短视频代运营团队：企业做短视频营销的效果如何？

产品名称	短视频代运营团队：企业做短视频营销的效果如何？
公司名称	北京赢盾网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微信:13366644902 手机号:13366644902
公司地址	北京市通州万达C座20层
联系电话	13366644902

产品详情

企业做短视频营销的效果如何？

如今，短视频代运营团队视频的关注度逐年递增，短视频营销已经成为企业营销的核心渠道之一。移动短视频流量更是以较快的速度增长，有研究表明，70%的消费者认为视频是决定购买品牌简单的关键因素，7%的消费者能够在社交媒体上观看视频后做出购买决策，这些数据表明，短视频营销效果非常理想，只要企业产品的风格适合，也掌握如何运用这个平台，企业就能够获得好效果。

1.分析目标受众

想要让我们的视频更加有效，我们需要从潜在客户进行研究，了解我们用户的需求和痛点，因此我们需要清楚相关的问题，才能制作出针对性的视频。只有我们足够的了解用户，我们在面对复杂的市场时，才能制定出有效的营销策略。

2.融入品牌元素

增强品牌会扩大我们产品的影响力，不论我们是在创建实时视频还是制作创意视频，都需要将我们的品牌植入进去，增强用户对品牌的印象。品牌元素，比如开头结尾简短的品牌介绍，或者是带有品牌标志的背景，这些都会增强视频的辨识度，比如：用户看完视频后能获得的好处等。为了吸引目标受众，我们可以在视频摘要中简单介绍一下视频的内容，这样用户在观看视频后能获得的好处等。为了吸引目标受众

3.明确视频主题

理念视频中最重要的部分就是要有潜在客户的注意力，因此在我们制作视频时，我们需要明确视频主题，比如：我们可以在视频摘要中简单介绍一下视频的内容，这样用户在观看视频后能获得的好处等。为了吸引目标受众

4.使用社会证明

社会证明是用户在决定购买时使用的一个关键性影响因素，我们简单来说，社会证明可以帮助用户在不确定时发现我们的视频。经验和选择做出决策，我们简单根据自身的预算，以专家或者影响力较大的人来作为我们的视频营销策略。

5.视频SEO优化

优化视频也是视频营销策略的方案之一，因此我们建议大家做到以下几点，便于潜在客户搜索相关主题时发现我们的视频。

（1）像博客文章一样，为我们的视频规划关键字

（2）在标题和描述中添加我们的关键字

（3）保持标题简短以及提供信息（少于60个字符）

（4）包含指向我们网站的链接

（5）使用不同关键字变体的标签

（6）使用醒目的、有品牌的、高质量的缩略图

6.加入引导性用语

在用户观看完视频后，必须会希望用户遵循的特定导向性用语，我们的行动呼吁（CTA）是我们的用语，激励用户要采取一个的导向性用语，比如：用户会直接选择离开。所以CTA有不同的形式，我们

（1）在评论中提出用户可以回答的问题

（2）将它们引导到另一个内容
（3）向它们建议另一个相关视频
（4）将它们发送到目标网页
（5）将它们引导到你的网站
（6）让用户订阅我们的频道
（7）让用户通过其他社交媒体渠道与我们联系
（8）提供免费试用

跟踪和分析我们的视频结果，可以大限度地提高我们的视频效果，我们可以根据不同指标来衡量我们的如何分析视频数据

1） 参与率

首先看一下用户的参与率，我们的视频获得了多少次互动？用户观看视频时间是多少？此数字将显示内容的质量以及视频是否遥长。

2） 查看次数

随后是查看次数，我们的视频被观看的次数是多少？了解每个平台是如何衡量观看次数的，比如：YouTube是30s，Facebook是3s以上。

3） 播放率

播放率主要指在每个网络平台上有多少独立访问者点击了我们的视频播放按钮，我们从这个数据可以得知我们的受众对每个网络的使用情况。需要注意的是，播放速度可能受缩略图、副本或视频大小的影响。

4） 社交分享

社交分享指我们的视频在社交媒体上被用户分享了多少次，如果用户对我们的视频感兴趣或者是认为视频内容会与他社会产生共鸣。那么就可能会对视频进行转发。当我们的视频被大量转发，意味着我们的内容会与他社会产生共鸣。

5） 评论

当我们的视频下方收到用户的评论时，我们可以利用这些反馈帮助我们制作能够与观看者保持良好互动的新视频。