

5 razones por las que deberías pensar en comenzar a hacer vídeos para tu negocio y así aumentar tus clientes

Publicado el [27 de octubre de 2014](#) por [Javier Manzaneque 13](#)



Es lo mismo si hablamos de negocios unipersonales o empresas de pequeño tamaño. La irrupción del vídeo en la forma de hacer llegar nuestra propuesta de valor o de nuestros productos y servicios al mercado se está consolidando fuertemente. No hablo de grandes marcas sino de nosotros.

Cada vez más son los sectores que empiezan a hacer vídeos para su negocio y, aún más, viendo como algunas personas consiguen millones de suscriptores en Youtube.

Pero hay 5 razones consolidadas por las que deberías pensar en implementar vídeos en tu negocio. Y éstas son:

1. La comunicación en vídeo genera Confianza

Desde el punto de vista del cliente el poder ver a la persona o personas (por que realmente existen) que hay al otro lado de una web donde está a punto de comprar algo o de simplemente contactar para saber más acerca de lo que busca, genera una confianza que ningún otro medio es capaz de hacerlo. Las fotos y videos artificiales ya no venden, queremos saber quien está al otro lado.

O el poder ver a clientes satisfechos con su compra recomendando ese servicio por el que él ya ha pasado.

El reto actual es humanizar las webs y los blogs.

2. Hacer vídeos da Credibilidad

¿Qué ocurre cuando demuestras que lo que vendes realmente funciona? Si eres capaz (que lo eres) de hacerlo habrás dado un paso de gigante en el sector, donde casi doy por seguro que pocos competidores lo han hecho ya.

Ese posicionamiento de **consolidación dentro de tu nicho te dará una credibilidad entre tus competidores y clientes** que andabas buscando.

Un minuto de video equivale a 1,8 millones de palabras. (Fuente: Forrester Research)

3. Hacer vídeos mejora el Posicionamiento en Google

¿Cuántas veces has buscado tu posición en Google? Yo todos los días para saber si sigo en los primeros lugares.

Pero... ¿cuántas veces te has buscado en Youtube? Haz la prueba con la misma palabra clave que has utilizado y verás la diferencia de resultados de búsqueda entre uno y otro.

Por si no lo sabes **Youtube pertenece a Google y este ama los videos por lo que un buen trabajo dentro de Youtube genera un doble posicionamiento en las dos plataformas.**

El video atrae un 41% más de clicks en la búsqueda orgánica (Google+Yahoo+Bing)

4. El vídeo tiene gran Poder de conversión

Aunando todos los factores claves vistos hasta ahora está claro que la elección del posible cliente se ve reforzada si somos capaces (que sí lo somos) de ser la elección de éstos.

Con **una buena estrategia de vídeo en la que vamos ampliando la información que nuestros clientes requieren** dependiendo de la etapa en que se encuentran dentro de nuestro embudo de ventas el factor de conversión se ve aumentado.

Más del 90% de los compradores creen que el video es útil para tomar decisiones de compra (fuente: Comscore)

5. Engagement o compromiso

Terrible anglicismo consolidado como otros muchos y que es actualmente como la fuente de la juventud. Eternamente buscada y de difícil encuentro.

No es ni más ni menos que el poder de reunir masas entorno a una marca o producto con un compromiso ciego. Si conoces a algún fan de Apple sabrás de lo que te estoy hablando.

Dentro de la manera de mostrar nuestros productos o servicios existe algo que engancha más que cualquier otra cosa y es que **seas capaz de trasladar todos los beneficios que nuestros productos y servicios pueden llegar a “poseer” si te compran.**

Y es simplemente contandolo como si fuera una historia. Y aquí entra el segundo palabro procedente del mundo anglosajón, el **Storytelling**.

El vídeo es un medio capaz de conseguir que esas personas lo sientan antes de comprar nada llegando a ellos desde las emociones.

Una vez captado habrás conseguido tener un fan de tu marca para mucho tiempo a la vez que un super-recomendador (Boca a boca).

Estas son las 5 razones más poderosas que tiene el video con respecto a cualquier otra estrategia que puedas llegar a implementar.

Siempre alineada con las diferentes acciones que estés haciendo en este momento.

¿Vas a seguir viendo como otros las implementan en sus negocios y tú no?

http://www.infoautonomos.com/blog/5-razones-por-las-que-deberias-pensar-en-comenzar-hacer-videos-para-tu-negocio-y-asi-aumentar-tus-clientes/?utm_source=Noticias+para+el+infoaut%C3%B3nomo&utm_campaign=555d096cf0-Newsletter_2_Dic_2014&utm_medium=email&utm_term=0_4efd5a53b2-555d096cf0-315980305