



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية و التجارية



المحاضرة رقم 08: التسويق عبر الفيديو (VIDEO MARKETING)



DIGITAL MARKETING



من إعداد: الأستاذ بن الطيب علي
السنة الجامعية: 2023-2024

المقياس: تطبيقات في التسويق الرقمي

مقدمة:



مع تطور وسائل التواصل الاجتماعي وزيادة استخدام الإنترنت، أصبحت الفيديوها أداة فعّالة لتعزيز استراتيجيات التسويق، الفيديو يعطي العلامات التجارية فرصة للتواصل مع جمهورها بشكل مباشر وجذب انتباههم بطريقة مبتكرة وجذابة.

خطة المحاضرة



1. تعريف التسويق عبر الفيديو

2. أهمية التسويق بالفيديو

3. أنواع التسويق عبر الفيديو

4. الاستخدامات الأكثر شيوعا للتسويق بالفيديو

5. الخطوات العملية لصناعة فيديو تسويقي

6. أهم طرق تسويق الفيديو

7. قياس أداء التسويق عبر الفيديو

تعريف التسويق عبر الفيديو

يشير **التسويق عبر الفيديو** إلى استخدام مقاطع الفيديو **لزيادة الوعي بالعلامة التجارية**، وزيادة المشاركة عبر قنوات التسويق المختلفة، وكذلك لجذب العملاء المحتملين أو زيادة مبيعات منتج معين أو خدمة.

التسويق عبر الفيديو هو استخدام مقاطع الفيديو للترويج أو **إخبار الجمهور** بالعلامة التجارية وبالمنتجات، ويمكن للشركات استخدام الفيديو في مجموعة متنوعة من القنوات والتسويقات الرقمية، بما في ذلك موقع الويب الخاص بكل مؤسسة والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات وغير ذلك.



الفيديو التسويقي (أو التسويق عبر الفيديو): استراتيجية تسويقية تدمج الفيديو الجذاب ضمن الحملة التسويقية، يمكن للفيديو التسويقي أن يستخدم لكل شيء من بناء علاقة جيدة مع المستخدم إلى الترويج للعلامة التجارية أو المنتجات والخدمات.



يمكن للفيديو التسويقي أن يقوم بدور تعريفي (كيف يمكنك أن...؟)، والترويج لشهادات العملاء، والبث المباشر لأهم الأحداث، بالإضافة إلى أن يكون محتوى ترفيهياً سريع الانتشار.

أهمية التسويق بالفيديو

1. الفيديو **لا يحتاج لمجهود لمشاهدته** مقارنة بقراءة المقالات أو المنشورات النصية، ولذا الفيديو يستحوذ على نصيب الأسد بين أنواع المحتوى، ويفضله مستخدم الإنترنت.
2. الفيديو لديه القدرة على عرض المعلومات التسويقية **بشكل مشوق** يجذب العميل المستهدف.
3. الفيديو لديه القدرة على توضيح المعلومات والأفكار **بشكل مرئي حي** مما يجعل العميل قادر على اتخاذ قرار الشراء بشكل واثق.
4. من خلال الفيديو يمكنك كصاحب منتج **عرض منتجك أمام المستخدم** وتوضيح طريقة عمله واستخدامه بشكل حي.

أهمية التسويق عن طريق الفيديوهات بالإحصائيات

- ❑ الدراسات التسويقية أثبتت أن عدد المستخدمين الذين يفضلون مشاهدة فيديو عن المنتج تعادل **أربعة أضعاف** أولئك الذين يفضلون القراءة عن نفس المنتج.
- ❑ هل تعلم أنه في عام 2022 تشكل الفيديوهات أكثر من **80%** من عدد الزيارات التي يقوم بها المستخدمين على الشبكة مما يجعل التسويق عن طريق الفيديوهات أمراً ضرورياً لمخاطبة القطاع الأكبر من العملاء ومرتادي الإنترنت.
- ❑ الأبحاث التي تجري على التسويق الرقمي وجدت أن وضع كلمة **فيديو** في عنوان المقال يزيد من عدد النقرات على رابط المقال بأكثر من **65%**.
- ❑ أعلنت جوجل أن **40%** من الأجيال الجديدة والشباب يثقون بشكل كبير في مقاطع الفيديو التي يتم نشرها عن طريق موقع يوتيوب.
- ❑ الإنسان بطبيعة خلقته **كائن بصري** بالدرجة الأولى، أي أن المرئيات تؤثر عليه أضعاف ما يؤثر عليه التدوين أو السماع.
- ❑ عدد أكبر من المسوقين عبر الإنترنت يعتمدون بشكل أكبر على التسويق عن طريق الفيديوهات، حوالي **87%** منهم يعتمدون هذه الخطة في التسويق للوصول لأكثر عدد من المستخدمين.

□ من الأمور التي تبين أهمية الفيديو في جذب العملاء، أن الفيديوهات المنشورة على مواقع التواصل الاجتماعي والسوشيال ميديا تحظى بالنشر بنسبة تفوق **1200%** من نشر المحتوى المكتوب على نفس المواقع.

□ في عام 2023، يواصل التسويق عبر الفيديو ارتفاع شعبيته حيث تستفيد منه **86%** من الشركات في خططها التسويقية.

□ دقيقة واحدة من الفيديو تعدل أكثر من **1.8** مليون كلمة من التدوين.

□ **جيمس ويدمور** وهو أحد الخبراء المشهورين في مجال التسويق عن طريق الفيديوهات يقول (توقف عن الاعتقاد أن التسويق بالفيديو كيان منفصل أو أمر اختياري لنشاطك التجاري، يعد الفيديو شكلا فعالا من أشكال التواصل التي يجب دمجها في كل جانب من جوانب جهودك التسويقية الحالية).

□ نسب مشاهدة المستخدمين للفيديوهات عبر العالم نسبة كبيرة فعلى سبيل المثال:

1. يشاهد المستخدمون أكثر من **500** مليون ساعة من الفيديوهات على موقع يوتيوب.

2. **500** مليون من مستخدمي الفيس بوك يشاهدون الفيديوهات المنشورة عليه يوميا.

3. مرتادو موقع سناب شات يشاهدون أكثر من **10** مليار مقطع فيديو صغير كل يوم.

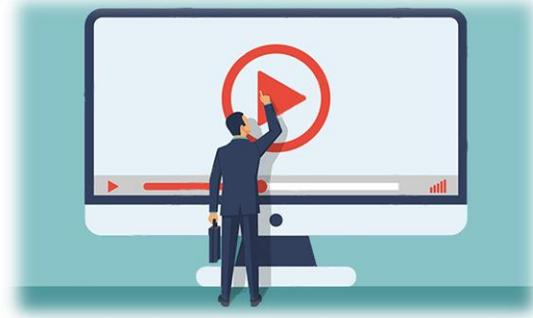


لماذا يعتبر الفيديو التسويقي مهما؟



أنواع التسويق عبر الفيديو

هناك العديد من أنواع التسويق عبر الفيديو وكلها تنتمي إلى أحد الأنماط التالية:



❖ مقاطع الفيديو الترويجية

❖ مقاطع الفيديو التعليمية

❖ مقاطع الفيديو الترفيهية

❖ مقاطع الفيديو التوضيحية



أنواع التسويق عبر الفيديو

هناك العديد من أنواع التسويق عبر الفيديو، يمكننا تلخيصها في:

- 1. مقاطع فيديو توضيحية (Explainer/ Demo Videos):** تعرض مقاطع الفيديو التوضيحية كيفية عمل منتجك – سواء كان ذلك يأخذ المشاهدين في جولة في برنامجك وكيف يمكن استخدامه.
- 2. مقاطع فيديو عن العلامة التجارية (Brand Videos):** عادة ما يتم إنشاء مقاطع فيديو العلامة التجارية كجزء من حملة إعلانية أكبر، تعرض رؤية الشركة أو رسالتها أو منتجاتها وخدماتها عالية المستوى. الهدف من مقاطع الفيديو الخاصة بالعلامة التجارية هو بناء الوعي حول شركتك، وإثارة اهتمام الجمهور المستهدف وجذبهم.
- 3. فيديو الحدث (Event Video):** هل يستضيف عملك مؤتمرا أو مناقشات، أو هل يتم جمع تبرعات أو أي نوع آخر من الأحداث؟ أنتج مقطعاً مميزاً أو أطلق مقابلات وعروضاً تقديمية شيقة من التجمع هذا.
- 4. مقابلات الخبراء (Expert Interviews):** يعد إجراء المقابلات مع الخبراء، أو قادة الفكر في مجال عملك طريقة رائعة لبناء الثقة مع جمهورك المستهدف، لذا عليك البحث عن المؤثرين في مجال عملك – سواء كانوا يشاركونك وجهة نظرك أم لا – أطلق هذه المناقشات أمام جمهورك.

أنواع التسويق عبر الفيديو

5. مقاطع فيديو تعليمية أو إرشادية (**Educational or How-To Videos**): يمكن استخدام مقاطع الفيديو التعليمية لتعليم جمهورك شيئاً جديداً، أو بناء المعرفة الأساسية التي سيحتاجون إليها لفهم أعمالك بشكل أفضل.
6. مقاطع فيديو متحركة (**Animated Videos**): يمكن أن تكون مقاطع الفيديو المتحركة تنسيقاً رائعاً للمفاهيم التي يصعب فهمها، والتي تحتاج إلى صور قوية أو لشرح خدمة أو منتج مجرد.
7. دراسة حالة ومقاطع فيديو شهادات العملاء (**Case Study and Customer Testimonial Videos**): من أفضل الطرق لإثبات نتيجة أي خدمة أو منتج هي إنشاء مقاطع فيديو لدراسات الحالة تعرض العملاء الراضين والمخلصين، فهؤلاء الناس هم أفضل مسوقين لك؛ اجعلهم أمام الكاميرا يصفون تحدياتهم وكيف ساعدت شركتك في حلها.
8. مقاطع الفيديو المباشرة (**Live Videos**): يمنح الفيديو المباشر المشاهدين نظرة خاصة من وراء الكواليس لشركتك، كما أنها تجذب تدفقات أطول ومعدلات تفاعل أعلى ومقابلات وعروض تقديمية وأحداث في البث المباشر، وتشجيع المشاهدين على التعليق بأسئلتهم مما يزيد من المشاهدات والتفاعلات.

أنواع التسويق عبر الفيديو

9. فيديوهات الواقع الافتراضي وال 360° (Virtual Reality Videos & 360°): باستخدام مقاطع الفيديو بنطاق 360 درجة، يتنقل المشاهدون لمشاهدة المحتوى من كل زاوية – كما لو كانوا يقفون جسديا داخل المحتوى.

VÍDEO MARKETING



VÍDEO MARKETING



الاستخدامات الأكثر شيوعا للتسويق بالفيديو

يحب العملاء مشاهدة مقاطع الفيديو: يشاهد الأشخاص ما يعادل 19 ساعة من محتوى الفيديو عبر الإنترنت في الأسبوع. نظرا لأن الفيديو سهل الفهم و يمكن أن يكون تعليميا أو ترفيهيا ، فهو بمثابة نقطة دخول رائعة للعملاء لمعرفة المزيد عن منتج أو خدمة معينة.



يعزز الفيديو معدلات التفاعل و اتخاذ القرار: يقول 86% من المسوقين أن التسويق عبر الفيديو يساعد في توليد عملاء محتملين و يقول 81% أن للفيديو تأثير إيجابي على زيادة المبيعات. نظرا لتنسيق الفيديو الجذاب للغاية، فهو يحقق المعجزات عبر قنوات متعددة، يعد تضمين محتوى الفيديو في مواقع الويب وصفحات الخدمة طريقة رائعة لزيادة المشاركة، فغالبا ما ترى شركات ذكية تستخدم الفيديو لعرض المنتجات والخدمات.

سهولة مشاركة الفيديو: نظرا لأن الكثير منا يستمتع بمحتوى الفيديو، فيشاركه مع أصدقائه وعائلته و زملائه. فمثلا:

– تزيد احتمالية مشاركة الأفراد لمحتوى الفيديو بمقدار الضعف عن المشاركات والصفحات.

– متوسط معدل المشاركة لمقاطع الفيديو القصيرة بلغ 53.9%.

– تحصل مقاطع الفيديو الأصلية على Facebook على مشاركات أكثر بـ 10 أضعاف من مقاطع الفيديو المرتبطة.

– تحصل التغريدات على Twitter على مشاركة أكبر بمقدار 10 أضعاف.

الفيديو يزيد من معدلات فتح رسائل البريد الإلكتروني وتقليل معدلات إلغاء الاشتراك: لا يزال التسويق عبر البريد الإلكتروني يمثل قوة لا يستهان بها حيث يستمر في تقديم أعلى عائد استثمار للشركات من أي قناة، ولكن هل تعلم أن تضمين الفيديو في رسائل البريد الإلكتروني يساعد في جعله أكثر فعالية؟ فمثلا:

– يمكن أن يؤدي وضع كلمة “فيديو” في العنوان إلى زيادة نسبة النقر بنسبة 200 حتى 300%.

– استخدام الفيديو في رسائل البريد الإلكتروني يقلل من معدلات إلغاء الاشتراك.

و يمكن استخدام الفيديو بعدة طرق للبريد الإلكتروني مثل الترحيب بالعملاء الجدد بمقدمة فيديو أو تقديم فيديو توضيحي عن منتج أبدوا اهتمامًا به.

يساعد الفيديو في الحصول على ترتيب أفضل على Google: تستخدم الشركات الفيديو لتحسين جهود تحسين محركات البحث، فمثلا فيجب على المؤسسة بالطبع التأكد من تحسين المحتوى الخاص بها لتحسين محركات البحث، لكن استخدام التسويق عبر الفيديو سيساعدها في جعلها أعلى في خوارزمية بحث Google.

الفيديو يبني الثقة والمصداقية: يمكن للشركات التواصل مع العملاء بطريقة أكثر تخصيصا و احترافية باستخدام الفيديو، بدأً من مقاطع الفيديو التوضيحية و طرق تنفيذ المنتج إلى العروض الترويجية، والتي تساعد في بناء الثقة مع الجمهور وترسيخ العلامة التجارية. و تقول الإحصاءات:

- يسعد 91% من المستخدمين بمشاهدة محتوى الفيديو.
- 31.3% يرغبون في مقاطع فيديو إرشادية.
- 29.8% يريدون مقاطع فيديو تعليمية.

الخطوات العملية لصناعة فيديو تسويقي

- محدد Specific
- يمكن قياسه Measurable
- قابل للتحقيق Achievable
- ذات صلة Relevant
- له زمن محدد Time-bound

1. تحديد الهدف التسويقي؛
2. البحث عن الجمهور؛
3. بناء استراتيجية الفيديو؛
4. صياغة خطة لإنتاج الفيديو التسويقي؛
5. أخذ بعين الاعتبار عنصر الإبداع في صناعة الفيديو التسويقي؛
6. شرح بوضوح المنتج أو الخدمة في الفيديو؛
7. كتابة السيناريو للفيديو التسويقي؛
8. التخطيط والاستعداد للتصوير؛
9. تصوير اللقطات؛
10. تحرير محتوى الفيديو؛
11. إضافة الرسومات والمؤثرات الخاصة؛
12. تسجيل التعليق الصوتي؛
13. تنسيق الفيديو؛
14. تسويق الفيديو .



أهم طرق تسويق الفيديو

- (1) النشر على **وسائل التواصل الاجتماعي** على المواقع التي يقضي فيها الجمهور المستهدف وقتا كبيرا.
- (2) استخدام محسنات محركات البحث **(SEO)** لتحسين الفيديو المراد تسويقه لكلمات البحث ذات الصلة.
- (3) استخدام التسويق عبر المؤثرين **(Influencers)** في مجال المؤسسة للمساعدة في نشر الفيديو.
- (4) الانخراط في **العلاقات العامة** للترويج لمحتوى الفيديو الخاص بكل مؤسسة.
- (5) دفع نفقات الإعلان لعرض الفيديو على **التلفزيون** أو في **دور السينما**.
- (6) دمج الفيديو في التسويق عبر **البريد الإلكتروني** الخاص بالمؤسسة.

VIDEO MARKETING



VIDEO MARKETING



VIDEO MARKETING



VIDEO MARKETING



VIDEO MARKETING



قياس أداء التسويق عبر الفيديو

من المهم للمؤسسات ان تقوم بقياس أداء حملاتها التسويقية عبر الفيديو حتى تتمكن من معرفة ما إذا كانت تعمل، وهناك العديد من المقاييس التي يمكن استخدامها لقياس أداء الحملات التسويقية نذكر منها:

- **مرات الظهور:** عدد المرات التي تم عرض فيها مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة.
- **الوصول لمرات محدودة:** عدد الأشخاص الذين شاهدوا مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة لمدة 30 ثانية على الأقل.
- **معدل اكتمال الفيديو:** النسبة المئوية للأشخاص الذين شاهدوا مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة حتى نهايته.
- **المشاركة عبر وسائل التواصل الاجتماعي:** عدد الأشخاص الذين تفاعلوا مع مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة على وسائل التواصل الاجتماعي.
- **التحويلات:** عدد الأشخاص الذين قاموا بإجراء إجراء مرغوب فيه بعد مشاهدة مقطع الفيديو الخاص بالمؤسسة، مثل شراء منتج أو الاشتراك في خدمة.

أمثلة عن شركات تستخدم التسويق عبر الفيديو

Nike

استخدمت Nike الفيديو لإطلاق حملات إعلانية تحفيزية وملهمة تسلط الضوء على الرياضيين وقصصهم وأهدافهم، مما يعزز القيم التي تحملها العلامة التجارية.

GoPro

استخدمت GoPro الفيديو لعرض قوة وجودة كاميراتها الرياضية، بحيث قدّمت مقاطع فيديو مذهلة تم التقاطها باستخدام كاميرات GoPro، مما أظهر إمكانياتها وجذب اهتمام المستخدمين.

Red Bull

عرفت Red Bull كيف تستخدم الفيديو لترويج أسلوب حياة الشباب النشط والرياضي، بحيث قدمت محتوى مثير ومغامرات مثيرة للاهتمام ترتبط بثقافة العلامة التجارية.

Airbnb

استخدمت Airbnb الفيديو لتسليط الضوء على تجارب السفر الفريدة التي توفرها، بحيث قدّمت قصصا قصيرة ومؤثرة عن مضيفيها وضيوفها وكيفية تغيير تجاربهم وحياتهم.

أمثلة عن الشركات الجزائرية التي استخدمت التسويق عبر الفيديو

- **Ooredoo** في الجزائر استخدمت الفيديو لتقديم خدماتها ومنتجاتها الجديدة.
- **Condor** هي شركة جزائرية معروفة بالإلكترونيات والأجهزة المنزلية، استخدمت الشركة الفيديو لعرض منتجاتها الحديثة ومميزاتها التقنية عبر إعلانات مبتكرة وشيقة.
- **Djezzy** الجزائر: كشركة اتصالات أخرى في الجزائر، استخدمت الفيديو لتسليط الضوء على عروضها الخاصة وخدماتها المبتكرة لجذب المشتركين الجدد والحفاظ على العملاء الحاليين.
- **Cevital** هي شركة جزائرية متعددة القطاعات، وقد استخدمت الفيديو لترويج منتجاتها المتنوعة بما في ذلك المواد الغذائية والإلكترونيات والسيارات.
- شركة **Numidis** في الجزائر تعمل في مجال التوزيع والتجارة، واستخدمت الفيديو لعرض مجموعة واسعة من المنتجات التي تقدمها وكذلك للترويج لعروضها الخاصة.
- **Cima Motors** هي شركة تعمل في قطاع السيارات في الجزائر وقد استخدمت الفيديو لعرض مجموعة متنوعة من السيارات وإظهار أحدث التقنيات والميزات.
- **Sarl Adwya**: شركة **Sarl Adwya** تعمل في مجال الصناعات الدوائية وقد استفادت من الفيديو لتوضيح فعالية منتجاتها وجودتها في العناية بالصحة والعلاجات.

إحصائيات وأرقام حول التسويق بالفيديو في العام 2019



96%

من المستخدمين قالوا إنهم يشاهدون فيديو توضيحي ليتعلموا أكثر بخصوص المنتج أو الخدمة.

68%

من المستخدمين يفضلون مشاهدة فيديو قصير عن منتج أو خدمة جديدة، في مقابل 15% فقط يقرأون المقالات بخصوصها.

84%

من المسوقين قالوا إن الفيديو ساعدهم في زيادة الزيارات Traffic لمواقعهم

87%

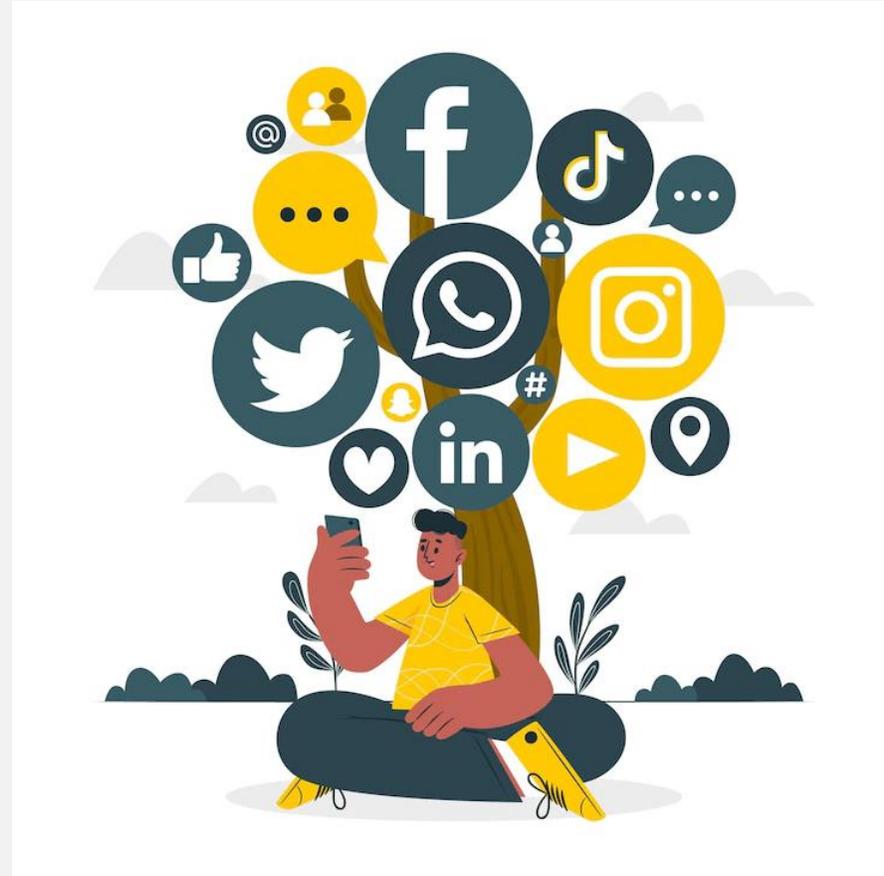
من الأعمال المختلفة تستخدم "الفيديو" كأداة تسويقية.

79%

من المستخدمين قالوا إن الفيديو التسويقي لأحد الماركات أقتنعهم بشراء برنامج أو تطبيق.

48%

من المستخدمين قالوا إنهم يشاركون الفيديو مع أصدقائهم.



Thank You for listening