



Cómo Incrementar Tus Ventas Hasta Un 200% Utilizando Un Video Animado



Con esta guía aprenderás como es que un sólo video puede ayudar a que tus productos o servicios sean reconocidos, recordados y consumidos con más frecuencia. Te daremos además los mejores trucos para que un video animado sea exitoso y persuasivo



Aquí algunos beneficios directos de utilizar un video animado como estrategia de promoción:

1. **Resaltas** de manera directa vs tu competencia.
2. Tu producto o servicio es más y mejor **recordado**
3. Aumenta significativamente la retención y **consumo** de lo que ofreces
4. **Incrementas** tus ventas de forma directa hasta en un 200%

Hoy en día está comprobado que utilizar un Video Animado te hace resaltar en el mercado y hace a tus clientes recordar lo que ofreces, por lo tanto vendes mucho más, lo que se traduce en **mayores** y **mejores** ganancias.



La tendencia actual es utilizar un video, conoce por qué:

I. Leer ya no funciona, un video si.

Está comprobado que las personas pasan mucho más tiempo en una pagina de internet que contiene un video a diferencia de las que sólo tienen texto.

La explicación es sencilla: nos da flojera leer. La gente **escanea**, no lee. Entonces la mejor forma y más rapida de frenar ese escaneo y generar un deseo de conocer más, es utilizando un video animado en la pagina web.

II. Quieres comenzar a vender o vender más y no sabes por dónde empezar.

Es muy posible que estés intentando las mismas estrategias de siempre. Utilizar textos e imagenes, banners y fotografías para explicar tus productos o servicios. Eso funciona, pero ya todos estamos acostumbrados.

Un video **saca de la rutina** al prospecto. Existen muchas sencillas estrategias que, llevándolas a cabo, pueden dar como resultado un video que venda más y mejor. (sigue leyendo, las conocerás más abajo)

III. Debes ser mejor que la competencia. Aprende a resaltar tus productos o servicios.

Posiblemente uno de los errores más comunes al intentar dar a conocer lo que haces o vendes es imitar a la competencia. Eso, definitivamente no te hará ser mejor. Debes generar **recordación de tu marca**, ofrecer un diferenciador de lo que tu mercado ya conoce. La única forma de hacerlo es utilizando todos los medios disponibles a tu alcance.

Un video los mezcla todos esos medios para promover de forma clara tus ideas, productos y servicios.

Entonces, sabiendo esto, y convencido de que un video te hará colocarte por encima de tus competidores, incrementar tus ventas y ganar más dinero, te revelaremos **cinco puntos esenciales** que un video debe contener para que sea exitoso:



1.- Duración.

Cuando una persona reproduce un video, su atención está completamente depositada en lo que va a comenzar a ver. Hay que saber aprovechar eso. Esa atención no va a durar más de **80-90 segundos**. Ese es el tiempo que tienes para dejar claro lo que quieres.

Si logras en ese tiempo ser claro y enganchar a la audiencia, entonces se interesarán por seguir viendo y poniendo atención. Es ahí donde puedes comenzar a extender el video.



Tip

Intenta siempre usar tus mejores estrategias los primeros 60 segundos

2.- Elementos imprescindibles.

Un video exitoso tiene, si o si una serie de elementos que no pueden dejarse de lado:

- Estilo de animación acorde a tu imagen
- Locución profesional (con estricto cuidado de selección de voz)
- Lenguaje persuasivo acorde a tu mercado o prospecto
- Musicalización adecuada
- Llamado a la acción

Posiblemente ese último punto es uno de los más importantes. Debes de tener un objetivo. Preguntate qué quieres lograr que el prospecto haga después de ver el video y orienta hacia ahí todo tu contenido.



Tip

Siempre incluye el llamado a la acción dos o tres veces a lo largo del video (haz click aquí, llámanos para una asesoría, descarga la aplicación, etc)

3.- Texto o guión.

Debes cuidar cada palabra. Si, cada una de las palabras que mostrará el video, tanto en audio como en imagen deben ser revisadas y cuidadas. Recuerda siempre hablarle a tus prospectos como ellos hablan. No seas ni muy formal, ni muy

informal. Elimina siempre los rodeos y adornos a las ideas, se directo. ¿Quién eres, qué ofreces, qué beneficios les dará al obtener lo que vendes?

Tip



Lee tu texto con alguien de confianza que cumpla con el perfil de tus prospectos, ellos podrán decirte que tan claro o no está

4.- Estilo visual.

No todos los videos son para todo tipo de negocio. Para que un video genere recordación e incremente las ventas debe cumplir con la expectativa del cliente/prospecto, para ello es importante que el estilo visual vaya acorde a la imagen de la marca.

Estilos de videos animados hay muchos (explainer, whiteboard, texto) investiga los estilos y piensa cuál podría empatar más con la imagen que quieres proyectar. Un experto puede asesorarte y guiarte.

Tip



Navega en Youtube, conoce los estilos de videos animados, piensa cual de ellos podría ir mejor con lo que buscas

5.- Calidad

Producir un video animado es una inversión. Es una estrategia que hará a cambiar paradigmas, percepciones y deseos a tus prospectos. Además te hará resaltar vs tus competidores e incrementará significativamente tus ventas. Por lo mismo, tendrás mayores y mejores ganancias.

Dale la seriedad que merece una producción de un video animado. Trabaja con expertos en la materia y productoras con experiencia. No escatimes demasiado, busca la mejor opción que pueda producir, junto contigo, el mejor video para tus productos o servicios. Recuerda que lo barato luego puede salir más caro.

Con toda esta información, estarás listo para comenzar a producir un video animado que cumpla con todas tus necesidades. Un video que te haga vender y ganar más y logre, como las mejores empresas de internet, poner tus productos o servicios en la mente de todos tus posibles prospectos.



Obtén una sesión estratégica GRATIS.

Los expertos de VideoPerfecto están listos para asesorarte de forma gratuita, revisarán tu caso y podrán diseñar para ti una estrategia con un video animado que te haga vender más.

Sólo dinos el horario que te acomode mejor y espera una llamada de un especialista dando click en el botón de abajo

AGENDAR ASESORIA

Si lo prefieres puedes llamarnos al (55) 7587 0257 y te podemos ayudar

Recuerda que estás a un video de lograrlo.

No pierdas las oportunidad y agenda tu llamada hoy mismo.