personas.

Educativo

Una de las vías más potentes de hacer Vídeo Marketing es educar a tu cliente final.

Dar a tus clientes potenciales contenido de calidad antes de la primera transacción es la vía más rápida para crear confianza con estos clientes potenciales.

Educar a tus clientes con vídeos que pueden crear una necesidad es un arma táctica potente que puedes usar a nivel online.

Además, una buena sindicación de estos vídeos en Youtube o en Vimeo te permite generar todavía más clientes potenciales.



ERROR N° 2

Crear un Vídeo que no está enfocado en tus clientes

Son muchos los empresarios que crean vídeos para ellos... Esto puede subir su ego pero, desde luego, no va a subir las ventas.



Tus vídeos son para tus clientes no para ti.

Hay que tener en cuenta sus necesidades, sus problemas y sus preocupaciones.

La conversación es con ellos y no sobre ti.

Vas mal si en la mayor parte del vídeo las palabras más escuchadas son: somos... Somos... Somos.



ERROR N° 3

Utilizar Productoras sin Conocimientos comerciales o de Marketing

Tu vídeo es un vehículo para generar ventas. Esto es demasiado importante para dejar en manos de un creativo interesado en ser creativo pero no en vender.



Antes de contratar cualquier productora, mira referencias de sus trabajos anteriores y busca los que realmente son comerciales.

Lo más importante de tu vídeo no es la parte creativa, si no que tu vídeo cumple con tu objetivo final, que es vender a más clientes.



ERROR N° 4

No tener un Concepto y una Estrategia de Branding



Tu vídeo es como tu tarjeta de visita. Muchas veces es una de las primeras impresiones que tiene tu cliente potencial de tu marca.

Tu vídeo te representa de la misma manera que lo hace tu página web.

Por lo tanto, tener un concepto de marca de branding es crucial si quieres crear confianza con tus clientes potenciales.



ERROR N° 5

No crear un Guión que Vende

La creación del guión es un proceso muy estratégico. Se trata de entender al cliente final y poder transmitir, en muy poco tiempo, una emoción... Una solución de un gran problema...

En fin, en poco tiempo se debe lograr mucho.

Necesitas un guión que vende.



Un buen guión para tu vídeo es fundamental si quieres tener éxito.

Un prerequisite antes de contratar a alguien para hacerte un vídeo es ver si tiene un proceso para desarrollar guiones que venden.





Y tú, ¿Quieres crear un Vídeo que te da más Clientes?

Creamos Vídeos que Venden

Si estás pensando en crear un vídeo, ponte en contacto con los Rebeldes Online para recibir más información de cómo podemos ayudarte a crear un éxito en ventas con tu vídeo.

Ahora puedes tener un Vídeo *Presentación que Vende*

- **Cierra más ventas con un Vídeo que vende**
- **Hacemos todo.. Guión, producción... ¡Despreocúpate!**
- **Ten más Credibilidad para vender más con un vídeo con un concepto de branding**

Ponte en contacto con los Rebeldes Online para más información
http://www.rebeldesmarketingonline.com/video_online/