

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

Видео как способ привлечения НОВЫХ КЛИЕНТОВ

О чем говорить, как снимать и
кому показывать?

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



О чем говорить!

3 основных блока
презентационного видеоролика

- 1) Заявка
- 2) Решение
- 3) Призыв к действию



О чем говорить!

Заявка

- определите вашу ЦА и говорите о соответствующих темах
- говорите человеческим языком
- начните речь ударно! Слова должны резонировать с состоянием зрителя



О чем говорить!

Решение

- дайте решение проблемы
- решение НЕ должно быть банальным,
- зритель должен поверить, что вы можете решить проблему



О чем говорить!

Призыв к действию

- сформулируйте действие зрителя. Он должен знать, что сделать после просмотра видео
- призывайте к одному конкретному действию



Как снимать!

- говорите уверенно, без вопросов и сомнений,
- представьте своего клиента и общайтесь с ним
- посыл в ролике должен быть один.
Если у вас разная ЦА – снимите несколько видео



Кому показывать!

Презентационное видео как визитка нужно раздавать, чтобы работало.

Лучше это сделать через:

- e-mail рассылки
- в личных сообщениях
- в рекламе в соцсетях
- на главной странице персонального сайта



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

Спасибо!

www.gulian.pro
info@gulian.pro
+7 916 077 40 43

