

LANDINGVIDEOS ▶ ||

Boost digital sales and marketing

**HOE MOETEN
MARKETING
EN SALES
VIDEOS WORDEN
VERDEELD**

WWW.LANDINGVIDEOS.BE

ZEVEN KANALEN VOOR EEN EFFECTIEVE VIDEO DISTRIBUTIE STRATEGIE

Om meer bereik te krijgen, raden we u aan om uw video op zoveel mogelijk kanalen te promoten. MAAR: onthoud altijd dat u de kanalen moet uitkiezen die voldoen aan jouw specifieke marketingdoelen, buyer persona en type product / dienst. U kunt een beroep doen op organische kanalen, betaalde kanalen of beide.

Organische Kanalen

1) Uw eigen netwerk

Om te beginnen kunt u uw video naar uw huidige abonnees sturen - veel marketeers denken daar niet eens over na, maar dit is een geweldige eerste stap om je video "helemaal opnieuw" te promoten. Implementeren!

2) Social-mediaplatformen

U kan een aanstekelijke en uitnodigende video produceren en deze "seeden" in verschillende sociale medianetwerken. Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Snapchat, Periscope en vele anderen. U heeft een breed assortiment om uit te kiezen, maar maak een verstandige keuze. Kies degene die het beste passen bij uw marketingdoelen, het type product en de doelgroep. Op deze manier kan u snel likes, comments, shares en meer bereik krijgen.

www.landingvideos.be

Boost digital sales and marketing

ZEVEN KANALEN VOOR EEN EFFECTIEVE VIDEO DISTRIBUTIE STRATEGIE

Ongetwijfeld onderscheidt YouTube zich als een geweldige optie als het gaat om sociale mediakanalen: het is de op twee na grootste zoekmachine op aarde en ook het derde grootste sociale netwerk. Dus profiteer ervan! De concurrentie is moordend, dus zorg ervoor dat u een verstandige SEO-distributiestrategie voor video's opzet.

3) Sociale groepen en fora

U kan ook een beroep doen op groepen op sociale mediakanalen. Zorg ervoor dat ze de doelgroep verzamelen waarop u zich richt. Dit is een geweldige manier om potentiële klanten te bereiken die oprecht geïnteresseerd zijn in wat u te zeggen hebt. Zoals u zich wel kan voorstellen, vergroot dit de kans dat uw video wordt geliked en gedeeld. Een andere optie is het plaatsen van uw video op niche-forums. Zorg ervoor dat degenen die u kiest actief en relevant zijn voor uw niche.

4) PR-tactieken

PR-technieken zijn helemaal niet dood! Neem contact op met belangrijke mediaperspectieven, zoals redacteuren, verslaggevers, producenten en journalisten om hen een specifiek bedrijfsmateriaal aan te bieden, of zelfs een persbericht met uw video. Als u regelmatig aan deze relaties werkt, kunt u interessante resultaten krijgen.

ZEVEN KANALEN VOOR EEN EFFECTIEVE VIDEO DISTRIBUTIE STRATEGIE

5) Blogs

Het plaatsen van uw marketingvideo in uw eigen blog is een must. Door dit te doen, zorgt u ervoor dat mensen langer op uw site blijven en dit zal uw SEO-inspanningen verbeteren (mensen houden van video-inhoud, ze voelen zich er door aangetrokken, brengen meer tijd op uw site door, het bouncepercentage vermindert, en dit alles helpt om uw positie in de rangschikking van Google te verhogen). Bovendien kunt u uw video's distribueren in blogs van andere mensen (belangrijke bloggers en influencers, blogs met hoge scores, blogs van dezelfde doelgroep, enz.). Je kunt ook een aantal gastberichten plaatsen (met je video) en deze promoten in blogs van derden. Dit zal meer bezoekers naar uw website leiden terwijl u hen waardevolle inhoud biedt voor hun publiek. Het is een win-win!

Betalende Kanalen

6) Betaalde advertenties

Hulpprogramma's zoals AdWords en AdSense kunnen u helpen snel positieve resultaten te behalen (althans in minder tijd dan om organisch verkeer te genereren). Natuurlijk is er geen magie hier, en het hangt allemaal af van de belangrijkste prestatie-indicatoren die u vooraf hebt gedefinieerd. Maar één ding is zeker: met betaalde advertenties kunt u zich richten op specifieke doelgroepen, de resultaten op een snelle en eenvoudige manier volgen en de nodige aanpassingen in uw campagne aanbrenen.

www.landingvideos.be

Boost digital sales and marketing

ZEVEN KANALEN VOOR EEN EFFECTIEVE VIDEO DISTRIBUTIE STRATEGIE

7) Betaalde contentpromotie

Betalen voor contentpromotie is een andere goede tactiek. Je hebt veel alternatieven in deze zin, zoals het gebruik van specifieke websites die uw doelpubliek bezoekt

Is dat alles? Natuurlijk niet! Dit is slechts een compilatie van enkele van de promotiekanalen die u kunt gebruiken om uw marketingvideo's te verspreiden, maar er zijn ook veel andere alternatieven! (Bestemmingspagina's, Nieuwsbrieven, Twitter, Snapchat, Google Display, Youtube, Facebook en Instagram. en meer - we nemen ze over in toekomstige berichten).