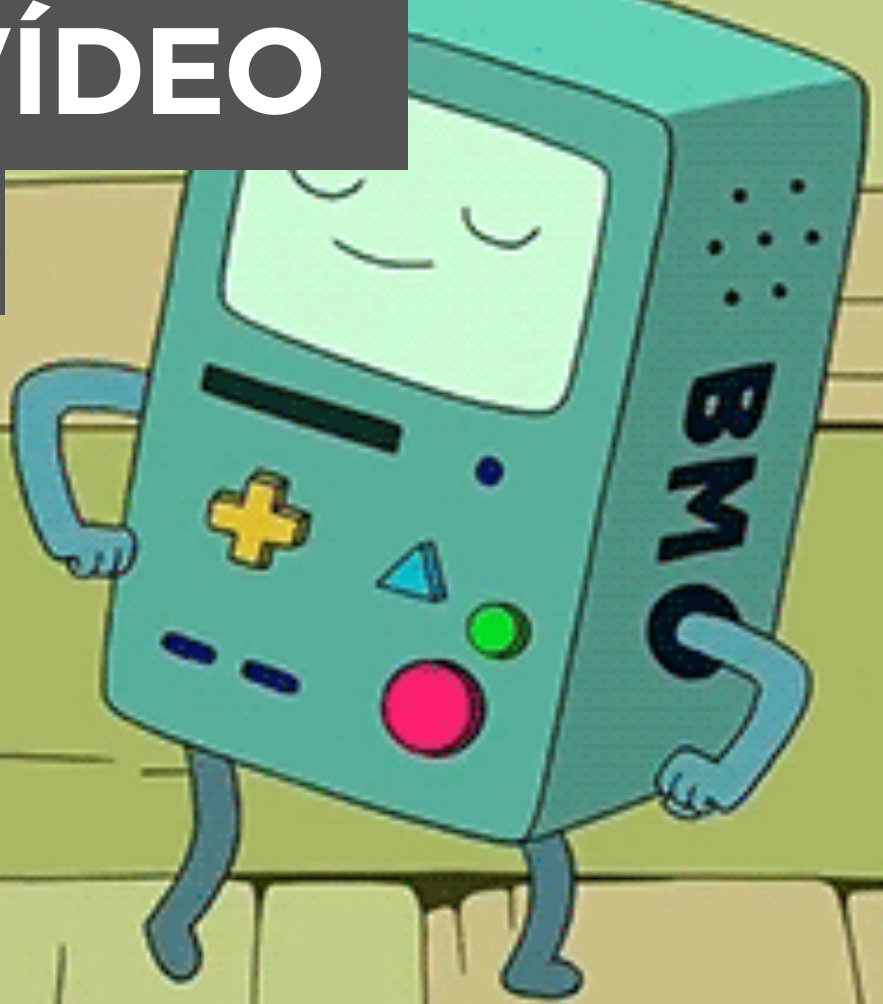


POSICIONA TU EMPRESA USANDO EL VÍDEO MARKETING



P PEPE
ROMERA



SOBRE EL AUTOR

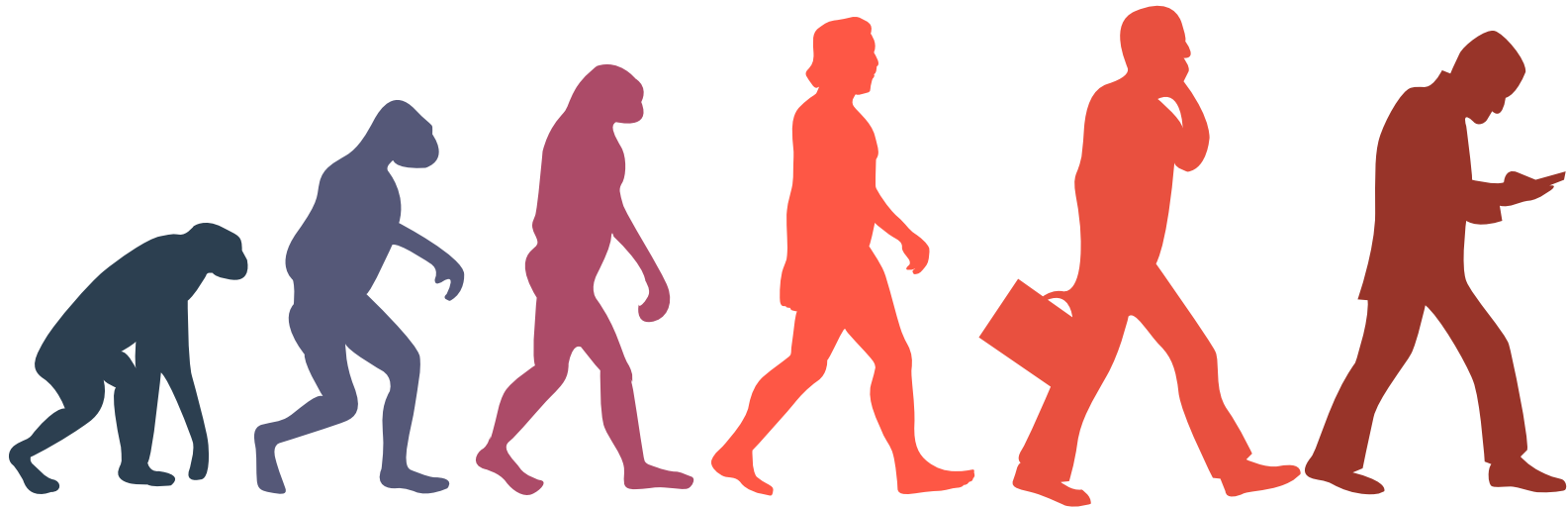
Pepe Romera, Valenciano de ascendencia andaluza, dedica su vida a gestionar distintas cuentas de comunicación en vídeo para marcas y empresas. Tras terminar sus estudios en Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones, donde aprendió infinidad de cosas que nunca le sirvieron de mucho, apostó por el mundo de la publicidad y la comunicación en vídeo.

Trabajó como editor de vídeo, creativo en televisión, monologuista, cajero de banco, operario en una fábrica de suelo laminado... y por fin se dio de bruces con su verdadera pasión: la docencia.

Desde 2008 imparte clases de comunicación y edición de vídeo



¿QUÉ NO ES **VÍDEO MARKETING**?



- ☒ El vídeo Marketing NO es televisión.
- ☒ El vídeo marketing NO es sólo Youtube.
- ☒ El vídeo Marketing no es tu vídeo corporativo.
- ☒ El vídeo marketing NO es conseguir un vídeo viral.



*What a happy day,
a day of surprises...*



Man Stuns Family By Shaving Off His Beard After 14 Years | **6.127.201** visualizaciones

EL VÍDEO MARKETING BIEN ENTENDIDO

DÓNDE QUEREMOS LLEGAR, EN CUANTO TIEMPO, Y QUÉ HAREMOS CUANDO ESTEMOS ALLÍ



DEFINE UNOS OBJETIVOS

Reales o imposibles, a medio o largo plazo. Piensa a quién quieres llegar y qué quieres obtener cuando tengas su atención.



DEFINE UNA ESTRATEGIA

¿Cómo vas a hacerte recordar?, ¿vas a conseguir que te necesiten?, ¿hablarán de tu empresa mañana en el trabajo?



ESTABLECE LOS CANALES

Hay muchas formas de decirlo, y muchos sitios donde encontrar a tu cliente. Conoce todos los canales y escoge el mejor para ti.

NO HABLAMOS IGUAL A NUESTROS PADRES QUE A NUESTROS HIJOS.

DISTINTOS CANALES **DISTINTOS LENGUAJES**



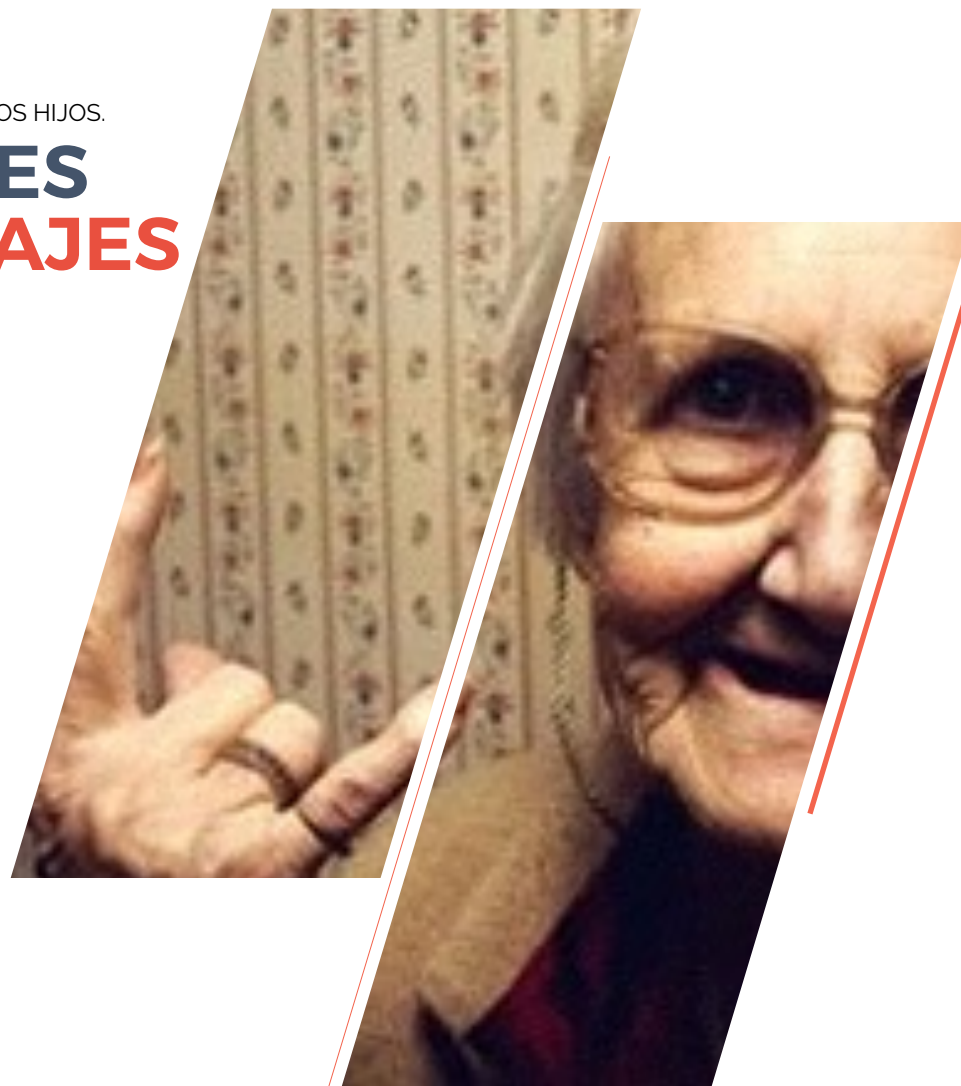
Cada comunidad
tiene su propio
idioma.



Adaptamos
lenguaje, ritmo y
expresiones.



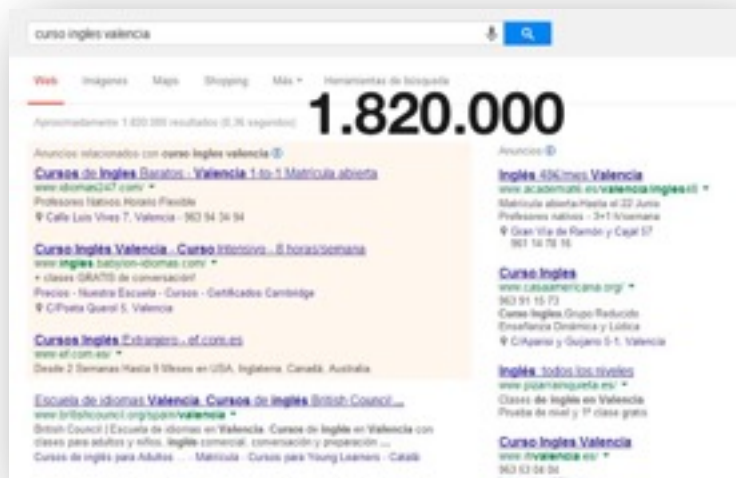
El vídeo se adapta
de la misma
forma



VENTAJAS DEL VÍDEO. **EMOCIONES.**



VENTAJAS DEL VÍDEO. MENOR COMPETENCIA



Búsqueda en Google



Búsqueda en YouTube

MUCHAS OPCIONES. NO TODAS CORRECTAS.

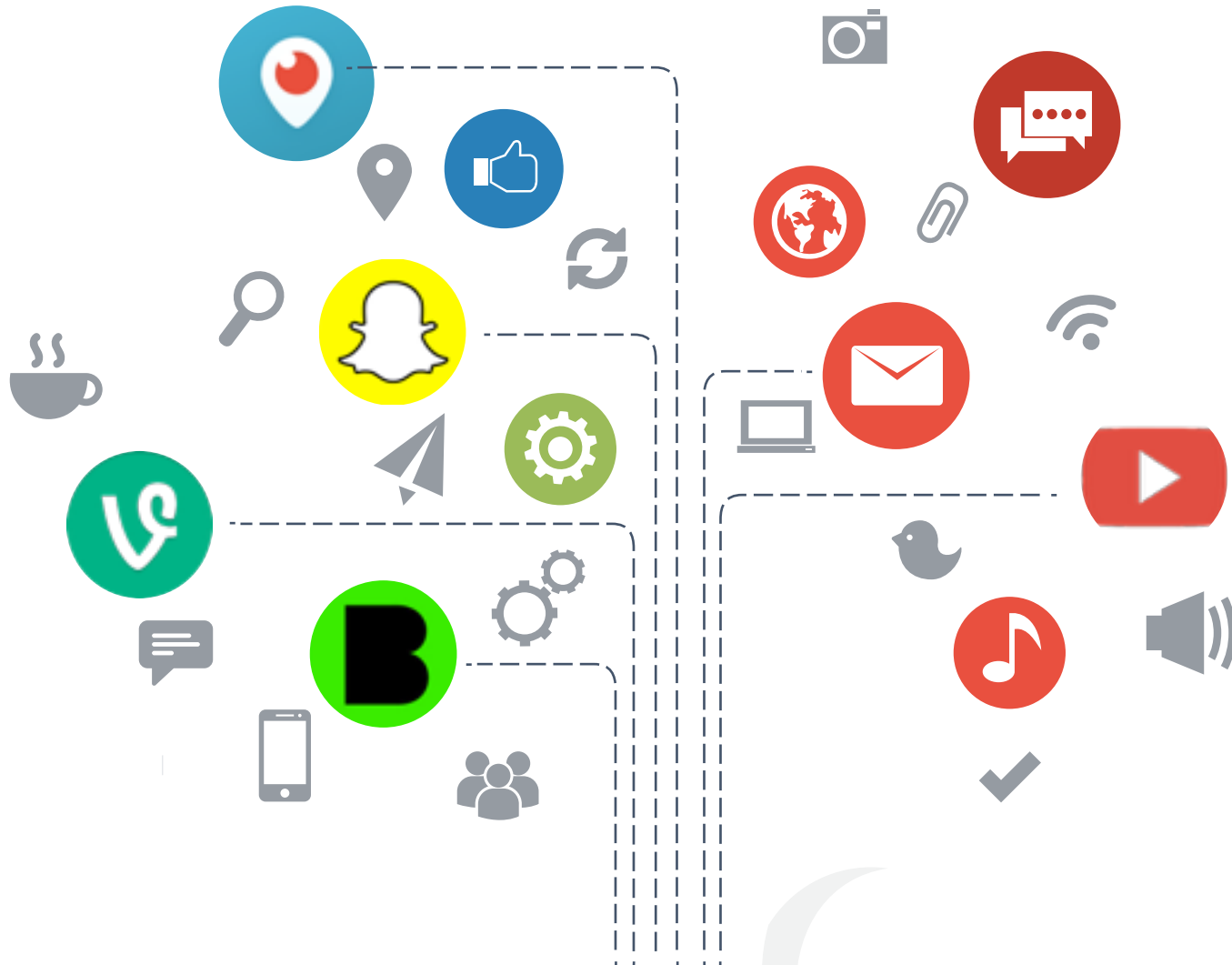
- Utilizar Técnicas StoryTelling
 - Concebir nuestra campaña como una historia.
 - El cliente se identifica con un personaje
 - Pensar siempre en la persona que recibe el mensaje.



STORY TELLING



CÓMO EMPEZAR HOY CON EL VÍDEO





(EN 15 PASOS)

1.

AVERIGUA TUS KEYWORDS.

Escoge tu favorita.
Ordénalas de mayor a
menor importancia.

2.

AVERIGUA LAS KEYWORDS DE TU COMPETENCIA.

Puedes usar la versión gratuita de vidIQ, pero que no salga de aquí.

3.

ORGANÍZALAS EN FRASES QUE TENGAN SENTIDO.

Una frase con cada palabra.
Aquello que tu cliente
escribiría para encontrarte.

4.

CREA TU CANAL DE YOUTUBE. HOY. AHORA.

Añádele tus keywords.

Vincúlalo a tu web.

Díselo a todo el mundo.

5.

**CREA TU PRIMER VÍDEO.
PERO HAZLO AHORA.**

Da la bienvenida a tus
nuevos visitantes
Puedes crear un pase de
diapositivas.

5.

**CREA TU PRIMER VÍDEO.
PERO HAZLO AHORA.**

Puedes crear uno en directo.
Puedes entrevistar un cliente
satisfecho.

Puedes exportar un PPT.

5.

**CREA TU PRIMER VÍDEO.
PERO HAZLO AHORA.**

Puedes presentar a tu
equipo.

Puedes encargar un vídeo
profesional.

5.

**CREA TU PRIMER VÍDEO.
PERO HAZLO AHORA.**

Puedes usar tu teléfono. Tan solo busca un sitio tranquilo y con mucha luz.

6.

**CREA UN VÍDEO POR CADA
FRASE DEL PUNTO #3.**

Pero no tengas prisa. No los publiques todavía. Que nos conocemos.

7.

AÑADE TU PALABRA CLAVE FAVORITA.

En el título de cada uno de tus vídeos. Hazlo al principio mejor que al final.

8.

AÑADE TUS KEYWORDS Y ALGUNA MÁS.

Hazlo por orden y atiende a
las sugerencias de Youtube.
Quiere que triunfes.

9.

APROVECHA LAS DESCRIPCIONES.

Añade enlaces a tu web y de paso escribe textos largos que incluyan palabras derivadas.

10.

ENLAZA TODOS TUS VÍDEOS CON TU WEB

Y entre ellos. Hazlo con tarjetas, pantalla final y anotaciones externas.

11.

CREA UNA MINIATURA RECONOCIBLE.

No hace falta que sea maravillosa. Pero sí que se reconozca de lejos.

12.

PUBLICA TUS VÍDEOS PERIÓDICAMENTE.

No quieras correr. Elabora un calendario de publicaciones y síguelo.

13.

PUBLICA FRAGMENTOS DE TUS VÍDEOS EN REDES.

Lleva el tráfico a tu canal principal. Aprovecha Facebook nativo, Instagram y Twitter. “Link in bio”.

14.

LEE, CONTESTA Y ANALIZA LOS COMENTARIOS.

Todos y cada uno de ellos.
Son el mejor regalo que te
puede hacer nadie.

15.

REPITE. NO ME CREO QUE HAYAS TRIUNFADO A LA PRIMERA.

¿Qué ha funcionado?,
¿qué se podría mejorar?,
¿qué ha dicho la gente?

**PONTE CON EL
VÍDEO AHORA.
EMPIEZA A
SOBRESALIR.**



**P PEPE
ROMERA**



**MUCHAS
GRACIAS**



@romerapepe



/peperomera.com



contacto@peperomera.com



peperomera.com