EL USO DEL VIDEO CON LA AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING

GENERA, NUTRE Y CALIFICA NUEVOS PROSPECTOS A TRAVÉS DE VIDEOS

WISTIA

impulse
inbound marketing & sales

¿QUÉ HAY EN EL MENÚ?

¿QUÉ ES LA AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING?
PAGE 4

ESTABLECE METAS
PAGE 7

GENERANDO NUEVOS PROSPECTOS CON VIDEOS
PAGE 9

USO DE VIDEOS PARA NUTRIR PROSPECTOS
PAGE 14

CLASIFICA PROSPECTOS EXISTENTES CON DATOS DE VIDEO
PAGE 21

impulse
inbound marketing & sales

INTRODUCCIÓN

La automatización del marketing ha existido durante varios años y el vídeo ha estado alrededor por más tiempo. Pero el uso de estas dos herramientas juntas representa un territorio desconocido para muchas empresas. Es probable que tengas algunas preguntas.

¿Qué es lo primero, el video o la automatización? ¿Cómo cada parte ayuda a la otra? ¿Cómo lo configuro?

¿Te suena familiar?

Si estás leyendo esta guía, lo más probable es que ya conozcas qué tan importante es el uso del video en tu estrategia de marketing. Mediante la combinación del video y la automatización del marketing podrás llevar la comercialización de este al siguiente nivel al enviar el video correcto al prospecto adecuado y en el momento preciso.

impulse
inbound marketing & sales

¿QUÉ ES MARKETING AUTOMATIZADO?

La automatización del marketing (también llamada “nutrición de *leads*”) es una de las áreas de más rápido crecimiento del marketing digital. Es un canal importante para optimizar y ayudarte a hacer crecer tu negocio.

Y no es idea nuestra…

impulse
inbound marketing & sales

COMPAÑÍAS QUE SOBRESALEN EN LA “NUTRICIÓN DE LEADS” GENERAN

50%

MÁS VENTAS CON UN

33%

DE COSTO MÁS BAJO

impulse
inbound marketing & sales

¡ESO ES BASTANTE IMPRESIONANTE!

impulse
inbound marketing & sales

COMIENZA ESTABLECIENDO METAS

En primer lugar, no podemos hablar de estrategias de vídeo marketing, automatización, técnicas o ejemplos sin comprender nuestros objetivos.

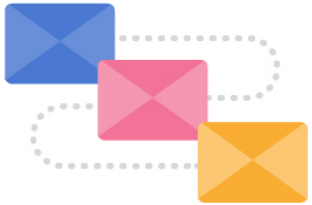
Donde tú comiences dependerá de tus prioridades de marketing y del estado de tu negocio.

impulse
inbound marketing & sales

ESTABLECE METAS CON VIDEO

Generación de leads

Añadiendo un formulario a tus videos para recopilar direcciones de correo electrónico. Ya sea al inicio, durante o al final.



Nutrición de leads

Incluir contenido relevante en video en tu correo electrónico de seguimiento a leads.

Calificación de leads

Clasificación de tus clientes potenciales basados en su interacción con cierto contenido de vídeo.

impulse
inbound marketing & sales

EL VIDEO ES UNA POTENTE HERRAMIENTA DE GENERACIÓN DE LEADS

impulse
inbound marketing & sales

GENERANDO NUEVO LEADS CON VIDEOS

A través de más de 250,000 cuentas, Wistia encontró que los videos con formularios convierten en un 16%.

Eso significa que por cada 100 reproducciones de video, este genera 16 nuevos clientes potenciales.

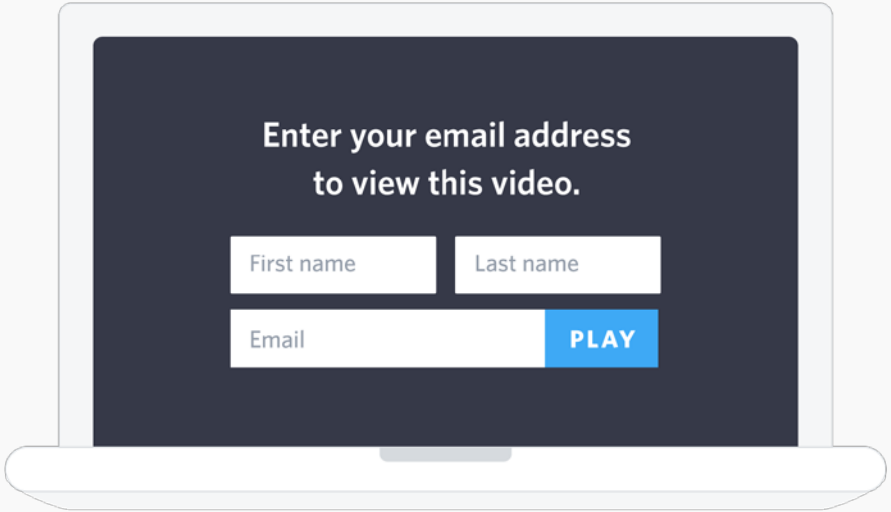
Entonces, Wistia miró más de cerca y se dió cuenta que los videos con un formulario dentro del primer 20% del video recibieron una tasa de conversión del 43%.

impulse
inbound marketing & sales

43%!

Sí, eso es mucho.

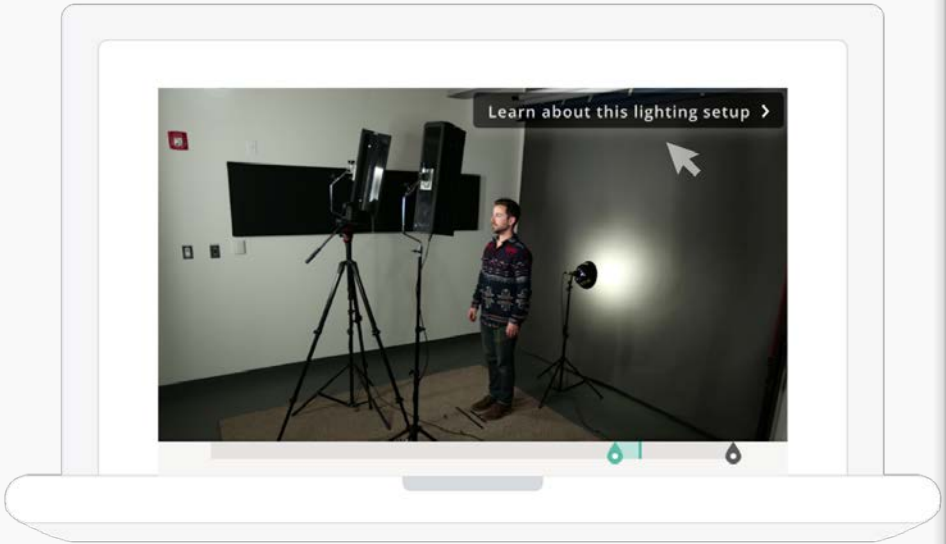
impulse
inbound marketing & sales



Genera nuevos prospectos incrustrando formularios en tus videos.

En cualquier momento que alguien complete el formulario, será añadido como un nuevo contacto en tu plataforma de automatización, por lo que puedes mantener todos tus leads en un solo lugar.

impulse
inbound marketing & sales



Rastrea los clics y CTAs directamente en tu plataforma de automatización.

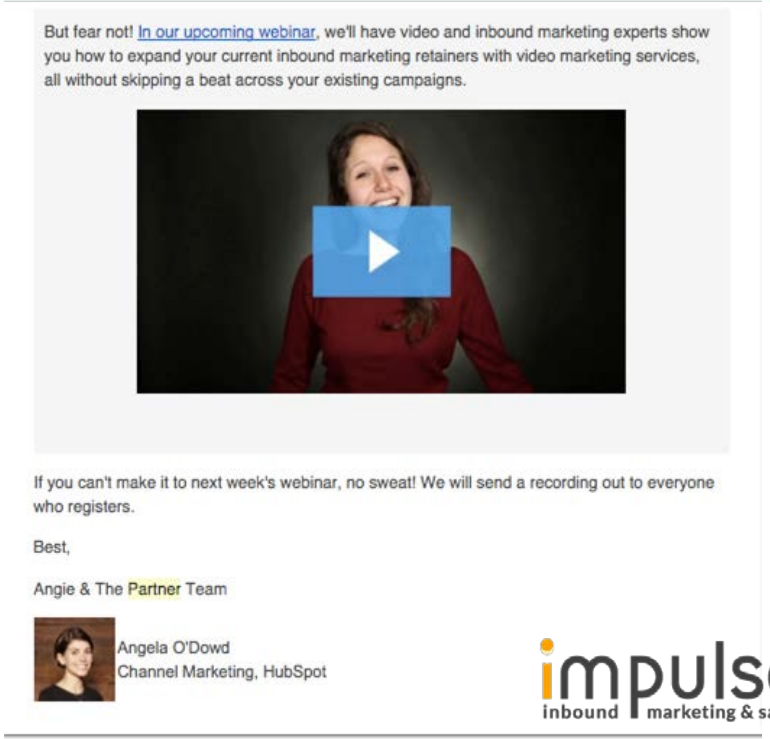
Descubre si tus leads están comprometidos con los elementos interactivos en tus videos.

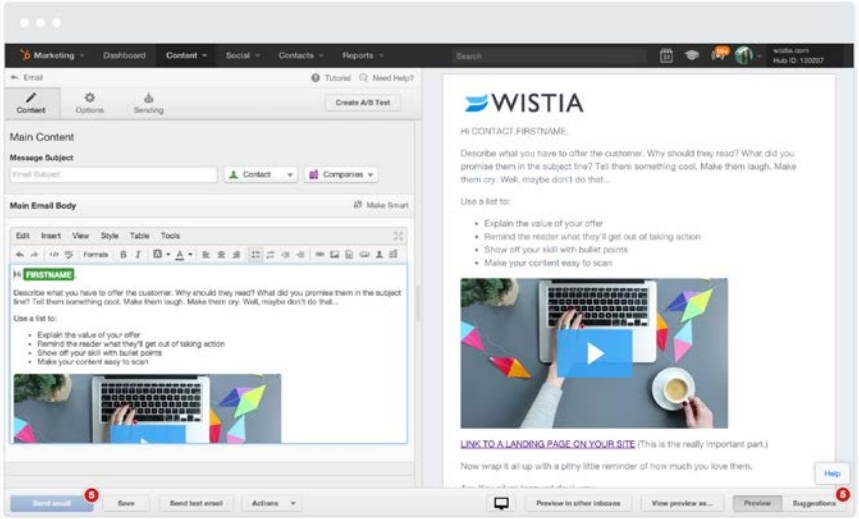
impulse
inbound marketing & sales

NUTRIENDO LEADS CON VIDEO

El correo electrónico juega un rol importante en la nutrición de leads y los videos son más efectivos en un *email*.

En pruebas pasadas para ver cómo el video impactó en el porcentaje de clicks en un correo electrónico,, Wistia encontró que usando un micro-video en lugar de una imagen plana produce un aumento del 300% en la tasa de porcentaje de clics.





Incluye videos en tus campañas de correos electrónicos.

Has que tu correo electrónico de automatización de marketing sea más emocionante y dinámico con la inclusion de videos.

impulse
inbound marketing & sales

NUTRIENDO LEADS CON VIDEO

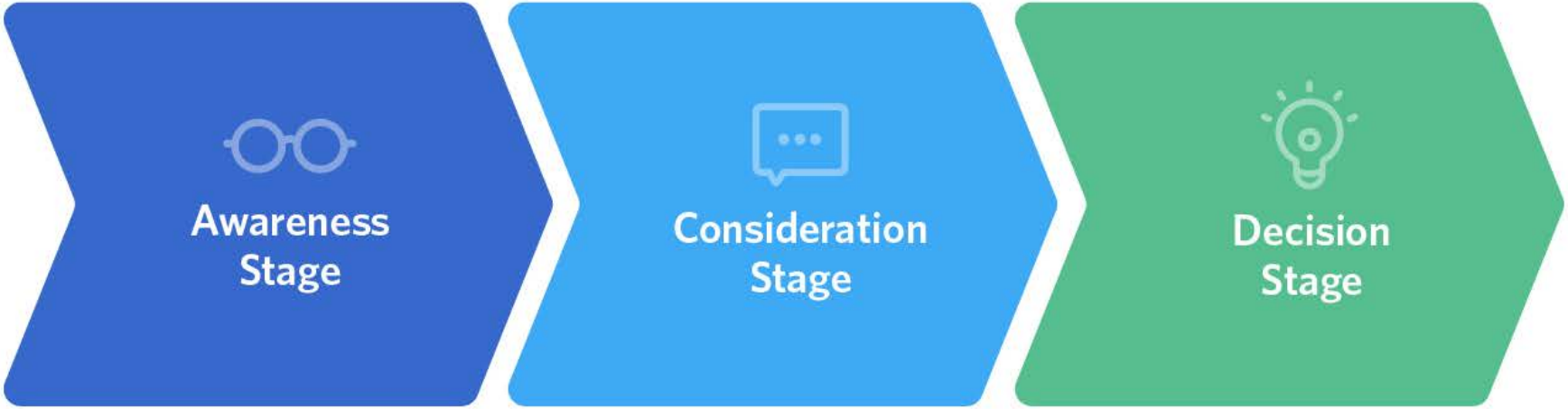
Cada cliente potencial en tu base de datos se encuentra en una etapa diferente. Naturalmente, algunos están más cerca de hacer una compra que otros.

Por ejemplo, alguien que descargó una guía gratis de educación probablemente no esté interesado en tu video demo todavía. Sin embargo, un *lead* que descargó el folleto de tu compañía quizás está pensando un poco más acerca de tu producto actual.

¿Cómo debes organizar y dar prioridad a estos clientes potenciales para que puedas mostrarles el contenido correcto?

impulse
inbound marketing & sales

NUTRIENDO LEADS CON VIDEO



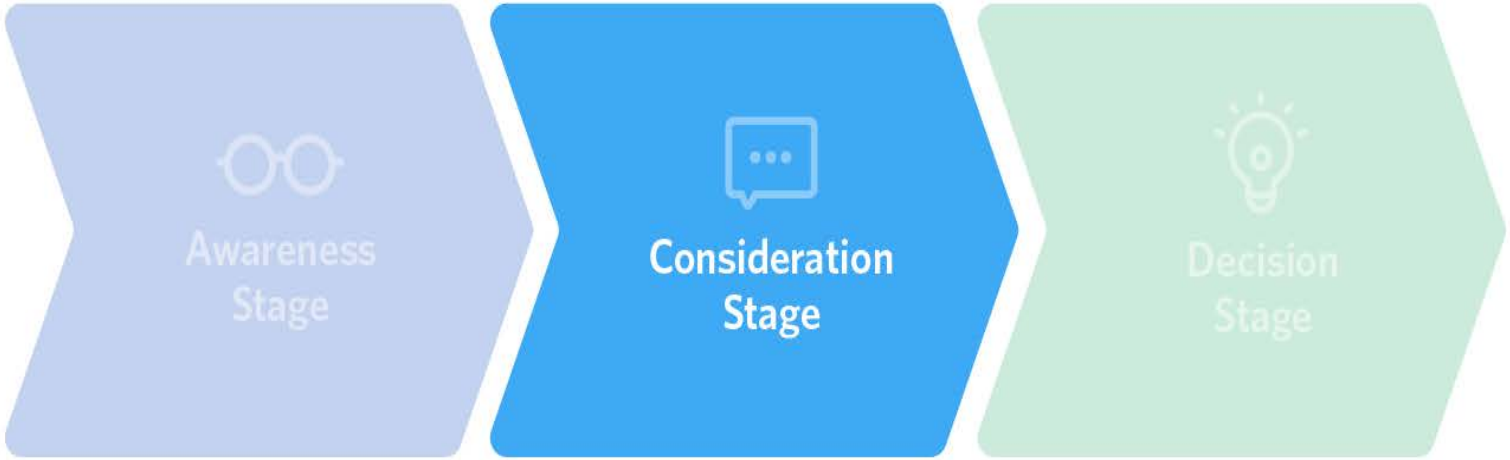
Planifica tu nutrición de leads utilizando videos para acompañar el viaje del comprador

impulse
inbound marketing & sales

Para prospectos en la etapa de descubrimiento, usa automatización de marketing para enviar videos educativos relacionados.

Es muy pronto para enviar a estos prospectos videos de tus productos y el contenido informativo relacionado ayudará a que estos aprendan más y así los mantendrás conectados a tu empresa.

impulse
inbound marketing & sales



Para prospectos en la etapa de consideración, envía contenido de la empresa que esté relacionado. Estos prospectos están interesado en solucionar un problema y están buscando en una variedad de posibles soluciones.

Es todavía demasiado pronto para enviarles videos testimoniales y casos de estudios. No obstante, un vídeo de alto nivel de introducción del producto será útil.

impulse
inbound marketing & sales

Para prospectos en fase de decision, usa videos dentro de tu estrategia de automatización de marketing para encaminarlos hacia la compra.

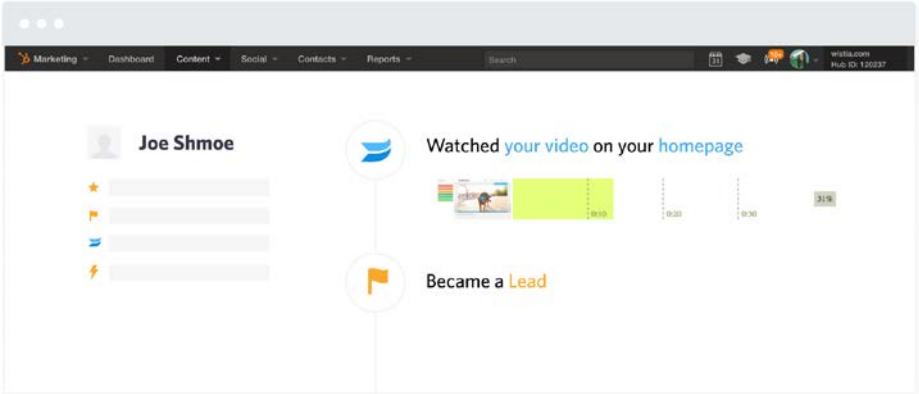
Estos prospectos están evaluando una lista de vendedores. Ellos están listos para comprar algo (de alguien). Dales contenido específico sobre tu producto para así incrementar las posibilidades de que te elijan.

impulse
inbound marketing & sales

CLASIFICA PROSPECTOS EXISTENTES CON DATA DE VIDEO

Ahora que hemos cubierto las diferentes etapas del viaje del comprador y el papel fundamental que el vídeo puede jugar en la automatización de marketing, vamos a explorar cómo se pueden utilizar los datos de vídeo para calificar a tus clientes potenciales existentes.

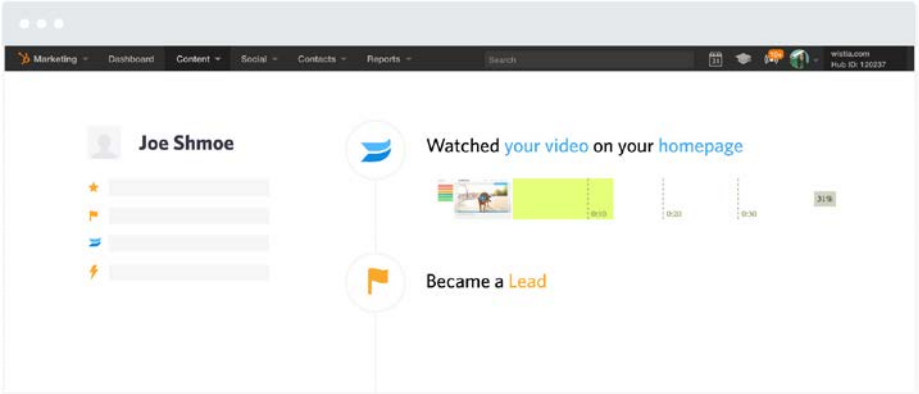
impulse
inbound marketing & sales



Segmenta tus contactos en función de los vídeos que ha visto.

Mira qué videos tus prospectos están viendo, lo que te permitirá entender mejor tu embudo de captación de clientes. Revisa cuáles están ayudando a las conversiones y crea de manera más personalizada correos electrónicos de seguimiento.

impulse
inbound marketing & sales



Utiliza mapas de calor de vídeo directamente en las páginas de contacto.

Averigua la cantidad de un vídeo específico que tus prospectos están viendo y si ciertos grupos de usuarios interactúan con tu contenido.

impulse
inbound marketing & sales

TERMINANDO

En este punto, ya sabes por qué la automatización del marketing es tan importante. Ahora entiendes por qué el video es una gran herramienta de comunicación. Has visto cómo las metas influyen en la automatización de marketing, y cómo el video se pueden incorporar para alcanzar esos objetivos.

Mediante la combinación de video con tus herramientas de automatización de marketing, puedes fomentar conexiones más profundas con tus prospectos no sólo frente a sus preocupaciones, sino anticipándote a ellas basándote en el viaje del comprador.

¿Que estas esperando? ¡Comienza a nutrir a esos prospectos!

impulse
inbound marketing & sales

Creemos en el poder de las historias, por eso creamos contenido relevante para tu audiencia y conectamos con ella.

impulse
inbound marketing & sales

Somos el

ENGREÍDO

de

WSI

La firma de consultoría digital más grande del mundo

WSI es una empresa que presta servicios de consultoría en marketing digital con una fuerte presencia internacional. Una poderosa red de estrategas que se esfuerza por descubrir, analizar, construir e implementar soluciones digitales que han obtenido premios y reconocimientos al apoyar a las empresas a tener éxito en sus operaciones en línea.

Nos encantaría trabajar contigo y ayudarte a construir la mejor estrategia de contenidos para tu marca.

¡Coordinemos una reunión!

o llámanos al : 959 712 884

impulse
inbound marketing & sales

www.impulse.pe