



Votre stratégie de communication est-elle adaptée à l'ère numérique ? Pour le savoir, il suffit de répondre à cette question simple : **le format vidéo fait-il partie de votre stratégie de communication ?** Si la réponse est « non », il est temps d'y remédier...

Aujourd'hui plus que jamais la vidéo est à son apogée. Avec l'omniprésence d'Internet, tout va plus vite et un contenu posté en ligne a le pouvoir de vous rapporter des dizaines de nouveaux clients. Grâce à un contenu vidéo, vous pouvez booster vos ventes, mais en réalité, les avantages sont bien plus nombreux.

Blue Okapi, agence de communication audiovisuelle, vous présente les 8 bonnes raisons de vous lancer dans la vidéo.

1 : COMMUNIQUER SIMPLEMENT AVEC VOS FUTURS CLIENTS

On dit qu'une image vaut mille mots, alors imaginez une vidéo ! Grâce à la vidéo vous pouvez communiquer de façon claire et simple et transmettre votre message sans interférence.

Les techniques sont aujourd'hui très nombreuses et il existe une solution à tous vos

besoins : le **storytelling**, qui raconte une histoire et est donc mieux mémorisé par les spectateurs, la Réalité Virtuelle qui permet une expérience d'immersion totale, **l'infographie** pour une présentation dynamique de chiffres ou des résultats d'études, et bien d'autres encore.

2 : DÉVELOPPER VOTRE COMMUNICATION INTERNE

On associe souvent la vidéo à la publicité, mais ça n'est pas son seul but. En effet, vous pouvez utiliser un contenu audiovisuel pour votre **communication interne**, que cela soit pour présenter une nouvelle organisation en interne, pour créer un esprit d'équipe au sein de votre entreprise ou communiquer les résultats de votre entreprise à vos collaborateurs. Pour les entreprises comptant des bureaux géographiquement éloignés, la vidéo peut aussi devenir un véritable outil stratégique puisqu'elle permet d'organiser des réunions ou événements à un moindre coût.

La communication interne ne doit pas être délaissée et la vidéo présente une alternative ludique pour atteindre vos objectifs.

3 : AMÉLIORER VOTRE PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Quel que soit votre secteur d'activité, vous pouvez être sûr qu'à un moment donné, quelqu'un va rechercher votre **présence sur les réseaux sociaux**. En utilisant

correctement vos vidéos, vous pouvez capter plus de public, qu'il s'agisse de présenter vos produits ou d'expliquer votre démarche.

YouTube à lui seul compte plusieurs milliards de vues par jour. Facebook et Twitter sont également très friands de contenu vidéo puisque c'est un format très facile à partager.

Facebook est classé 2^{ème} après YouTube pour la diffusion de vidéo. Poster une vidéo sur vos réseaux sociaux a plus de potentiel de viralité que n'importe quel autre type de contenu.

4 : CRÉER UN EFFET BUZZ

Qu'on se le dise, le buzz est le nouveau « bouche à oreille ». Si quelqu'un voit votre vidéo en ligne et qu'il la trouve divertissante ou originale, il aura envie de la partager avec son réseau et ainsi de suite, jusqu'à créer un effet boule de neige.

Avec un effet de buzz, votre vidéo peut faire le tour du monde en quelques minutes alors ne vous en privez pas ! En plus, Blue Okapi vous propose des [services de traduction](#) et de sous-titrage, pour vous permettre de toucher un public international.

5 : RÉUTILISER VOTRE VIDÉO À DE NOMBREUSES OCCASIONS

Vous participez à un salon ? Une conférence ? Un événement B2B/B2C ? Vous envoyez une newsletter ? Profitez-en et réutilisez votre vidéo pour tout type d'occasion. Lors d'un événement public de type salon, proposer une vidéo sur votre stand est un véritable avantage car cela capte plus facilement l'attention du public. Cela vous permet une bonne entrée en la matière, vous n'avez ensuite plus qu'à interpeller les spectateurs qui seront plus disposés à discuter avec vous.

6 : SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

Grâce à de nouvelles prouesses technologiques, telles que la Réalité Virtuelle et la 3D, vous pouvez proposer des expériences inédites à vos clients. Démarquez-vous de vos concurrents sur un salon par exemple, en proposant une expérience d'immersion totale dans l'univers de votre entreprise, avec les [Google Cardboards](#). Votre succès est assuré.

Les vidéos à 360° sont également utilisables sur le web alors pas d'excuses pour ne pas vous lancer sur le marché très prometteur de la Réalité Virtuelle.

7 : AUGMENTER VOTRE VISIBILITÉ

En multipliant vos supports de communication sur Internet, votre référencement web augmente. En rajoutant la vidéo à vos supports de communication, vous apportez donc plus de visibilité à votre entreprise sur Internet puisqu'une vidéo à 50 fois plus de chances d'apparaître sur une recherche Google.

Depuis 2014, il existe 3 types de référencement : le référencement naturel, le référencement payant et le référencement vidéo. Votre stratégie de SEO doit donc combiner ces 3 aspects afin de vous apporter les meilleurs résultats.

Sachez aussi que Google et YouTube détiennent 58% du marché de la recherche sur Internet et que 43% des personnes qui regardent une vidéo visitent ensuite le site source. Des chiffres révélateurs du potentiel de la vidéo.

8 : PASSER PAR UN PROFESSIONNEL

Vous souhaitez vous lancer dans la vidéo mais ne savez pas par où commencer ? Faites appel à une agence de communication.

En passant par une agence professionnelle, évitez les casse-têtes: ils s'occupent de la création du scénario, de la réalisation de votre vidéo ou de la création de votre univers graphique, du montage et de l'animation, de la voix-off, du montage sonore et même de la traduction et des sous-titres.

Vous vous assurez ainsi un résultat efficace et un nouvel outil indispensable à votre stratégie de communication.