

**Fem orsaker varför
DU MÅSTE
använda video 2016
Och hur du gör den
perfekta videon som
säljer!**



Fem orsaker varför DU MÅSTE använda video 2016

1. 50% av all mobiltrafik är video och 2018 är det beräknat att 79% av all trafik är video!

Video är framtiden, antingen börjar du använda video eller så lämnar du efter. 78% av människor ser på onlinevideor varje vecka = du ska vara där dina kunder finns!

2. Kunden spenderar i medel 2 minuter längre på din hemsida om den har video

Två minuter är en evighet i dagens värld. Tävlan om kundens uppmärksamhet har aldrig varit större.

Människor bestämmer på en millisekund om de vill läsa mer om dig eller inte. Att få ha kunden kvar i två minuter är otroligt värdefullt idag.

På den tiden hinner de skapa en bra uppfattning om er och även om de inte redan då köper produkten finns i deras minne när de nästa gång behöver den produkt eller tjänst ni säljer.

3. Kunden är 64% mer trolig att köpa en produkt eller service om de sett en video om den.

En video ger dig möjligheten att förklara varför kunden ska ha din produkt och vad de har för nytta av den.

Du utbildar kunden vilket gör dig till en auktoritet och de skapar ett förhållande med dig vilket leder till att de är mer troliga att köpa en produkt av dig.

Detta på grund av du byggt auktoritet (expert), de gillar och litar på dig och de blir förväntansfulla och vill nå de resultat du lovar dem.

4. Din säljagent 24/7 som ger ditt mest perfekta pitch

Videon säljer till och med när du sover och den ger ditt bästa pitch dygnet runt. Även när du har en dag när ingenting känns rätt så presterar videon på 100% av sin kapacitet och har en medellivslängd på över 4 år!

5. Idag använder bara 24% av företagen video (utmärkt chans att stå ut och vara unik i kundens ögon)

Video är ett utmärkt sätt att distansera dig från dina konkurrenter. Istället för att vara ett varumärke som följer alla andra så har du nu chansen att bli unik och skapa ett starkt förhållande med dina kunder.

Om dessa fem faktorer inte får dig att bli intresserad hur du kan använda video i ditt företag vet jag inte vad som kan hjälpa dig.

Men du har bestämt dig att du vill använda video, hur ska du då skapa en video som ger resultat?

Här är en **5-steps-modell** som alltid fungerar:

En video kan vara animerad, live action eller en blandning av dessa. Videon kan också vara i ett "sales letter" format där du förklarar dessa steg:

1. Få uppmärksamhet

Tala direkt till kundgrupp och fånga deras intresse:

Ex: Är du mellan 30-50 år och pank?

Är du en företagare som behöver mer kunder?

2. Gå djupare och identifiera deras problem och frustrationer

Beskriv deras problem och djupaste frustrationer som du kan hjälpa till med

3. Du presenterar din magiska lösning.

Du berättar hur du kommer att hjälpa dem

vilken nytta de har av din produkt eller service

och varför de ska välja dig

4. Bevis och trovärdighet.

Du förklarar och bevisar att du kan göra vad du lovar dem:

Ex. Testimonials, referenser, historier om framgångsrika uppdrag, statistik och data.

5. Berätta vad de ska göra.

Detta är ett steg som många glömmer. Som kund vill vi inte spendera tid på och fundera ut vad vi ska göra för att beställa produkten eller tjänsten.

Förklara vad de ska göra som nästa steg och led kunden fram till köpet.

Så här kan du göra en video som revolutionerar din marknadsföring och hemsida.

För mer info om videor och videomarknadsföring kontakta mig på:

anthony@hannusmedia.com eller på 0405311734 så identifierar vad som skulle vara den perfekta lösningen för dig.

