

تطبيقات التسويق عبر الفيديو

مقدمة:



مع تطور وسائل التواصل الاجتماعي وزيادة استخدام الإنترنت، أصبحت الفيديوهات أداة فعّالة لتعزيز استراتيجيات التسويق، الفيديو يعطي العلامات التجارية فرصة للتواصل مع جمهورها بشكل مباشر وجذب انتباههم بطريقة مبتكرة وجذابة.

1. التعريف بالتسويق بالفيديو

تعريف التسويق عبر الفيديو

يشير التسويق عبر الفيديو إلى استخدام مقاطع الفيديو لزيادة الوعي بالعلامة التجارية، وزيادة المشاركة عبر قنوات التسويق المختلفة، وكذلك لجذب العملاء المحتملين أو زيادة مبيعات منتج معين أو خدمة.

التسويق عبر الفيديو هو استخدام مقاطع الفيديو للترويج أو إخبار الجمهور بالعلامة التجارية وبالمنتجات، ويمكن للشركات استخدام الفيديو في مجموعة متنوعة من القنوات والتنسيقات الرقمية، بما في ذلك موقع الويب الخاص بكل مؤسسة والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات وغير ذلك.



2. فوائد التسويق بالفيديو

1. توسيع نطاق جمهورك المحتمل

يمكن أن يظهر محتوى الفيديو للمستهلكين على أي عدد من القنوات، سواء كانوا يقومون ببث الأفلام أو زيارة صفحة منتج أو مشاركة منشورات على وسائل التواصل الاجتماعي، بحيث يكون لديك مشاهدون محتملون في كل مكان.

2. جذب انتباه المشاهدين

محتوى الفيديو هو وسيلة غنية، تقدم الحركة والألوان والموسيقى وغيرها من الأصوات، وتستطيع أن تلفت الأنظار مقابل النص والصور الثابتة. يمكن أن يقدم جذب الانتباه فوائد إستراتيجية، مثل مساعدة العملاء على الكشف عن ماركتك.

3. إنشاء محتوى تسويقي مقنع

ليس المقصود بالتسويق بالفيديو الإعلانات فحسب، بل يمكن أن يكون طريقة رائعة لتقديم محتوى مفيد يجذب الجمهور بطريقة أخرى. اكتشفت شركة BeaverCraft ، وهي شركة مصنعة أوروبية لتصنيع أدوات نحت الخشب، [قوة تسويق المحتوى](#) عندما قدمت محتوى قدم معلومات حول نحت الخشب للمشاهدين، بما في ذلك الفيديوهات التعليمية على YouTube. أدى المحتوى التعليمي إلى [تحفيز المزيد من جذب اهتمام العملاء](#) والمبيعات أكثر من بقية قنواتهم التسويقية، ما دفعهم إلى إنشاء المزيد - وبالتالي زيادة مبيعاتهم في النهاية. يمكن أن يؤدي إنشاء محتوى فيديو يرغب الأشخاص في مشاهدته إلى تحقيق المزيد من الزيارات الأساسية لموقعك وتصبح أداة رائعة في إستراتيجية تحسين محركات البحث لديك.

4. عرض ماركتك ومنتجاتك

يمكن أن تساعدك الفيديوهات التوضيحية على التعبير عن قصة ماركتك وفوائد المنتج بطرق قد لا تقدمها النصوص والصور وحدها. يمكن أن يؤدي إنشاء فيديوهات تعرض منتجك أثناء العمل إلى مساعدة المتسوقين على معرفة كيفية استخدامهم له. يمكن أن يساعدك الفيديو أيضاً على تقديم نظرة لما وراء الكواليس على شركتك لعرضها بدلاً من سرد قصة عن محفزات ماركتك.

5. المشاركات الاجتماعية :

من إنشاء فيديو إرشادي إلى استخدام فيسبوك لايف، هناك مجموعة واسعة من الفرص لتختار من بينها. لم يعد الأمر يقتصر على العلامات التجارية الكبرى بعد الآن، بل الجميع يشارك مقاطع الفيديو الشيقة.

6. العائد على الاستثمار:

تقول 83 % من الشركات أن الفيديو يوفر عائداً جيداً على الاستثمار. على الرغم من أن إنتاج الفيديو ليس أسهل وأرخص مهمة حتى الآن، إلا أنه يوتي ثماره بشكل لا يصدق إطلاقاً.

إلى جانب ذلك، فإن أدوات تحرير الفيديو عبر الإنترنت في تحسن مستمر وباتت متوافرة في متناول الجميع وحتى هاتفك الذكي يمكنه إنشاء مقاطع فيديو بجودة عالية بالفعل .

7. الجهاز المحمول ومقاطع الفيديو تجمعهما علاقة صداقة حقيقة:

90 % من المستهلكين يشاهدون مقاطع الفيديو على هواتفهم المحمولة. بدءاً من الربع الثالث من عام 2013، زادت مشاهدات مقاطع الفيديو على الجوّال بأكثر من 233 بالمائة. تفيد التقارير بأن استهلاك الفيديو على الهاتف المحمول يرتفع بنسبة 100 % كل عام. نظراً لأن الأشخاص يحبون مشاهدة مقاطع الفيديو أثناء التنقل. مع ازدياد عدد مستخدمي الهواتف الذكية فإن جمهور الفيديو الخاص بك سيزداد باستمرار أيضاً.

8. التأثير على قرارات الشراء:

يقول 90 % من العملاء أن فيديو المنتج يساعدهم في اتخاذ قرارات الشراء، كما أفاد موقع "فوربس" أن مشاهدة مقطع فيديو يزيد من احتمالية شراء المستخدم بنسبة 64 % وفقاً لـ "آني موتو".

بالإضافة إلى ذلك، صرح 97 % من المسوقين أن الفيديو ساعد في زيادة فهم المستخدم لمنتجهم أو خدمتهم وفقاً لـ "هوبسبوت".

3. استراتيجيات التسويق عبر الفيديو

يعتبر استخدام محتوى الفيديو أحد أهم الوسائل للتواصل مع العملاء المحتملين وزيادة الوعي بالعلامة التجارية. وفقاً للإحصائيات، يعد التسويق عبر الفيديو من أكثر أدوات التسويق فعالية في الوقت الحالي.

- الفيديوهات التعليمية: تقدم معلومات قيمة وتوضيحية للعملاء.
- الفيديوهات الترويجية: تعرض المنتجات والخدمات بشكل جذاب.
- الاستعراضات: تشمل تقييمات ومراجعات من العملاء أو الخبراء.



تصنيف آخر:

يتطلب إنتاج الفيديو الكثير من العمل، ولكنه يستحق ذلك تماماً بمجرد حصولك على النتيجة النهائية. قبل أن تبدأ، فكر في نوع الفيديو الذي تريد إنشائه. فيما يلي نقدم لك أفضل سبعة أنواع للفيديو التي يمكنك استخدامها في استراتيجية تسويق الفيديو الخاصة بك جنباً إلى جنب مع الأفكار التي ذكرناها في المقطع السابق.

1. الفيديو التوضيحي:

إذا كان نشاطك التجاري يقدم خدمة أو سلعة لا يتم فهمها على الفور، فقد يكون الفيديو التوضيحي على صفحتك الرئيسية أو الصفحة المقصودة هو ما يحتاجه عملائك بالفعل. تتميز مقاطع الفيديو هذه عادةً برسوم متحركة مع تعليق صوتي يشرح ما يقدمه منتجك أو خدمتك للجمهور.

2. فيديو يعبر عن ثقافة الشركة:

إن لمقاطع الفيديو التي تعرف بثقافة الشركة غرضاً جوهرياً يتمثل بتسليط الضوء على روح شركتك للعملاء المحتملين. ليس الهدف هنا هو بيع منتج أو خدمة، بل تسويق لعلامتك التجارية ككل.

3. الفيديوهات الترفيهية ضمن المجال الخاص بك:

أي فيديو يكون الغرض الأساسي منه الترفيه سيتلقى دعماً ومشاركة بطريقة ما من خلال وضع منتج متواضع أو علامة تجارية دقيقة.

- يمكن ربطه مع **التسويق اللحظي** مثلاً إذا كان يحوي عنصراً فكاهياً بطريقة تخدم علامتك التجارية والمنتج. كل ما عليك فعله هو ربط هذا الفيديو وعلامتك التجارية بهذه المعلومات.

4. فيديو البث المباشر:

يعد فيديو البث المباشر المستخدم لتحقيق أغراض تسويقية ظاهرة جديدة نوعاً ما. بصرف النظر عن البث المتزامن للاجتماعات أو الأحداث السنوية (مثل العروض التقديمية لإطلاق منتج "أبل") والمشاركات الإعلامية المباشرة "من فعاليات مباشرة" لأحداث البارزة، لم يحقق هذا النوع تطوراً ملحوظاً حتى يومنا هذا.

5. فيديو الفعاليات والمناسبات:

تعد مقاطع فيديو المناسبات الدعامة الأساسية للشركات. وهي تشمل مشاركة لقطات لهذه المناسبات التي ترعاها الشركات وإنشاء مقاطع فيديو تسويقية وإعلامية من الحضور في معرض تجاري كبير أو أحداث سنوية.

6. مقاطع فيديو تعليمية أو إرشادية:

يمكن أن تحظى مقاطع الفيديو التعليمية بشعبية كبيرة. بإمكانك التركيز على الفيديوهات التي تعلم جمهورك المستهدف شيئاً يريدون معرفته.

غالباً ما تستخدم العلامات التجارية مقاطع الفيديو هذه لتعليم العملاء كيفية تحقيق أقصى استفادة من منتجاتهم أو لبناء علاقة ثقة مع العملاء المحتملين.

7. مقاطع فيديو متحركة "أنيميشن":

توفر الرسوم المتحركة مساحة إبداعية كاملة. لهذا السبب، يمكن أن يكون النوع المثالي لشرح المفاهيم الصعبة أو المجردة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تكون الرسوم المتحركة جذابة للغاية ومسلية. مع تطبيقات الرسوم المتحركة مثل "إنيميكور"، يمكن لأي شخص إنشاء رسوم متحركة عالية الجودة.

8. **فيديوهات الواقع الافتراضي وال 360° (Virtual Reality Videos & 360°):** باستخدام مقاطع الفيديو بنطاق 360 درجة، ينتقل المشاهدون لمشاهدة المحتوى من كل زاوية - كما لو كانوا يقفون جسدياً داخل المحتوى.



اختر النوع الذي يناسب توجه أعمالك أكثر وبإستطاعتك تطبيق جميع هذه الأنواع في حال توافرها مع محتوى شركتك والجمهور والموضوع المطروح.

4. خطوات تجهيز مقاطع فيديو

عند التفكير بتجهيز أي مقطع فيديو، لابد من مراعاة الخطوات التالية:

- الخطوة 1:** اختر جمهورك المستهدف.
- الخطوة 2:** حدد الأهداف التي ترغب بتحقيقها منه.
- الخطوة 3:** حدد ميزانية تسويق الفيديو الخاصة بك.
- الخطوة 4:** اختر نوع الفيديو والفكرة التسويقية التي ترغب في إيصالها من خلال هذا فيديو.
- الخطوة 5:** حدد المكان الذي ستنشر فيه الفيديو الخاص بك.
- الخطوة 6:** تحديد العناصر الإبداعية التي ستميزه.
- الخطوة 7:** حدد أدوات القياس التي ستقيس من خلالها نجاح الفيديو الخاص بك.
- الخطوة 8:** ابدأ بتجهيز الفيديو الخاص بك.
- الخطوة 9:** قم بتحرير هذا الفيديو.
- الخطوة 10:** انشر الفيديو الخاص بك باتباع أفضل ممارسات تحسين محركات البحث.

5. أفضل برامج وأدوات للتسويق بالفيديو

يوجد أدناه جدول مقارنة لأفضل برامج تسويق الفيديو..

الخصائص	قوالب الانتقال	صوت داخلي	نظام الدعم	
قوالب جاهزة في فئات مختلفة	N	Y	على الانترنت	Powtoon
إضافة نص / عنوان / انتقالات مع السحب و الوضع	Y	Y	Win/Mac	Filmora
يمكن أن تستضيف الفيديو في موقعها	N	Y	على الانترنت	Wistia
تقديم تحليلات لتحسين الفيديو لعملك	N	Y	على الانترنت	Vimeo Business
أكثر من 1 مليون صورة مخزنة للاستخدام	N	Y	على الانترنت	Animoto
يمكنك مشاركة و تحميل الفيديو بصيغة MP4	N	Y	على الانترنت	Wideo
من السهل صنع الفيديو بواجهة بسيطة	N	Y	على الانترنت	Videoscribe
برنامج مجاني لتسويق الفيديو	N	Y	App	Viewbix

*التطبيق 01: Filmora

إليك برنامج تسويق الفيديو التالي والأكثر موصى به والذي يساعدك في إنشاء قصتك لتكون الأكثر موثوقية في هذا المجال.

لا يمكنك أن تفوت **برنامج Filmora Business** عندما نتحدث عن أنجح برنامج لتسويق الفيديو. فهو واحد من أكثر أدوات تحرير الفيديو إبداعًا و الذي باستخدامه ستحصل على أفضل النتائج مع الحفاظ على الجودة بأفضل شكل ممكن. و يمكنك استخدام مكتبة موارد كبيرة بما في ذلك المؤثرات / الصوت / الصور الخالية من حقوق الملكية لإنشاء فيديو منتج / علامة تجارية بسرعة. فدعنا نعرف المزيد عن هذا البرنامج سهل الاستخدام.

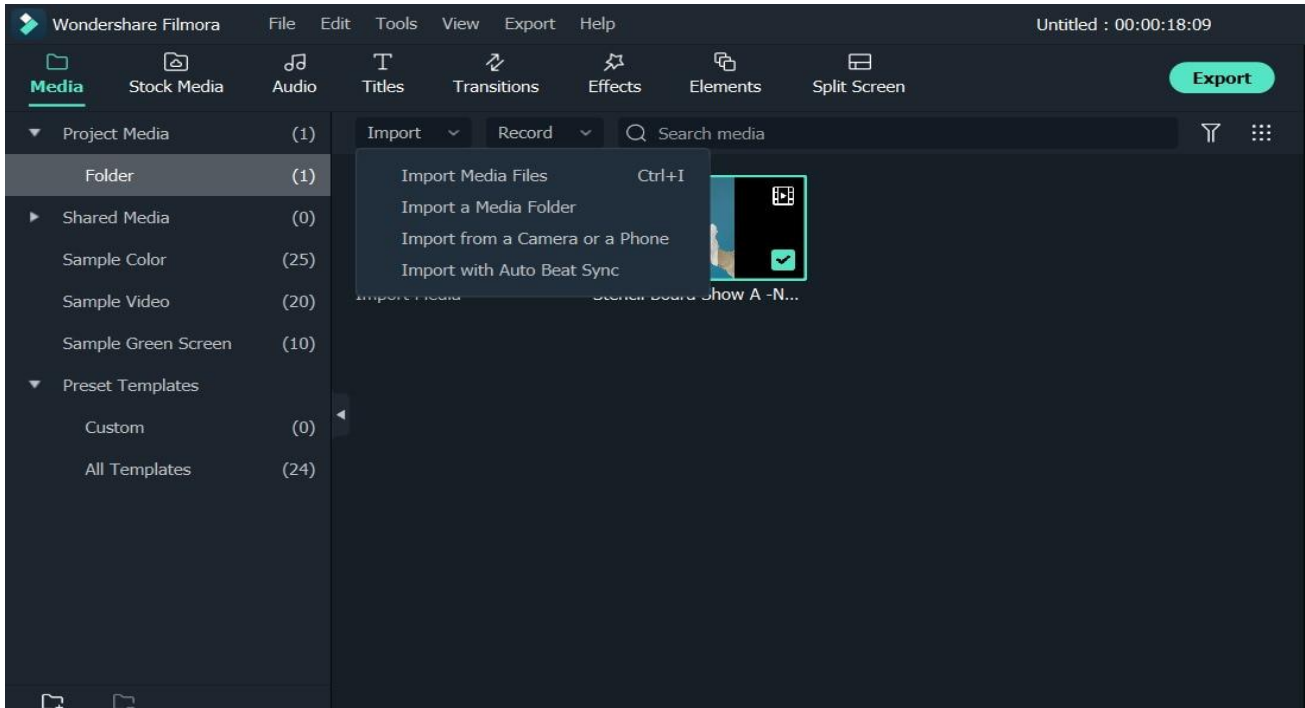
خصائص Filmora Business

- هناك الكثير من الفلاتر و التراكمات الإبداعية المرتبطة بهذه الأداة المصممة بغرض تحويل الفيديو لعمل رائع.
- باستخدام خاصية العناصر المتحركة ستتمكن من إضافة رسومات السحب و الوضع في الفيديو مما يمنح قطعك مظهرًا أكثر إبداعًا.
- كما أن لديها عددًا كبيرًا من الأدوات المتقدمة التي ستتمكنك من إنجاز الفيديو.

كيف تصنع فيديو تسويقي عالي الجودة

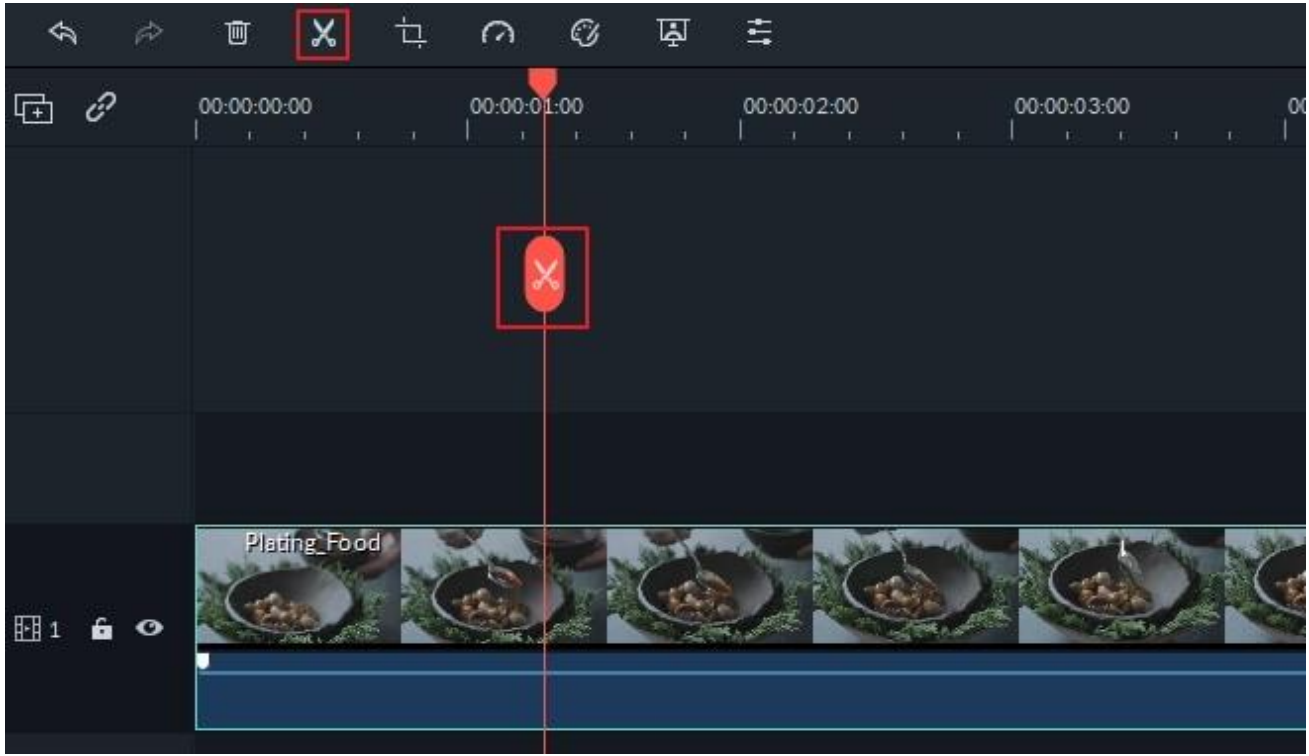
الخطوة 1: ادخل الفيديو

يجب عليك فتح Filmora أولاً و من ثم الضغط على مشروع جديد. ثم اضغط على ادخال ملفات الفيديو هنا. و بعد أن يتم ادخاله اسحبه إلى الخط الزمني.



الخطوة 2: قص / قلم الفيديو أولاً

بعد ترتيب الفيديوهات في الخط الزمني يجب قص بعض الأجزاء التي لا تحتاجها لإنشاء فيديو. فما عليك سوى الضغط على سحب المؤشر إلى حيث تريد القص. و من ثم الضغط على أيقونة المقص في شريط الأدوات. و الآن تم قطع الفيديو. فيمكنك القيام بذلك عدة مرات حسبما تحتاج.



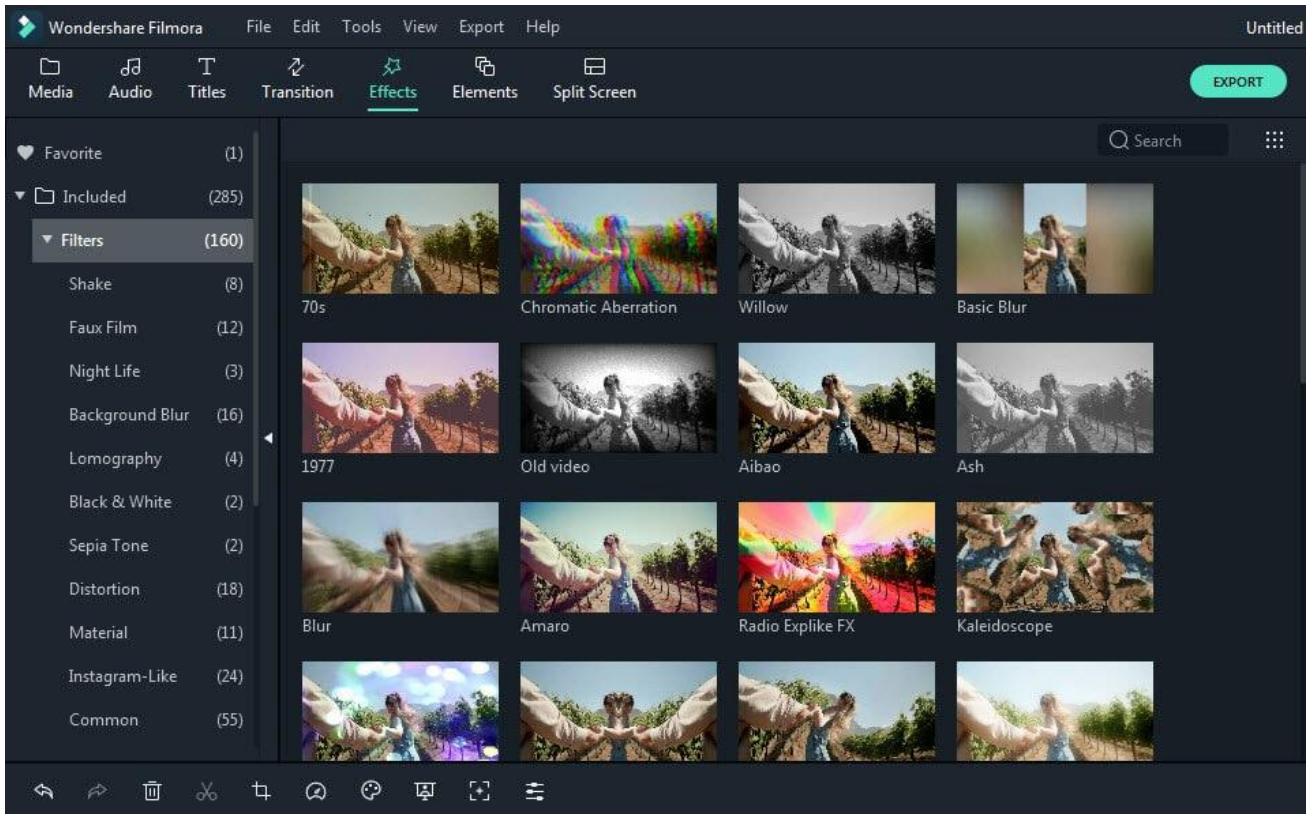
الخطوة 3: أضف الموسيقى للفيديو

تلعب الموسيقى دورًا مهمًا في صناعة الفيديو التسويقي. و تقدم Filmora أكثر من 50 صوتًا مجانيًا للاستخدام. فيمكنك اختيار نمط الموسيقى الذي تريد استخدامه.



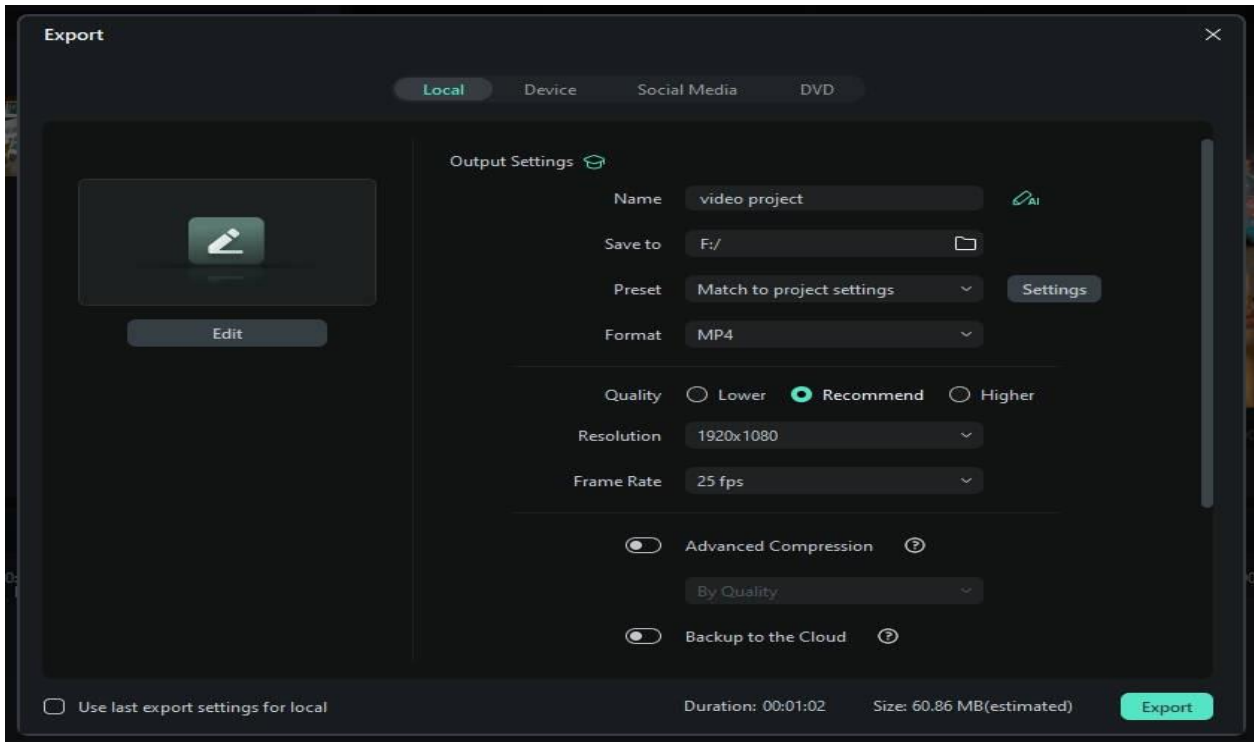
الخطوة 4: إضافة فلتر / انتقالات / نصوص

يتضمن Filmora أكثر من 300 مؤثر مرئي للاستخدام. و يمكنك أيضًا ضبط الفيديو عن طريق إضافة فلتر وتراكبات. فبعد ادخال الفلاتر يمكنك أيضًا ضبط إعدادات الفلتر. و إذا كان لديك أكثر من فيديو واحد في خطك الزمني فيمكنك أيضًا إضافة انتقالات لجعلها سلسلة. و في حالة تريد إبراز المعلومات الأساسية في الفيديو يمكنك إضافة نص / عناوين لإبرازها.



الخطوة 5: أخرج الفيديو الآن

يمكنك اختيار جودة الفيديو لتحصل على ما تريد. ويمكنك إخراج الفيديو لشكل MP4 إذا كنت تريد تحميله على Facebook. Filmora يدعم أيضاً تحميل الفيديو مباشرة على YouTube و Vimeo.



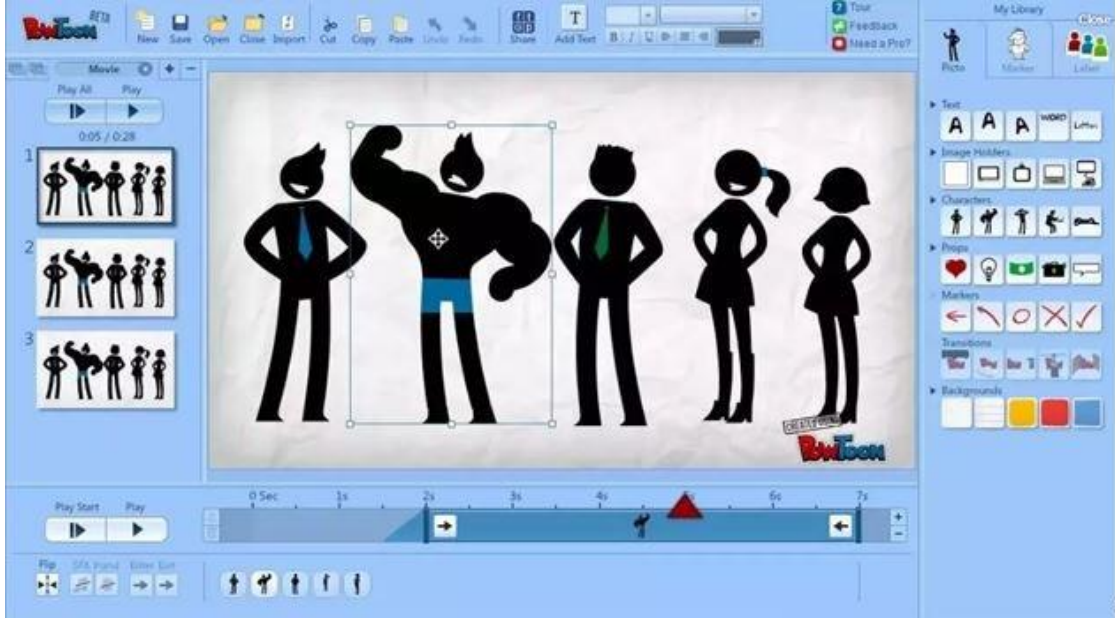
*** أفضل برامج تسويق الفيديو للمبتدئين

التطبيق رقم 02: Powtoon

أول قائمة أدوات تسويق الفيديو هي Powtoon. فهذه أداة تراعي قيمة التسويق عبر الفيديو وتعد بمساعدتك في إنشاء فيديوهات وعروض تقديمية إبداعية يمكنها جذب المشاهدين بسهولة. يعد برنامج سطح المكتب هذا أحد البرامج الميسورة التكلفة ويوفر خدمة رائعة. تحرك أبعد قليلاً للتعرف على الأداة عن كثب.

خصائص Powtoon

- تتيح هذه الأداة للمستخدمين إنشاء فيديوهات احترافية من خلال توفير نتائج سريعة.
- يوفر استخدامات السحب و الوضع التي تجعل العملية ممتعة بعض الشيء.
- Powtoon سهل الاستخدام.

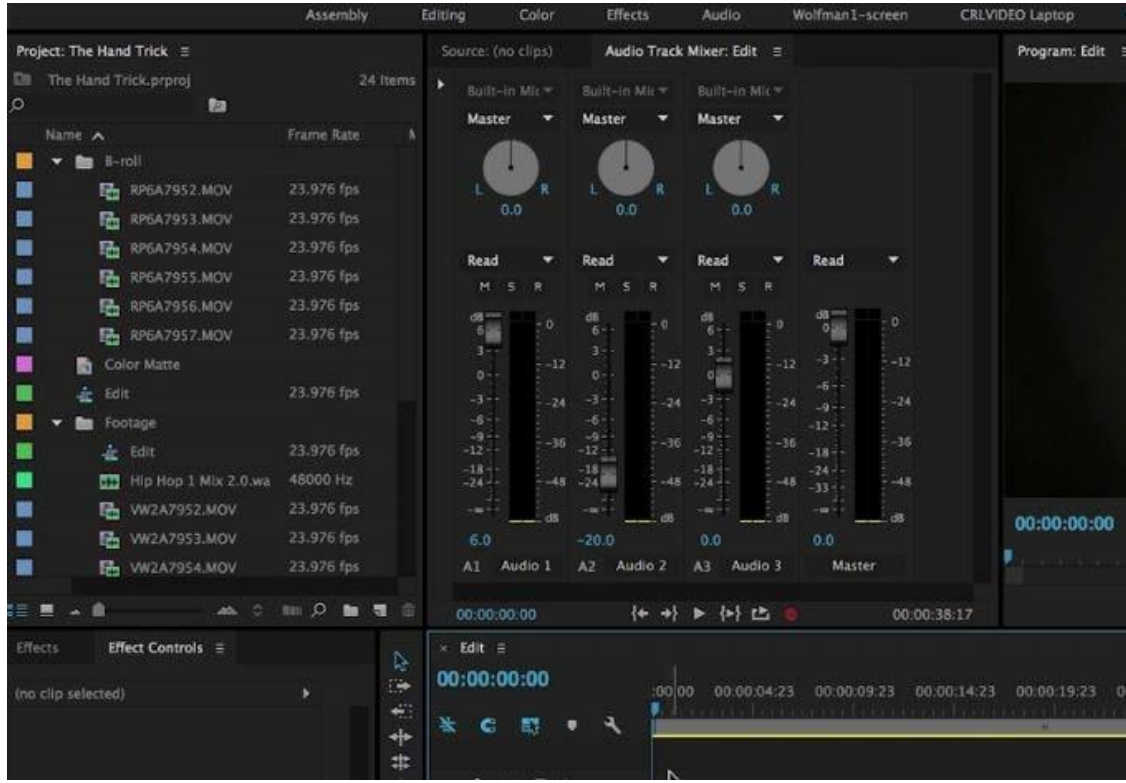


التطبيق رقم 03 : Wistia .

يأتي هذا البرنامج بأفكار وميزات فريدة تهدف لتحقيق غرض المستخدمين لجعل فيديو تسويقي أفضل.

خصائص Wistia

- يقوم بإنشاء الفيديوهات خلال دقائق.
- يمكنك تجربة الأدوات المتقدمة لجعل الفيديو أفضل.
- يوفر إرشادات مفصلة لتجعلك تفهم أفضل الفيديوهات التسويقية.



التطبيق رقم 04: Vimeo Business

Vimeo للأعمال تسهل على الناس الذين يبحثون عن إنشاء فيديو تسويقي لتوليد أفضل حركة مرور ممكنة.

بفضل سعتها التخزينية الهائلة وقدرتها على التعاون السلس والسماح لك بتضمين الفيديوهات هذه في أي مكان تصبح واحدة من أكثر أدوات تسويق الفيديو فائدة على الإطلاق. فيما يلي بعض النقاط الأكثر إيجابية.

خصائص Vimeo Business

- لا توجد قيود على التخزين وتمكنك من تحميل ملفاتك حتى 7 TB بالإضافة لاستخدامات إعدادات الخصوصية و ضبط المشغل.
- هو آمن ويمكن أن يعمل مع أي حجم من الفيديوهات بالإضافة لأنه يساعدك في النشر على Facebook و YouTube وما إلى ذلك.
- يوجد دعم كامل للفيديو بزواوية 360 درجة كما يمكنك مشاركة الفيديوهات على سطح المكتب والجوال والتلفزيون وما إلى ذلك.



*** أفضل برنامج تسويق فيديو للمحترفين

التطبيق رقم 01: [Animoto](#).

عندما نتحدث عن برامج تسويق الفيديو للمحترفين يحتل animoto المرتبة الأولى.

يمكن أن يساعدك في تحقيق ما تريد في الحصول على فيديو احترافي رائع وإشراك الجمهور مما يؤدي لنمو عملك بشكل أفضل. فهو يعمل بسهولة و ستكون سعيدًا بالعمل معه.

خصائص Animoto

- تقدم Animoto الكثير من اشكال الفيديو المصممة بشكل احترافي.
- يحتوي على أكثر من 1000 أغنية مرخصة يمكنها خلق حالة مزاجية للفيديو.
- يمكنك إنشاء فيديو عالي الدقة عبر برنامج تسويق الفيديو هذا.

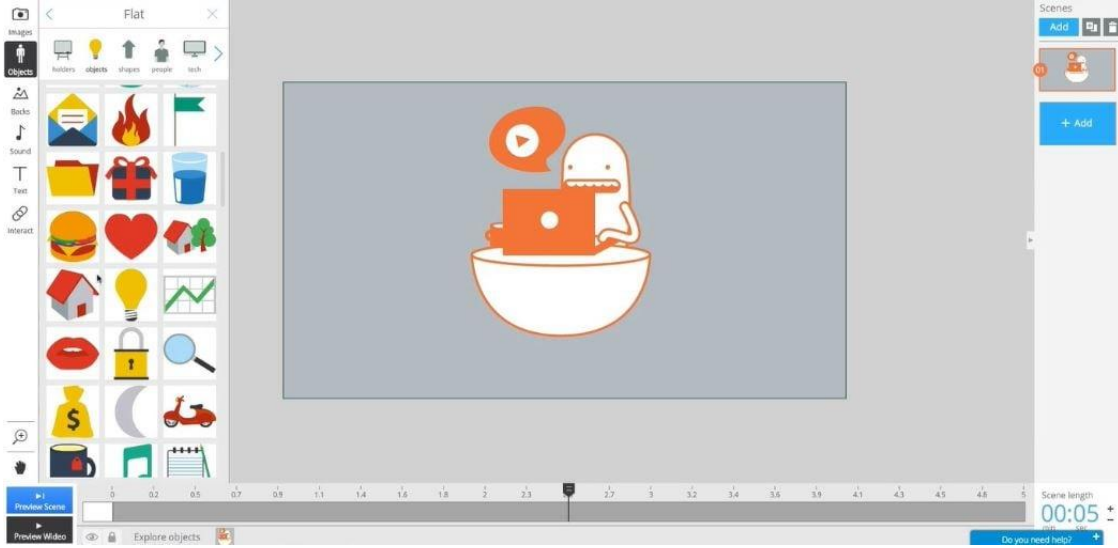


التطبيق رقم 02: [Wideo](#).

يمكنك إنشاء فيديوهات متحركة والحصول على النتائج التي تريدها خلال دقائق عند استخدام Wideo. فلا داعي للقلق إذا كنت جديدًا في هذا المجال لأن أداة تسويق الفيديو هذه سهلت على الكل إنشاء فيديوهات حتى عندما لا يكون لدى أي شخص خبرة بها في الماضي.

خصائص Wideo

- سهل الاستخدام نسبيًا ويدعي أنه يقدم نتائج احترافية في 5 دقائق فقط.
- عندما تتلقى مساعدة من Wideo يمكنك تحميل ملف الفيديو حتى بشكل MP3.
- يمكن أن يساعد المستخدمين أيضًا في مشاركة الفيديو مباشرة على YouTube أو Facebook.

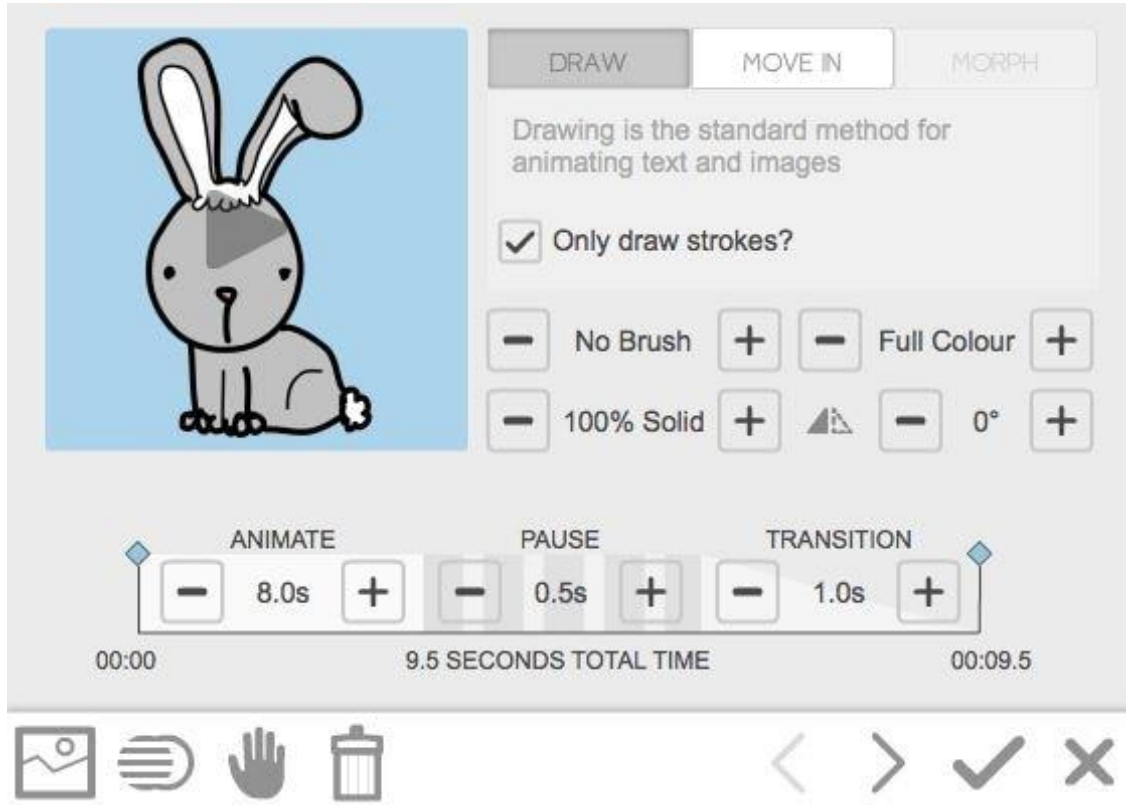


التطبيق رقم 03: Videoscribe

هنا لدينا Videoscribe في قائمة برامج تسويق الفيديو و هو برنامج سهل الاستخدام و يهتم بإعطائك فيديو متحرك مناسب نتيجة لذلك. و بغض النظر عن رغبتك في [إنشاء فيديو رسوم متحركة تعليمي على السبورة البيضاء](#) أو فيديو خاص بالعمل باستخدام Videoscribe كل شيء ممكن.

خصائص Videoscribe

- بمساعدة Videoscribe لا تحتاج إلى رسم صورة يدويًا. اذيرسم تلقائيًا ويغيرها ل SVG.
- يمكنك تطوير فيديوهاتك عن طريق إضافة الموسيقى إليها باستخدام مكتبتك الخاصة.
- باستخدام هذه الأداة يُسمح لك بتنزيل الفيديوهات بشكل MP4 و WMV MOV و AVI بالإضافة لمشاركة عملك على Facebook أو YouTube أو Sho.co بسهولة.



تطبيقات أخرى:

Viewbix

آخر القائمة التي ستمكنك من مشاركة ابداعاتك مع الجمهور هي Viewbix.

هذه أداة احترافية تدعي أنها تقدم نتائج مثبتة إلى جانب الحفاظ على جودة الفيديو. و فيما يلي بعض أكثر الخصائص التي تحدثنا عنها في برنامج تسويق الفيديو هذا.

خصائص Viewbix

- تستخدم هذه الأداة الاحترافية منشئاً يعتمد على SaaS وستتمكن من خلاله من إنشاء وحدات إعلانات فيديو تفاعلية.
- يمكنك الاستفادة من مشاركة ملفاتك عبر المنصات.
- يحتوي على خاصية إطلاعك على تحليلات الفيديو مما يمنحك في النهاية فكرة عن كيفية تفاعل المشاهدين مع الفيديو ومكانه ووقته.



. Shkr

يمكن أن يساعدك Shkr في صنع فيديو عالي الجودة للعلامة التجارية والمنتج الذي تريده. و إذا كنت تركز على تسويق الفيديو على Facebook فهو أيضًا أداة تسويق على Facebook و هذه نقطة قوية في برامج صناعة الفيديو. و يحتوي على أكثر من 2000 تصميم فيديو للاستخدام لذا يمكنك إنشاء فيديو بسرعة باستخدام هذه القوالب.

Shkr خصائص

- يمكنك ضبط القالب لتلبية احتياجاتك ولكن عليك تقديم طلب أولاً.
- هي أداة تسويق فيديو تحتوي على أغاني مرخصة
- أكثر من 1,000,000 صورة و فيديو مخزنة لاستخدامها إذا كنت تريد إنشاء فيديو ممتاز.

create

Whether you need to announce your latest sale, share exciting news, or create daily social media content, we've got you covered. Choose from over 2,000 video designs made by professional video designers. Create your video right within your browser, drag-and-drop easy in 5 minutes.

[LEARN MORE >](#)

. Vidyard

برنامج تسويق الفيديو هذا يركز على الأعمال. و يمكنك استخدامه لإضافة CTA التفاعلية للحصول على المزيد من المبيعات لأنها طريقة رائعة لجذب انتباه المشاهدين و المشاهدات. فعادة يمكنك استخدامه لزيادة المشاركة بضعفين الى خمسة أضعاف.

Vidyard خصائص

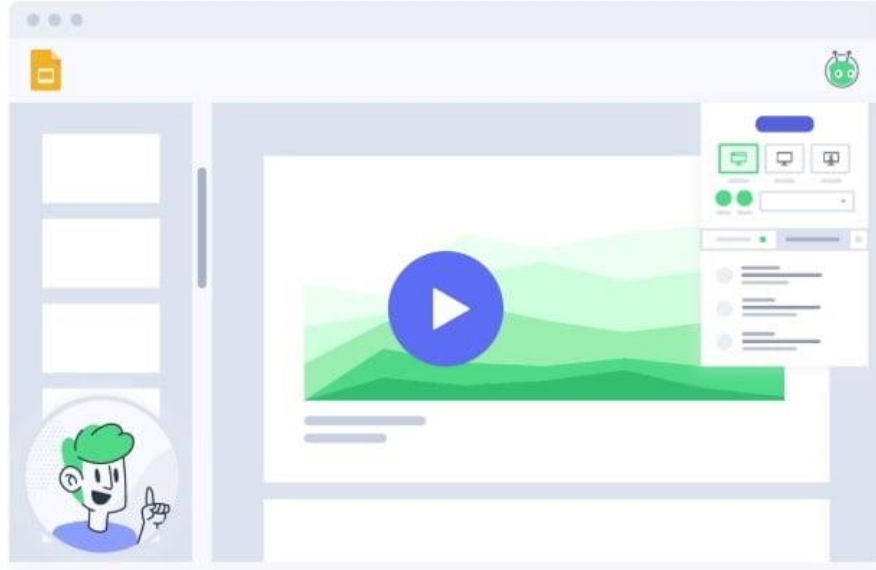
- في برامج تسويق الفيديو هذا من الأفضل أن تتمكن من تتبع البيانات لتحسين الفيديو
- كما يقدم خدمة تخزين الفيديو. و يمكنك وضع الفيديو في موقعه إذا لم يكن لديك مساحة كبيرة في مكان تخزينك.



VIDYARD GOVIDEO

Drive more pipeline

Vidyard GoVideo is the webcam and screen recording tool designed for B2B sales professionals. Send videos that generate more pipeline, keep deals moving, and turn leads into customers



6. تحليل وقياس أداء الحملات التسويقية بالفيديو

تتيح لنا أدوات تحليل وقياس أداء الحملات التسويقية بالفيديو فهماً عميقاً للنتائج والنجاحات. وهي تسهم أيضاً في التعديل المستمر والتحسين للحملات لتحقيق أهداف التسويق.

أدوات ومقاييس لتقييم النجاح

لتقييم نجاح حملات التسويق بالفيديو، يمكن استخدام أدوات مثل Google Analytics لمتابعة أداء الفيديو، بما في ذلك النقرات ووقت المشاهدة ومعدل التحويل. كما توفر منصات مشاركة الفيديو مثل YouTube وVimeo أدوات تحليل لمعرفة عدد المشاهدين وأداء الفيديو لدى الجمهور المستهدف.

التعديل والتحسين المستمر للحملات

تسهم نتائج التحليل والمقاييس في تحديد المناطق التي يمكن تحسينها في حملات التسويق بالفيديو. على سبيل المثال، إذا كان معدل التحويل منخفضاً، يمكننا إجراء تعديلات على محتوى الفيديو أو استهداف الجمهور المستهدف لزيادة فرصة التحويل. كما يمكننا تجريب أنواع مختلفة من محتوى الفيديو لتحديد الأداء الأفضل.

نصيحة: استخدم البيانات من تحليل الحملات لتحسين توقيت النشر واستراتيجيات التسويق بالفيديو، وراقب نجاحات الحملات السابقة لتطبيق التحسينات اللازمة في المستقبل.

قياس أداء التسويق عبر الفيديو

من المهم للمؤسسات ان تقوم بقياس أداء حملاتها التسويقية عبر الفيديو حتى تتمكن من معرفة ما إذا كانت تعمل، وهناك العديد من المقاييس التي يمكن استخدامها لقياس أداء الحملات التسويقية نذكر منها:

- **مرات الظهور:** عدد المرات التي تم عرض فيها مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة.
- **الوصول لمرات محدودة:** عدد الأشخاص الذين شاهدوا مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة لمدة 30 ثانية على الأقل.
- **معدل اكتمال الفيديو:** النسبة المئوية للأشخاص الذين شاهدوا مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة حتى نهايته.
- **المشاركة عبر وسائل التواصل الاجتماعي:** عدد الأشخاص الذين تفاعلوا مع مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة على وسائل التواصل الاجتماعي.
- **التحويلات:** عدد الأشخاص الذين قاموا بإجراء إجراء مرغوب فيه بعد مشاهدة مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة، مثل شراء منتج أو الاشتراك في خدمة.

أهم طرق تسويق الفيديو

- (1) النشر على وسائل التواصل الاجتماعي على المواقع التي يقضي فيها الجمهور المستهدف وقتا كبيرا.
- (2) استخدام محسنات محركات البحث (SEO) لتحسين الفيديو المراد تسويقه لكلمات البحث ذات الصلة.
- (3) استخدام التسويق عبر المؤثرين (Influencers) في مجال المؤسسة للمساعدة في نشر الفيديو.
- (4) الانخراط في العلاقات العامة للترويج لمحتوى الفيديو الخاص بكل مؤسسة.
- (5) دفع نفقات الإعلان لعرض الفيديو على التلفزيون أو في دور السينما.
- (6) دمج الفيديو في التسويق عبر البريد الإلكتروني الخاص بالمؤسسة.



دراسة حالة

كيف أضافت ماركة الحلويات المناسبة للكيو بعض القوة إلى إستراتيجيتها التسويقية

أرادت شركة الحلويات الصديقة للكيو زيادة التعرّف وجذب اهتمام العملاء، إلى جانب بناء الوعي حول منتجاتها وماركتها oomph. لجأت الماركة إلى Amazon Ads لجعل هدف التسويق هذا حقيقة ملموسة. في نوفمبر 2023، طرحت الماركة

حملة فيديو الماركات المدعومة للترويج لمنتج جديد: حلوى طعمها لذيق. لقد شهدوا زيادة بنسبة 303% شهرياً في عمليات البحث التي تحمل الماركة ويستعدون الآن لطرح نكهات جديدة بسبب الشعبية. في يناير 2024، طرحت الماركة حملة **تلفزيون مدعوم** تلقت خلالها 1.1 مليون مرة ظهور في غضون شهر و96% من العملاء الجدد بالنسبة للماركة عند إقرانها مع إعلانات الماركات المدعومة.

نظام الكيتو : هو نظام غذائي منخفض الكربوهيدرات، عالي الدهون، والبروتين، يتضمن التقليل من تناول الكربوهيدرات على نحو كبير (أقل من 50 جراماً في اليوم)، واستبدال الدهون، والبروتين بها، وهذا ما يضع الجسم في حالة استقلابية تسمى الحالة الكيتونية.

Oomph! Sweets هي شركة حلوى ملائمة للكيتو ومن بنات أفكار مجموعة من خبراء الحلوى تم تطويرها في حاضنة أفكار في سانتا مونيكا، بولاية كاليفورنيا. ومع وجود شيف حائز على نجمة ميشلان، كانت لدى الماركة رؤية لتمكين المستهلكين من إعادة الاتصال بطفلتهم الداخلية ودفع حدود الابتكار في صناعة الحلوى، من خلال تطوير مجموعة من الحلويات باستخدام مكونات وظيفية مثل خل التفاح وفطر عرف الأسد والكرز الهندي. بعد سنوات من أبحاث السوق حول صناعة الحلويات الصحية، أطلقت Oomph! مجموعة من الحلويات الصحية، بالإضافة إلى المنتجات القابلة للدهن والوجبات الخفيفة وما إلى ذلك.

كان تحويل المتصفحين إلى مشتريين أمرًا يتصدر أولوياتهم على الفور في فنتهم التنافسية، ووجدوا أن **المنتجات المدعومة** توفر الوصول الذي يحتاجون إليه، بينما تبقى مسورة التكلفة.

قال مايكل لويس، المدير العام لشركة Oomph! Sweets: «بدأنا البيع على Amazon في نوفمبر 2022، وكنا نعلم أن التواجد على Amazon سيكون محورياً لنجاح ماركتنا». «إن Amazon مورد اكتشاف لا يصدق وأردنا الاستفادة منه لبناء الوعي حول منتجاتنا وماركتنا. من خلال دمج استراتيجيات التسويق الشاملة وتحسين قوائم منتجاتنا، تمكنا من زيادة التعرف على ماركتنا وجذب اهتمام العملاء بشكل كبير. لم يعزز هذا النهج مبيعاتنا فحسب، بل قدم أيضاً رؤى قيمة حول تفضيلات العملاء واتجاهات السوق، مما مكنا من تحسين عروضنا وتلبية احتياجات عملائنا بشكل أفضل».

Product	Sugar	Net Carbs	Fiber
Oomph! Sweets Mini Chews Low Sugar Fruit Snack	2g	3g	30g
OTHER GUMMIES	23g	38g	0g

great for your health, great for your gut

great for your health, great for your gut.

New strawberry and cream

Big flavor for even the tiniest of taste buds 🍓🍓

Great for your health, great for your gut.

New strawberry and cream

إعداد وصفة للنجاح: استخدام الإعلانات المدعومة لزيادة الوصول وتحسين التعرف على الماركة

كان الهدف التالي في قائمة الماركة الطموحة هو زيادة الوعي بالماركة مع زيادة الإيرادات بسرعة. في غضون أسبوع من الإطلاق على Amazon Ads، أضافوا إعلانات العرض المدعومة إلى استراتيجيتهم التسويقية وبعد شهر أضافوا إعلانات الماركات المدعومة. لقد أتقنوا وصفة نجاحهم، حيث شهدوا زيادة فورية في مدى الوصول وعائد الإنفاق على الإعلانات (ROAS). باستخدام فيديو الماركات المدعومة، تمكنت الماركة من زيادة التعرف وزيادة الوعي بالماركة. لقد أتاح لهم الفرصة للإبداع واستعراض منتجاتهم وتبسيط الضوء على قيم ماركتهم، مما جذب عملاء جدد وزاد من ولاء قاعدة عملائهم الراسخة.

قال لويس: "لقد توسعنا في البداية إلى إعلانات الماركات المدعومة وإعلانات العرض المدعومة لتحفيز الوعي، لذلك دخلنا العملية بحذر، مع مراعاة العائد على الاستثمار (ROI). ومع ذلك، لعبت إعلانات الماركات المدعومة دورًا أساسيًا في تحويل العملاء الجدد بالنسبة للماركة وكانت إعلانات العرض المدعومة مفيدة للغاية في تحليل فنتنا - مما يظهر قيمة الاستثمار في تسويق الماركة."

أمثلة عن شركات تستخدم التسويق عبر الفيديو

Nike

استخدمت Nike الفيديو لإطلاق حملات إعلانية تحفيزية وملهمة تسلط الضوء على الرياضيين وقصصهم وأهدافهم، مما يعزز القيم التي تحملها العلامة التجارية.

GoPro

استخدمت GoPro الفيديو لعرض قوة وجودة كاميراتها الرياضية، بحيث قدمت مقاطع فيديو مذهلة تم التقاطها باستخدام كاميرات GoPro، مما أظهر إمكاناتها وجذب اهتمام المستخدمين.

Red Bull

عرفت Red Bull كيف تستخدم الفيديو لترويج أسلوب حياة الشباب النشط والرياضي، بحيث قدمت محتوى مثير ومغامرات مثيرة للاهتمام ترتبط بثقافة العلامة التجارية.

Airbnb

استخدمت Airbnb الفيديو لتبسيط الضوء على تجارب السفر الفريدة التي توفرها، بحيث قدمت قصصًا قصيرة ومؤثرة عن مضيفيها وضيوفها وكيفية تغيير تجاربهم وحياتهم.

الخلاصة

في الختام، بعد استعراض الإحصائيات والمعلومات المهمة حول التسويق عبر الفيديو، يتضح أن هذه الاستراتيجيات تلعب دورًا كبيرًا في العصر الرقمي وتشكل أداة قوية لتحقيق أهداف التسويق وزيادة المبيعات.

فوائد التسويق بالفيديو عديدة، حيث يقدم محتوى مرئي جذاب يجذب انتباه الجمهور بشكل فعال وينقل رسالة العلامة التجارية مباشرة. توفر منصات مثل يوتيوب، فيسبوك، تويتر، سناب شات، وتيك توك فرصة مثالية لعرض محتوى الفيديو والتفاعل مع الجمهور المستهدف.