

WE PLAN VIDEOS.
YOU IMPROVE BUSINESS.

VIDEO ONLINE

Il video è il re dei contenuti. Chiaro, coinvolgente e facilmente fruibile.

Il video resta impresso crea legame e i numeri dimostrano come questo strumento di comunicazione crea maggiori visualizzazioni rispetto a singole immagini o scritte.

Il video crea e suscita emozioni facendosi così ricordare.

Perché il video?

Il potere del video è il racconto, la capacità di catturare l'attenzione e in pochi secondi raccontare quali sono i vostri valori ed i vostri caratteri distintivi che vi rendono unici.

Perché online?

La pubblicità su YouTube genera un ritorno d'investimento superiore a quello della televisione, è per questo che i budget destinati alla pubblicità su web sono più che raddoppiati negli ultimi anni. Con l'online puoi arrivare al tuo target senza disperdere il tuo investimento.

95%

Gli spettatori mantengono il 95% di un messaggio quando lo guardano in un video, rispetto al 10% di chi lo legge - **INSIVIA**

81%

Delle aziende usa il video come strumento di marketing - **HUBSPOT**

6/10

Sei persone su dieci preferiscono guardare video online piuttosto che la televisione - **GOOGLE**

100%

Il video mobile aumenta del 100% ogni anno - **INSIVIA**

59%

Il 59% dei dirigenti afferma che preferirebbe guardare un video piuttosto che leggere un testo - **WORDSTREAM**

**NOI GUARDIAMO
I NUMERI**

STRATEGIA VIDEO

Creare una Strategia Video, significa accompagnare il nostro target nel customer journey utilizzando il video.

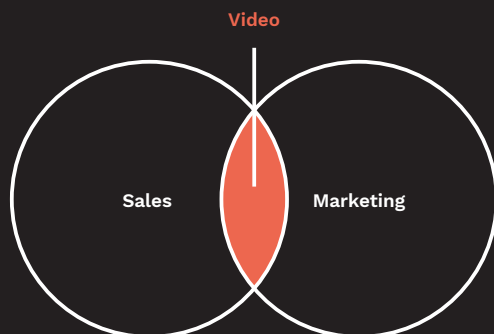
Fare in modo che non venga sviato da tutte le disattenzioni che la rete puo attivare e condurlo, attraverso diversi format e attraverso la giusta navigazione sulle landing che vogliamo noi.

Cos'è un format?

I format sono una serie di schemi e regole precise all'interno del quale vanno inseriti i nostri contenuti. I format predispongono lo spettatore a capire meglio i contenuti e lo incuriosiscono a vedere altre "puntate".

Lo scopo della Strategia Video

Gli scopi di una strategia possono essere diversi, per esempio, avere una buona strategia video può essere il punto di unione tra marketing e vendita, un video può portare lead ai commerciali, generando così nuovo fatturato.





Visita la nostra
video gallery

QUALI TIPOLOGIE DI VIDEO?

Spot

Un breve video promozionale da sfruttare oltre che sui canali digitali anche sui canali tradizionali come televisione e cinema

Video Customer Experience

Fate raccontare la vostra azienda attraverso l'esperienza dei vostri clienti. Questo video crea una grande fiducia.

Video istituzionale

Racconta la vostra mission e i vostri valori aziendali, un video per creare engagement e incuriosire lo spettatore ad approfondire chi siete.

Video aziendale

Racconta cosa fa la tua azienda, quali prodotti o servizi realizza, quali sono i problemi che risolve al vostro cliente.

Video di prodotto

Ogni prodotto un video, attraverso una strategia di distribuzione riuscirete a capire a quale prodotto è più interessato un determinato cliente, riuscendo così a fornire un'offerta personalizzata.

Video tutorial

Questa tipologia di video può avere anche una lunga durata, lo scopo è quello di presentare il prodotto nel dettaglio.

Video infografico

Attraverso la grafica si possono raccontare processi e idee astratte, creando schemi e racconti ingaggianti.

Ogni video ha uno scopo diverso. I vari format vanno ad incastrarsi nel funnel di vendita. Un video istituzionale sarà ideale per la fase di awareness, un video infografico nella fase di interest e un video tutorial nella fase di decision.

Dirette streaming

Raccontare come i vostri prodotti risolvono problemi attraverso degli esperti e soprattutto poter far interagire il pubblico con delle domande.

Video di eventi

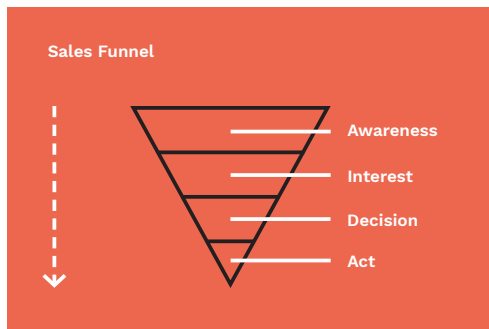
I vostri eventi non finiscono in quel giorno, ma durano nel tempo, attraverso interviste e clip girate nel giorno dell'evento ma riproposte con un calendario annuale.

Format a puntate

Creare una sorta di programma televisivo può essere un interessante metodo per creare vicinanza con il pubblico e aiutarli nella fase di decision.

Video social

Sono video che devono essere realizzati e fruiti subito sul momento, rispecchiano la notizia del momento, oppure l'evento o l'intervista con l'ospite del giorno.



VANTAGGI DELLA STRATEGIA VIDEO

Una strategia efficace, valorizza i vostri investimenti nella comunicazione video, trasformando i vostri spettatori in clienti reali.



Risparmio

Ottimizzazione dei costi: pianificando i video si ottimizzano le giornate di riprese.



Obiettivi chiari

Individuiamo con voi target e obiettivi da raggiungere per costruire assieme la strategia più mirata.



Contatti segmentati e qualificati

Queste informazioni sono utili per la forza vendite, aiutano a capire se il contatto è veramente interessato e possa diventare cliente.



Piattaforma privata

Una piattaforma video online personalizzata che permette di avere pieno controllo sulle vostre pubblicazioni e sulle vostre analytics.



Tracciabilità e misurabilità

Queste sono le parole chiave di qualsiasi campagna di adv. La nostra strategia usa strumenti di analisi che ci restituiscono dati e informazioni.



Ritorno dell'investimento

Il ROI è una formula per capire se l'investimento che è stato fatto per la realizzazione di una campagna abbia portato un risultato positivo.

IL NOSTRO METODO



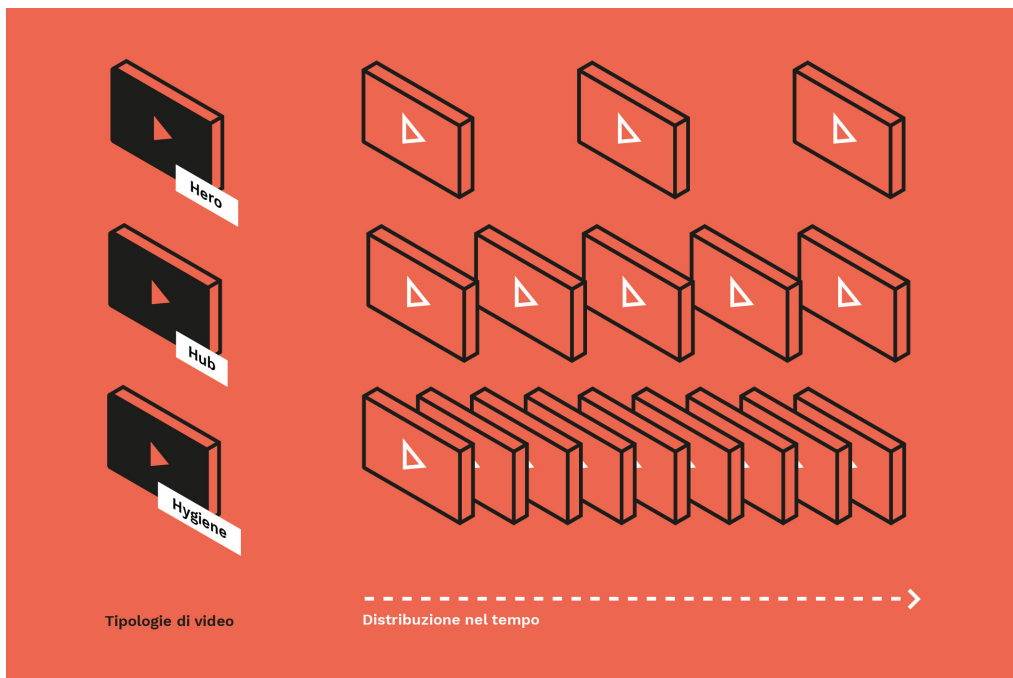
01. BRIEFING

Per raggiungere degli obiettivi bisogna avere un metodo. Partiamo dall'ascolto delle vostre esigenze, vi proponiamo un progetto di comunicazione video e poi passiamo alla realizzazione e alla distribuzione. Analizziamo poi tutti i dati per migliorare l'azione comunicativa.



02. PIANIFICAZIONE E STRATEGIA

Questa è la fase in cui definiamo, in maniera motivata e ragionata, quali sono i mezzi migliori per raggiungere i bisogni dei vostri clienti, nei tempi corretti e sui canali migliori. Grazie poi all'analisi degli indicatori stabiliti nella strategia verifichiamo e miglioriamo la campagna.





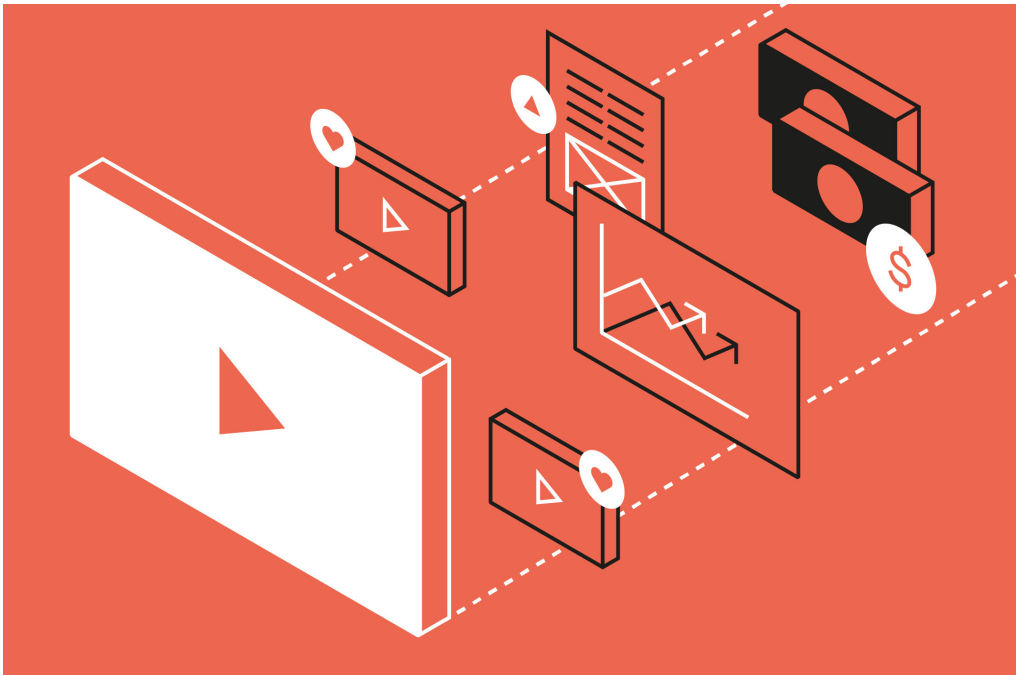
03. PRODUZIONE VIDEO

Realizzare un video significa costruire un team di professionisti con un obiettivo comune, produrre il video partendo dai processi analizzati nelle fasi precedenti per raccontare nel miglior modo possibile il vostro messaggio. Motion Studio è molto adattabile a questo scopo, dalla piccola troupe fino a grandi eventi dove vengono occupati molti professionisti.



04. DISTRIBUZIONE ONLINE

Distribuire significa far incontrare il video con il vostro futuro cliente. Attraverso canali, campagne e landing page, i vostri visitatori diventeranno contatti pronti per entrare nel processo di vendita.





05. ANALISI DEI RISULTATI

Nel digital marketing bisogna tenere sempre sott'occhio gli indicatori, monitorare l'andamento del processo comunicativo per continuare a migliorarlo, raggiungendo sempre di più gli obiettivi prefissati. Dietro ad un video si nascondono dati molto preziosi per la vostra forza vendite.



Motion Studio
Production Srl
Via Case Sparse 10b
38060 - Pomarolo - TN
+39 339 80 99 638
www.motionstudio.it
info@motionstudio.it
PIVA 02451900225

