

بازدید ویدیوهای یوتوب را چگونه افزایش دهیم؟

راهکارهای افزایش بازدید ویدیوهای یوتیوب را در این گزارش بخوانید.

به گزارش سایت خبری پرسون، نکات مختلفی برای افزایش بازدید ویدئوهای یوتیوب وجود دارد. ما تعدادی از این نکات کاربردی و مفید را در این مطلب به شما توضیح می دهیم. بهترین آموزشگاه زبان ترکی استانبولی تهران از مطالب پیشنهادی امروز است.

۱. با انجمن YouTube درگیر شوید

اگرچه ممکن است یوتیوب را به خودی خود به عنوان یک شبکه اجتماعی تصور نکنید، این پلتفرم نشان دهنده یک جامعه پر رونق است که در آن کاربران از طریق محتوا از طریق نمایه ها، "لایک ها" و نظرات درگیر هستند.

اگر از ما بپرسید بسیار "اجتماعی" به نظر می رسد.

همانطور که قبلاً ذکر شد، هر نوع تعامل با بینندگان شما به عنوان یک سیگنال مثبت برای YouTube تلقی می شود. اگر هیچ چیز دیگری نباشد، تعامل با مشترکین می تواند به شما کمک کند تا ارتباط قوی تری با مخاطبان خود ایجاد کنید. نظرات "پسندیدن" فقط چند ثانیه طول می کشد، همانطور که سنجاق نظر برتر به عنوان نوعی یادداشت شخصی برای مشترکین شما. بهترین آموزشگاه زبان آلمانی در تهران و شهرهای بزرگ را از دست ندهید.

۲. تصاویر کوچک خود را سفارشی کنید

یکی از ساده ترین و در عین حال مؤثرترین تاکتیک ها برای تبلیغ کانال یوتیوب شما، ایجاد تصاویر کوچک سفارشی است.

عنوان و تصویر بندانگشتی خود را به عنوان نوعی ضربه زدن یک یا دو برای جلب توجه بیننده در نظر بگیرید. از ترکی استانبولی تا زبان فرانسه برای تعامل بیشتر با کاربران با زبانهای مختلف در دنیا مؤثر است پس بهتر است در موسسات معتبر زبانهای خارجی را یاد بگیرید.

به طور پیش فرض، یوتیوب یک اسکرین شات را از هر ویدیوی مشخص می گیرد و از آن برای تصویر کوچک استفاده می کند. متأسفانه، گاهی اوقات تصویری که می گیرد، یک عکس تار از شما در حال تنظیم دوربین یا یک انتقال است.

ظاهر خوبی نیست، درست است؟

ایجاد ریز عکسها نه تنها باعث می شود ویدیوهای شما در یک نگاه جذاب تر به نظر برسند، بلکه نشان دهنده حس خاصی از حرفه ای بودن است.

ریز عکسها نیز نباید علم موشکی باشند. شما حتی می توانید یک قالب با فونت و سبک خاص ایجاد کنید تا آن را سازگارتر و مطابق با نام تجاری خود کنید. این امر به ویژه با کمک ابزارهای ایجاد تصویر مانند Canva آسان می شود. در اینجا یک مثال خوب از Binging with Babish آورده شده است:

۳. ویدیوهای خود را در YouTube به صورت متقابل تبلیغ کنید

به احتمال زیاد در حال پوشش موضوعات مشابه در YouTube هستید که با یکدیگر همپوشانی دارند.

برای استفاده بیشتر از محتوای قدیمی تر خود، به تبلیغ متقابل ویدیوهای خود در زمانی که منطقی است توجه کنید.

به عنوان مثال، می توانید لینک هایی را در توضیحات یک ویدیو رها کنید و بینندگان را تشویق کنید که آن ها را به عنوان نوعی فراخوان برای اقدام بررسی کنند. اگرچه ممکن است برخی از حذف اخیر سیستم هاشیه نویسی YouTube ناامید شوند، پیوند دادن در توضیحات شما، بینندگان را تشویق می کند تا بدون کلیک کردن، ویدیوهای شما را تا آخر تماشا کنند.

۴. نتایج جستجوی گوگل را هدف قرار دهید

همانطور که اشاره شد، یوتیوب در مورد سئو کاملاً آن را می کشد.

و در حالی که نباید به طور کامل برای موتورهای جستجو در مقابل افراد محتوا ایجاد کنید، باید کانال YouTube خود را با در نظر گرفتن سئو تبلیغ کنید.

به طور خاص، بررسی محصول، نحوه انجام و ویدیوهای طولانی مدت (۱۰+ دقیقه) که موضوعات خاص کلمه کلیدی را پوشش می دهند، در صفحات نتایج موتورهای جستجو (SERP) رتبه خوبی دارند. اگر در بند ایده‌های محتوا هستید یا می‌خواهید از یک کلمه پرتعداد در صنعت خود استفاده کنید، در نظر بگیرید که چگونه می‌توانید این کار را از طریق بازاریابی کانال YouTube خود انجام دهید.

۵. یک مسابقه یا جایزه برگزار کنید

اگر چیزی وجود دارد که کاربران YouTube دوست دارند، آن یک هدیه است. یک مسابقه یا جایزه YouTube را میزبانی کنید تا مردم را تشویق کنید که در کانال شما مشترک شوند و مشارکت کنند.

برای ساده نگه داشتن مسابقات خود، افرادی را دوست داشته باشید که ویدیوی شما را دوست داشته باشند، نظر خود را بنویسید و برای شرکت در کانال خود مشترک شوید.

برخی از بهترین شیوه‌های ما را برای اجرای هر مسابقه رسانه‌های اجتماعی دنبال کنید:

مطمئن شوید که از خط‌مشی‌های YouTube پیروی می‌کنید.

هدیه ای بدهید که مرتبط با برند شماست: شما می‌خواهید چیزی بیش از جویندگان رایگان را جذب کنید.

با ترکیب محتوای تولید شده توسط کاربر و سایر الزامات ورود غیر سنتی، خلاقیت به خرج دهید.

با این حال مراقب میزبانی مسابقات مکرر YouTube باشید. شما می‌خواهید مطمئن شوید که از تلاش‌های خود نتیجه می‌گیرید: در غیر این صورت، در نهایت زمان، پول و منابع را هدر خواهید داد. پس از انجام یک مسابقه، کمی صبر کنید و به نرخ خروج مشترکین و شماره تعامل خود نگاه کنید. اگر مشترکین متعهد وارد نمی‌کنید، فقط می‌توانید افرادی را جذب کنید که جوایز رایگان می‌خواهند.

۶. بینندگان را تشویق کنید که سریال شما را دنبال کنند

یک راه هوشمند برای تبلیغ کانال YouTube خود، ایجاد یک مجموعه ویدیویی خاص است که یک موضوع یا موضوع تکراری را پوشش می‌دهد.

کانال محبوب غذاخوری Bon Appétit در واقع مجموعه‌های مختلفی دارد که حضور آن‌ها در یوتیوب را تشکیل می‌دهند، از جمله ویدیوهای جاری «از آشپزخانه آزمایشی».

سریال‌ها برای سازندگان و بینندگان به طور یکسان یک برد برد هستند. برای سازندگان، شما خود را مسئول ایجاد محتوای جدید یوتیوب می‌دانید و نیازی نیست مغزتان را برای ایده‌ها درگیر کنید. برای مخاطبان شما، آنها چیزی برای انتظار دارند و به همین ترتیب دلیلی برای ادامه بازگشت به کانال شما دارند.

۷. ویدیوهای YouTube خود را جاسازی کنید

برخی از بهترین مکان‌ها برای تبلیغ کانال YouTube شما فراتر از خود YouTube هستند.

به عنوان مثال، ثابت شده است که محتوای ویدیویی نرخ تبدیل را بهبود می‌بخشد و نرخ پرش را در سایت کاهش می‌دهد. اگر می‌خواهید بازدیدکنندگان بیشتر در صفحه محصول یا پست وبلاگ بمانند، یک ویدیو را جاسازی کنید (مانند آنچه در زیر انجام دادیم).

به یاد داشته باشید: هر فرصتی که برای انتقال ترافیک سایت (یا اجتماعی!) خود به YouTube دارید یک امتیاز مثبت است.

۸. لیست پخش ایجاد کنید تا محتوای YouTube خود را سازماندهی کنید

هرچه ویدیوهای بیشتری ایجاد کنید، پیمایش در کانال شما برای افراد دشوارتر می‌شود.

به همین دلیل است که لیست‌های پخش بسیار مهم هستند. فهرست‌های پخش نه تنها به شما امکان می‌دهند ویدیوهای خود را در دسته‌هایی گروه‌بندی کنید تا کانال خود را سازماندهی کنید، بلکه تمایل بینندگان خود را به پرخوری جلب می‌کند.

به عنوان مثال، کانال آراستگی Beardbrand روزانه آپلود می‌شود و بنابراین صدها ویدیو را در مورد موضوعات مختلف جمع‌آوری کرده است. لیست‌های پخش مختلف کانال به مشترکین کمک می‌کند تا محتوای مرتبط را بدون نیاز به جستجو برای آن راهنمایی کنند.

منبع: جماران