

Pemasaran melalui video dalam talian

PERSPEKTIF

Oleh
Khair Khalid



PERKEMBANGAN media sosial sebagai platform pemasaran sudah menjadi lumrah bagi kebanyakan perniagaan pada masa kini. Peningkatan jumlah pengguna seperti Facebook, Instagram, Twitter, YouTube dan pelbagai lagi juga telah membuka lebih banyak potensi dalam memperkukuh aspirasi keusahawanan melalui perkongsian yang bermanfaat disamping memperkukuh hubungan prospek dan pelanggan dalam menyokong kemajuan perniagaan.

Mempromosi produk, perkhidmatan atau penjenamaan melalui status di media sosial pada kebiasaannya melibatkan penulisan teks yang disertakan gambar berkualiti dan kreatif. Adakala, teks penulisan menjadi terlalu

panjang sehingga kurang menarik untuk dibaca oleh kebanyakan audiens berpotensi. Atas faktor tersebut, kandungan video mula menjadi cetusan baharu dalam mencapai impak yang lebih optimum kepada pasaran.

Penciptaan kandungan video dalam talian merupakan antara elemen pemasaran digital yang semakin mendapat sambutan dan trending dalam kalangan pengguna digital. Berdasarkan kajian oleh *Video Marketing Statistics 2021* turut menjelaskan sekitar 72 peratus perniagaan yang berjaya meningkatkan *conversion rate* atau menjana jualan serta menarik lebih ramai pelanggan setia adalah melalui kandungan video.

Oleh itu, terdapat beberapa kaedah pemasaran video dalam talian yang boleh dimanfaatkan bagi meningkatkan tarikan prospek dan menjana jualan. Kaedah ini juga boleh dipraktikkan pada kesemua saluran media sosial disamping menyokong meningkatkan lagi engagement dan kredibiliti perniagaan.

● **Video Pemasaran Kandungan** - Kandungan yang berinformatif dan diketengahkan melalui kaedah penceritaan sentiasa mendapat tempat dihati audiens. Ia boleh diketengahkan dalam bentuk drama pendek atau perbualan yang terkait dengan situasi atau keberadaan semasa dalam memperkenalkan sesebuah produk atau perkhidmatan. Melalui teknik penceritaan yang kreatif juga dapat menggantikan teknik beriklan yang telah digunapakai dalam pelbagai promosi dan kempen pemasaran terdahulu kepada pendekatan yang lebih mendalam.

Ia sememangnya telah terbukti mampu memberi impak yang positif kepada perniagaan atas kemampuannya menyentuh hati dan emosi penonton dalam menyokong pengukuhan jenama, kepercayaan industri serta kredibiliti perniagaan terhadap pelanggan dan prospek pasaran.

● **Video Siaran Langsung** - Media sosial seperti Facebook

dan Instagram mempunyai fungsi siaran langsung atau *Live* yang mula mendapat perhatian ramai sejak beberapa tahun kebelakangan ini. Fungsi *Live* ini turut membuka peluang kepada usahawan memperkenalkan dan mempromosi perniagaan secara terus kepada audiens media sosial. Ia membantu penjimatan kos pemasaran jangka panjang dalam menjayakan pelbagai promosi dan kempen pemasaran secara terus kepada sasaran prospek dan pelanggan. Mencipta kandungan *Live* di media sosial juga merupakan antara kaedah berkesan dalam menyampaikan maklumat melalui perbualan dan interaksi bersama pelanggan secara langsung.

● **Video Segmen Bual Bicara** - Kedah bual bicara juga antara elemen yang semakin popular dalam kalangan pengguna media sosial pada masa kini. Pengisian ini boleh juga dilakukan secara *Live* dan dirakam untuk diulang siar di pelbagai saluran

digital. Segmen ini merupakan pendekatan video pemasaran dalam menghasilkan rancangan yang membincangkan sesuatu topik menarik bersama beberapa individu lain dan terkait dengan industri atau pasaran.

Melalui penglibatan individu yang mempunyai kelayakan dalam sesuatu bidang tersebut serta diolah dengan pengisian informatif yang menepati penerimaan prospek yang disasarkan juga dapat membantu memperkukuh lagi autoriti dalam pasaran yang diceburi.

Justeru itu, memanfaatkan kelebihan video sebagai elemen pemasaran digital merupakan landasan yang mampu melonjakkan lagi potensi perniagaan. Pemasaran video dalam talian merupakan budaya yang semakin berkembang sebagai pilihan popular bagi kebanyakan pengguna media sosial kini dan masa hadapan.

Penulis adalah perunding pemasaran bertauliah dan pakar pemasaran digital.