

Video versterkt uw onlinebusiness

Uw klanten kijken tegenwoordig net zo vaak naar YouTube als naar televisie. Onlinevideo wordt almaar belangrijker.



© shutterstock

Zes op de tien consumenten verkiezen een filmpje kijken boven een tekst lezen. 'Video's vragen minder inspanning van je bezoekers en werken drempelverlagend', weet Sam Dierckx van onlinemarketingbureau Kingsberry. 'Bovendien kun je hiermee je zaak of merk differentiëren ten opzichte van de concurrentie.'

Video's zijn geschikt voor elk type onderneming. 'Gebruik ze niet alleen om je aanbod voor te stellen, maar bijvoorbeeld ook voor klantengetuigenissen', zegt Dierckx. 'Die krikken je geloofwaardigheid gevoelig op. Uitleg- en instructievideo's passen dan weer in het kader van *solution selling*, terwijl een filmpje over je bedrijf en je medewerkers de zogeheten *gunfactor* bij potentiële klanten verhoogt.' Zij krijgen zo het gezicht van uw onderneming te zien.

'*Seeing is believing*', bevestigt Kris Coppens van Divico Web & Video. 'Via



Al na 30 seconden haakt een op de drie videokijkers af.

DE TROEVEN VAN ONLINEVIDEO'S

- ✓ Drempelverlagend
- ✓ Onderscheidend
- ✓ Efficiënt
- ✓ Geloofwaardig
- ✓ Creatief en uniek
- ✓ Meer appreciatie van Google

video toon je makkelijker en op een creatieve en unieke manier wie je bent en wat je product of dienst waard is. Interactieve filmpjes trekken ook de aandacht van de surfer en leiden tot meer betrokkenheid op je website. Na het bekijken van de webvideo klikt de kijker vaker door naar extra informatie. Een goede, concrete call-to-action is dan ook bijzonder belangrijk.'

Moderne mond-tot-mond

Video is volgens Coppens de moderne vorm van mond-tot-mondreclame geworden. 'Een goed filmpje wordt heel vaak gedeeld via sociale media', weet hij. 'Bovendien kun je veel informatie in korte tijd mee geven. Stel je wel altijd in de plaats van je bezoeker: wat zoekt hij, en welke informatie wil hij? Geef hem meteen wat hij zoekt, anders is hij weg.'

Voor videomateriaal geldt ook wat voor teksten op uw website geldt: kom snel ter zake zodat bezoekers meteen zien wat ze zoeken. Al na de eerste 30 seconden van een video haakt gemiddeld een op de drie kijkers af. Na één minuut houdt 44 procent het voor bekeken. Plaats de kernboodschap dus vooraan in uw filmpjes en knip lange films in korte video's die u regelmatig publiceert.

Video in uw website integreren past ook in de promotiestrategie van uw website. Google ziet filmmateriaal als een verrijking van de inhoud van een website. 'Daardoor scoort die hoger in de zoekresultaten', zegt Sam Dierckx. 'Je moet dan wel je video's optimaliseren voor de zoekmachines. Een filmpje zonder tekstbeschrijving of identificatie wordt niet of nauwelijks opgemerkt.'