

YOLU

ЛАБОРА

ТРА

Ирина Лоренс

YouTube: лаборатория вашего трафика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11302602

Аннотация

Перед вами долгожданный практикум по продвижению бизнеса и получению клиентов из YouTube – крупнейшего видеохостинга мира! "YouTube: лаборатория вашего трафика" Ирины Лоренс – это уникальное руководство по маркетингу для компаний, интернет-магазинов и сайтов в современных реалиях. Книга содержит пошаговые инструкции с примерами, кейсами и заданиями, выполняя которые, вы сможете в краткие сроки создать канал и настроить пассивный поток целевого трафика. Особенность этого руководства – легкий стиль изложения, только работающие схемы, множество примеров, советов, иллюстраций, пояснений и подробных ответов на самые распространенные вопросы. Книга ориентированна как на читателей, которые только задаются вопросом, как создать и раскрутить YouTube-канал, так и на тех, кто уже пробовал обуздать сервис.

Содержание

Авторское право	4
Отказ от ответственности	5
От автора	6
Часть 1	8
О YouTube	8
Преимущества YouTube	9
Статистика	11
Как это работает у меня?	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Ирина Лоренс

YouTube: лаборатория вашего трафика

Авторское право

Все содержание данной электронной книги, включая изображения, защищено авторским правом. Воспроизводить или перепечатывать данный документ, а также изменять его каким-либо образом без предварительного письменного разрешения автора – запрещается.

Отказ от ответственности

Автор приложила все усилия к тому, чтобы данная электронная книга была как можно более точной и полной, однако из-за быстро меняющейся природы интернета она не гарантирует, что содержимое книги будет всегда оставаться точным.

И хотя было сделано все возможное, чтобы проверить информацию, представленную в данной книге, Издатель не несет ответственности за ошибки, умолчания или неверное истолкование содержания документа. Все выявленные случаи неуважительных высказываний в адрес реальных людей, народов или организаций являются непреднамеренными и случайными.

Практические руководства, как и все остальное в жизни, не дают гарантии относительно полученных результатов. Читатели должны реагировать на возникающие обстоятельства по собственному усмотрению.

Эта книга не предназначена для использования в качестве источника информации о законах, бизнесе, бухгалтерском учете или финансах. По всем возникающим вопросам читателям следует обращаться к службам или компетентным специалистам в области законодательства, бизнеса, бухгалтерии и финансов.

От автора

Эта книга – выжимка знаний, приемов и фишек, которые мы с сотрудниками компании используем для продвижения через самый крупный видеохостинг мира – YouTube.



Здесь Вы найдете пошаговое руководство для самых ленивых. Моя методика получения заказов не предусматривает необходимость самостоятельно производить видео (придумывать, снимать, монтировать). Основная цель книги – научить создавать и раскручивать видеоканал YouTube, а также привлекать клиентов на сайт, грамотно используя чужие видеоролики. Тут подробно описано, где и как находить видео, что с ним делать для получения максимального результата. Никакой воды – только работающие схемы, с примерами, иллюстрациями, пояснениями и подробными ответами на самые распространенные вопросы, которые мне задают начинающие студенты на обучающих тренингах.

Я не рекомендую Вам читать эту книгу ради информации. Более того – если Вы надеетесь просто узнать что-то новенькое, можете закрывать ее сразу после первой ознакомительной главы. Вам будет не интересно...

Мне бы хотелось, чтобы книга стала для Вас настольным руководством по созданию и работе со своим видеоканалом. Берите и внедряйте! Шаг за шагом совершайте элементарные действия, которые я предлагаю, и к концу книги Вы, сами того не заметив, получите готовый корпоративный видеоканал и поток стабильного трафика.

Схема работы универсальна и подойдет абсолютно для всех ниш. Если у Вас есть свой интернет-магазин или инфоресурс, Вы занимаетесь продвижением и PR чего-либо в Интернете, зарабатываете на партнерских программах или работаете в инфобизнесе – Вам нужен YouTube!

Эта книга не является истиной в последней инстанции. Все техники и советы основаны исключительно на моем опыте, а также опыте моих сотрудников и студентов, которые добились хороших результатов. YouTube постоянно развивается и меняется, а значит я не могу точно спрогнозировать, когда данная информация потеряет актуальность. Совсем недавно он вновь поменял свой интерфейс и дополнил функционал, поэтому большая часть инфор-

мации, которую Вы найдете в Интернете – устарела. Данная книга была написана в середине 2015 года после обновлений и учитывает все особенности «нового YouTube».

Ирина Лоренс

Часть 1

О YouTube

Для тех, кто не знает, YouTube – это огромная онлайн-площадка, где любой пользователь может загружать свои видеоролики и, конечно, просматривать ролики других пользователей. Стоит упомянуть, что это также самый крупный ресурс подобного рода и он сулит завидные перспективы. В этой книге мы как раз поговорим о том, какие преимущества есть у YouTube, и как Вы можете их использовать, получая бесплатный целевой трафик для своего бизнеса.

Я не буду вдаваться в подробности основания и развития видеохостинга – при желании Вы без проблем найдете эту информацию в интернете.

Преимущества YouTube

Начнем с того, что YouTube – это **бесплатная площадка** для продвижения любых товаров и услуг. Загружая ролики на свой видеоканал, Вы можете дать клиентам четкое представление о том товаре, который продаете.

Все советы, инструменты и способы продвижения, которые я предлагаю использовать в этой книге – бесплатны, а значит, Вы ничем не рискуете. Как показала практика, они весьма и весьма эффективны. В конце книги описаны самые сильнодействующие и результативные приемы, наша «тяжелая артиллерия», так что наберитесь терпения!



Второй немаловажный факт – это **быстрый рост**, очень быстрый рост. Каждый Ваш ролик ежедневно получает определенное количество просмотров. И чем больше роликов Вы загружаете, тем больше просмотров у Вас появляется, и тем более популярным становится видеоканал. Мало того, с увеличением популярности все Ваши просмотры растут по экспоненте, привлекая все новых и новых клиентов.

Google любит YouTube. Ни для кого не секрет, что в 2006 году Google выкупил YouTube, и теперь это – единая организация. Google старается максимально интегрировать сервис YouTube со своей поисковой системой, поэтому все видеоролики, которые были добавлены на YouTube, также выдаются и в поиске Google. Когда Вы вводите свой поисковый запрос среди всех сайтов и картинок, часто вам предлагаются тематические видеоролики YouTube.

И тут нельзя не упомянуть, что продвинуть видеоролик в ТОП-10 выдачи Google намного проще, чем продвинуть туда же сайт. Мало того, Вы можете это сделать совершенно без вложений. Люди, которые уже пытались попасть в ТОП Google, я думаю, прекрасно понимают, что без денег сделать это практически нереально. Так вот, из этой книги Вы узнаете, как при минимальном вложении сил и без финансовых затрат попасть в ТОП-10 или даже в ТОП-5, ТОП-3 выдачи Google. Я называю это «естественным продвижением», так как Вы не платите за показы своей рекламы или за местечко на первой странице поисковой выдачи.

Поисковик, будь то Google, Яндекс или любой другой, сам «понимает» ценность Вашего видеоролика для потенциальных потребителей и поэтому выдает его на высших позициях. При этом само содержание видео играет второстепенную роль, так как в первую очередь поисковый робот обращает внимание на текстовую составляющую, то есть, оптимизацию видео. Но об этом чуть позже.

Еще один огромный плюс видео заключается в том, что Вы можете превосходно **представить свой бренд**. Что бы Вы ни продавали, чем бы Вы ни занимались, видео всегда вызывает большее доверие и интерес, чем какой-либо сайт или даже отзывы клиентов. И этим грех не воспользоваться. Просто выложив ролик на YouTube и добавив его на свой сайт, Вы сразу же можете ответить на множество вопросов, которые зачастую возникают у клиентов о Вашем товаре перед принятием решения о покупке, что, в свою очередь, стимулирует большее количество продаж.

И тут открою Вам маленькую тайну. Видеоролик не обязательно должен быть снят камерой лично Вами. Отлично подойдет слайд-шоу, сделанное из фотографий товара, также Вы можете взять видео поставщика, производителя или даже конкурента и использовать его в своих целях (ответ на вопрос об авторском праве, возникший у Вас – в одном из разделов).

Дальше. У YouTube **превосходная статистика**, которая растет с каждым днем (о ней поговорим буквально на следующей странице).

Кроме этого, каждый видеоканал набирает определенное количество **подписчиков**, которое тоже растет с каждым днем. И это не только Ваши потенциальные клиенты, но и те люди, которые распространяют информацию о Вас. Они ставят «лайки», делятся Вашими видеороликами со своими друзьями и, как говорится, сарафанное радио все делает за Вас.

К сожалению, в последнее время я наблюдаю тенденцию, что люди все менее активно подписываются на видеоканалы. Исключение составляют лишь узкоспециализированные каналы с действительно уникальной и важной для пользователей информацией, а также развлекательные авторские видеоблоги и шоу (н-р: +100500, Саша Спилберг и прочие). В данном случае пользователь подписывается больше не на сам видеоканал, а на интересную личность – лицо канала. Но с этим мы тоже научимся справляться!

И последнее, самое важное, пожалуй, преимущество... **YouTube позволяет Вам зарабатывать!** Собственный видеоканал способен существенно повысить продажи Вашего интернет-магазина независимо от того, чем Вы занимаетесь. Как это работает на практике, рассмотрим дальше.

А пока что резюмируем:

YouTube бесплатен, Вам понадобится только чуточка Вашего времени.

Вам не обязательно иметь или снимать собственные видео.

Оптимизация видео – основа основ! С некорректной оптимизацией Вы не наберете и сотни просмотров.

YouTube – это огромная площадка с миллиардной аудиторией. Глупо этим не воспользоваться.

Вам не придется искать клиентов или кому-то что-то продавать. Благодаря видео заинтересованные пользователи сами будут находить Вас через поиск Яндекс, Google и YouTube.

Статистика

YouTube – это вторая по величине поисковая система после Google. Я думаю, каждый из Вас сталкивался с ситуацией, когда Вы что-нибудь искали, и Вам необходимо было посмотреть именно видео. Например, возьмем какие-нибудь уроки по фитнесу или советы по макияжу. Смотреть или читать на сайте, как делать упражнения и краситься, конечно же, никто не будет. В таком случае зачастую человек вводит поисковый запрос даже не в Google или Яндекс, а на самом YouTube. Там тоже есть строка поиска. Таким образом, пользователь на 100 % уверен, что он найдет именно то, что хочет видеть.



YouTube развивается невероятными темпами. Каждую секунду на этот сервис добавляется 1 час нового видео. Просто представьте, какие это масштабы! По статистическим данным, чтобы посмотреть все видеоролики, которые в данный момент загружены на YouTube, понадобится более тысячи лет, но к тому времени на YouTube уже будет загружено огромное количество новых видеороликов! Только представьте – ежедневно YouTube обеспечивает около 4 000 000 000 просмотров.

За 2011 год этот сервис собрал более триллиона просмотров. А это, ни много ни мало, по 140 просмотров на каждого человека, живущего на нашей планете.

Кстати, на сегодняшний день официальный рекорд YouTube – это 2,2 миллиарда просмотров одного клипа корейского исполнителя. Именно благодаря YouTube он стал популярен не только у себя на родине, но и по всему миру.



PSY - GANGNAM STYLE (강남스타일) M/V



officialpsy ✓



Подписаться

7 767 867



Добавить в



Поделиться



Ещё

Представьте себе, этот клип, со своими миллиардами просмотров, не так давно даже сломал счетчик YouTube! Создатели видеохостинга не предусмотрели такого количества просмотров. Об этом я даже писала в своем блоге, найти статью Вы можете по ссылке:

[битая ссылка] <http://lorens.biz/b/blog-66.html>

В Америке буквально каждая уважающая себя компания считает своим долгом иметь канал на YouTube. Они понимают, насколько это перспективно. В странах СНГ YouTube только начинает свое развитие, но уже дает великолепные результаты. А значит, сейчас – самое время начинать...

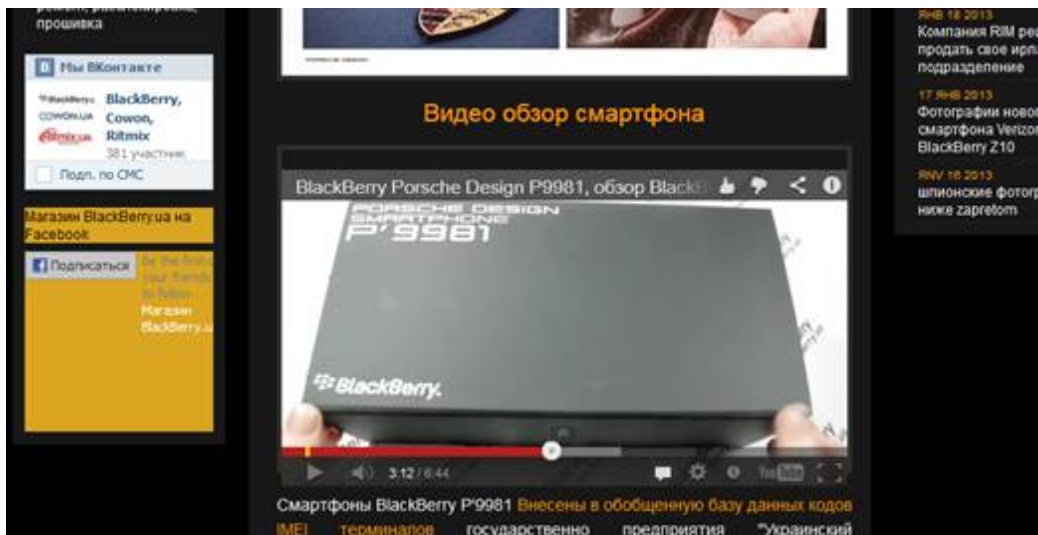
Как это работает у меня?

На одном из моих видеоканалов представлены обзоры различных технических новинок. И большинство людей, которые просматривают эти видео – потенциальные клиенты интернет-магазина.



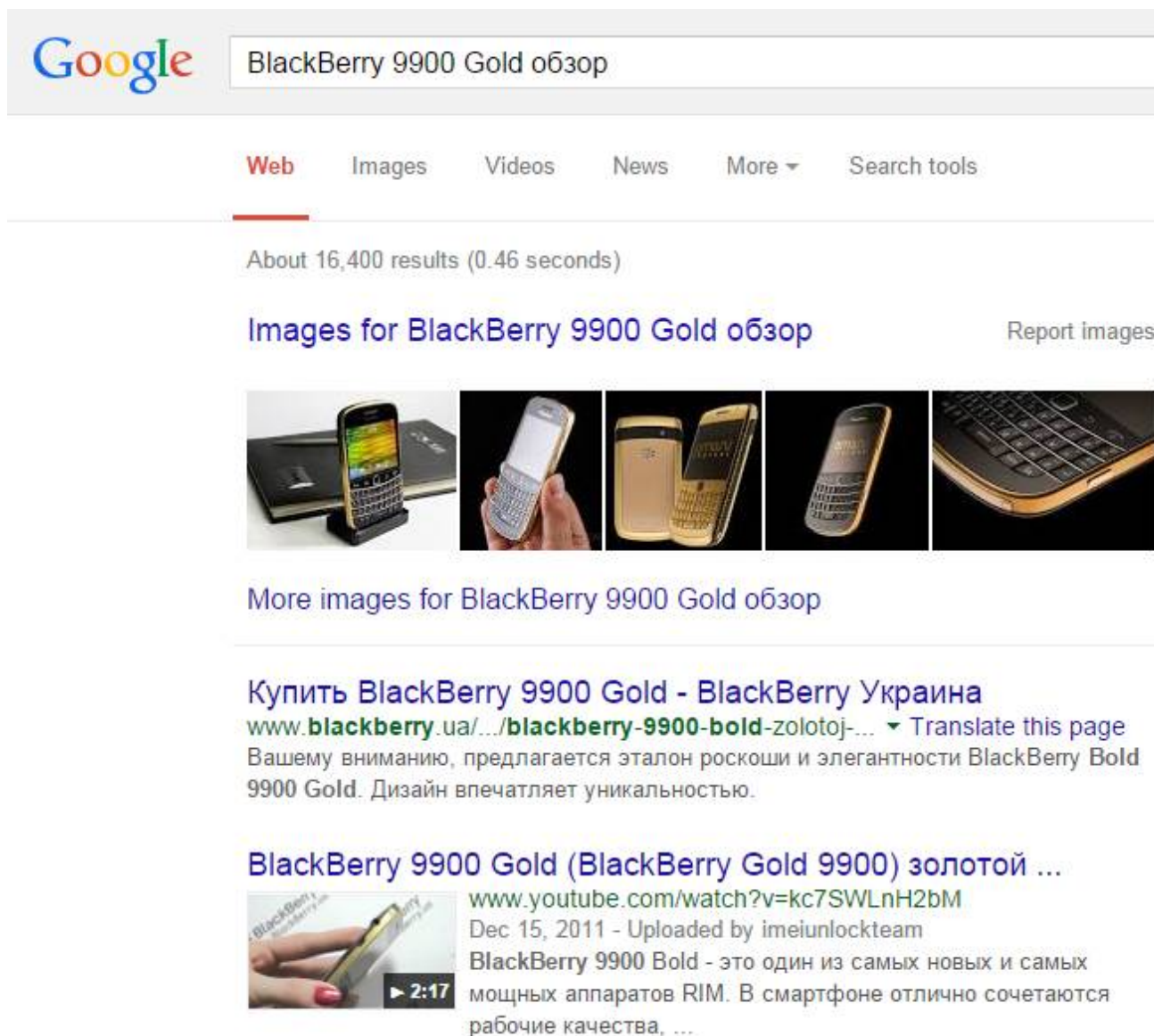
Это горячая аудитория, которая уже ищет информацию о том или ином гаджете, они уже готовы купить его. Весь этот трафик Вы можете использовать для своего бизнеса или монетизировать, продавая другим.

Помимо использования для привлечения трафика, видео Вы также можете встраивать на свой сайт или интернет-магазин и, тем самым, стимулировать клиентов к покупке.



Когда Ваши посетители смотрят видео, у них сразу отсеивается ряд вопросов о Вашем товаре и повышается доверие к магазину, что, в свою очередь, дает очень неплохие результаты в виде продаж. Аналогично и для сферы услуг или инфобизнеса.

А теперь вернемся к поисковой выдаче. Как я уже анонсировала, Google учитывает видео YouTube при выдаче Вам информации. По достаточно высококонкурентному запросу, по которому Google в данный момент выдает 16 400 результатов, мой видеоролик находится в ТОП-3 выдачи и приносит достаточно неплохой трафик. И, что невероятно важно, именно целевой трафик, а значит, и клиентов. А все 16 400 конкурентов остаются позади:)



То же самое касается поиска по видео Google и Яндекс. Мое видео выдается на первом месте. Достаточно единожды грамотно оптимизировать видеоролик – и он еще долго будет занимать отличные позиции при поисковой выдаче.

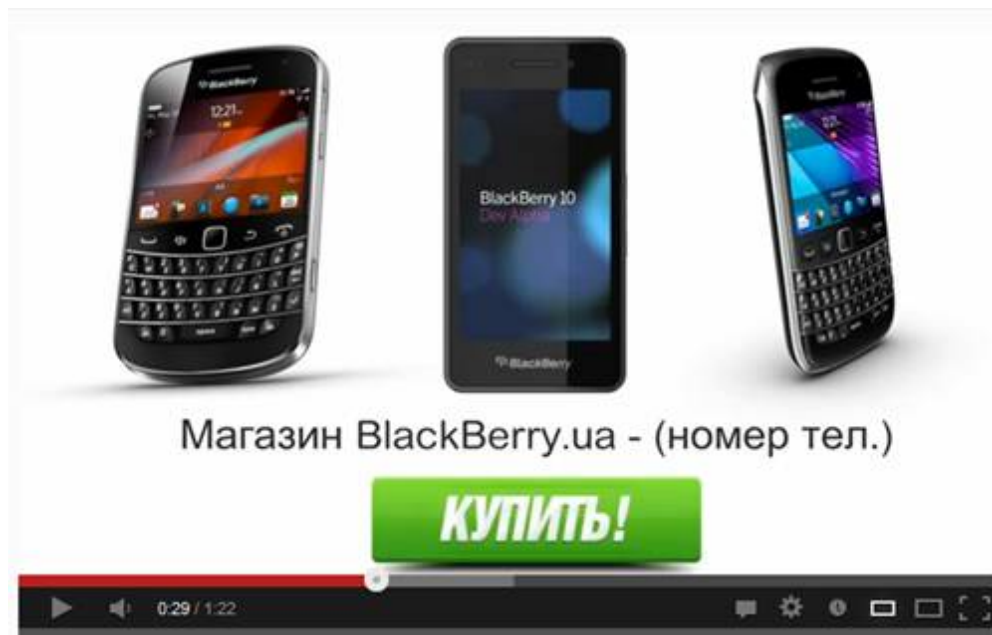
Тут большинство читателей наверняка зададут вполне закономерный вопрос: «Ну и что? попал видеоролик в ТОП-3, что с этого? Как это правильно использовать?». Все очень просто! В видеоролике размещаются контакты магазина и все, кто заинтересован в покупке данного товара, тут же могут позвонить по указанному номеру и оформить заказ.



Кроме этого, под каждым видеороликом Вы можете вставить ссылку на Ваш сайт, которая будет давать Вам дополнительный трафик и стимулировать клиентов сделать покупку именно в Вашем магазине, чего, собственно, мы с Вами и добиваемся.

И, наконец, вариант для самых продвинутых: прямо в видео Вы можете встроить кликабельную кнопку «Купить» или «Заказать», нажав на которую, клиент будет попадать в корзину заказа Вашего магазина, где ему останется всего лишь указать номер телефона, а также куда и кому доставлять. Все! Заказ готов =).

Вот, как это выглядит у меня:



В этот момент возникает второй логичный вопрос: «Если все так просто, почему каждый не берет и не использует возможности YouTube?». Ответ банален! Люди не знают, как правильно создать свой канал, как его наполнить, где брать видео и так далее и тому подобное...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.