



VIDEO DI SUCCESSO IN 9 MOSSE

di Giovanni Accettola



Un video di successo deve essere in grado di **emozionare**. Deve spingere chi lo vede a desiderare più di ogni altra cosa di condividerlo e gridare al mondo intero che deve essere visto subito, ora!

Ecco come farlo analizzando punto per punto alcuni .

1. Chiarire subito l'argomento

L'attenzione è una risorsa che si esaurisce in fretta. Non sprecare tempo e vai dritto al punto. La noia è il tuo peggior nemico e l'arma per combatterla è **comunicare subito il tema del video**.

2. Puntare sulla fedeltà del pubblico

Affinché l'audience sia fedele, serve trattarla come se lo fosse già. Non porre barriere e **comportati come se la relazione fosse di lunga data**. Sentirsi accolti genera un naturale senso di fedeltà.

3. I primi 8 secondi sono cruciali

Ricordi il punto 1? Hai solo pochi secondi per catturare chi ti guarda e farlo restare incollato allo schermo. Prendi nota: **YouTube premia i video con un basso tasso di abbandono**.



4. Minimizza lo spazio dedicato al branding

Resta focalizzato sul tema ed **evita sigle lunghe** che hanno come unico contenuto il brand. Ci sono altri espedienti per veicolarlo: fissa **il logo nella parte alta del video**, usa un watermark o amalgamalo con il resto del contenuto. In poche parole: integralo con discrezione.

5. Mantenere alta l'attenzione

Per farlo **punta sul movimento**. Chi lo ha detto che la visione di un video sia un'attività statica? I tuoi spettatori non devono essere passivi perché il passo successivo sarebbe l'abbandono. Rendi la loro **parte attiva**, guidando il loro sguardo su punti diversi. Come? Inserisci video che mostrino ciò di cui stai parlando, **testi in sovrapposizione** o effetti zoom in momenti salienti.

6. Crea un contenuto ricco

Il contenuto occupa una parte cospicua e ha una diversa intensità mano a mano che ci si avvicina alla conclusione. Un video di successo è un video in cui **le informazioni vengono date con generosità**. Più generosamente condividerai le tue conoscenze, più la tua audience sarà fedele ed eviterà di cercare le stesse informazioni da un concorrente. Ricorda il punto 1 e 3.



7. Non dimenticare di concludere

Hai costruito il video con cura, devi anche chiuderlo in bellezza! Per farlo serve **calcolare il tempo necessario per la conclusione in anticipo**. Può essere utile confrontare i tuoi tempi con quelli dei competitor.

8. Scegli una call to action chiara

Se desideri che il tuo pubblico faccia qualcosa, diglielo in modo chiaro e sintetico. Troppe call to action non faranno che confondere: limitati a **due al massimo**.

9. Un video efficace non dura più di due/cinque minuti

Preferisci **video brevi per costruire una solida audience**. Una volta raggiunto questo obiettivo, aggiungi video più lunghi: chi ti guarda ti conosce, si fida e vuole da te maggiori informazioni, è disposto a passare più tempo davanti allo schermo e spesso lo desidera e lo richiede.