Videók hatása a konverzióra az e-kerben

JátékNet.hu

Mi tekintünk konverziónak?

- Többféle konverzió a weboldalon: pl. hírlevél feliratkozás, regisztráció, de a legfontosabb a VÁSÁRLÁS

JátékNet.hu

Milyen videókat használhatunk?

- „Hogyan készítsük” videókat? (pl. ElastiColor karkötőfonás)
- Tv reklámokat a termékekről (rövid videók)
- Termék/játék funkcióinak bemutatása
- Videós hirdetések
- Weboldal használatának bemutatása
- Videó ajánlás (testimonial)
- Info anyag („Hogyan válasszunk…?”)
- Felhasználók által generált tartalom

JátékNet.hu

Hogyan segíti a videó a konverziót?

1. A kulcsszavas, linkkel és CTA-val ellátott videó organikusan is segít a látogatókat a webáruházba terelni
2. Videós hirdetés fizetősen tereli be a látogatókat, de jól célozható, mérhető és olcsó elérést biztosít

JátékNet.hu

Hogyan segíti még a konverziót?

1. E-kereskedelem legnagyobb hátrányát segít legyőzni az off-linenal szemben, közel hozza a terméket
2. Segít a vásárlási döntés meghozatalában, több információt ad (termék mérete, funkciói)
3. Megkönnyíti a választást, ha több termék között ingadozik a vásárló
4. Megmutatja a használatot, ezzel kevesebb (nem szakszerű használatból adódó) reklamációt eredményez
5. Bizalmat épít
6. Lejátszási használata (több termék ajánlására)

JátékNet.hu

Tesztelés és mérés

- 2,1 millió megtekintés JátékNet.hu webáruház youtube márkacsatornán, de csak 736 feliratkozó
- AB teszt: ugyanazon termékek fele videóval, a másik fele videó nélkül szerepelt a weboldalon, ennek mértük a vásárlásra gyakorolt hatását

* Farkas Dániel YouTube szakértő elemzése alapján

Videók vásárlásra gyakorolt + hatása

- AB tesztben: egyes termékek esetében 1,95%-ról 6,66%-ra nőtt a konverzió (236%-os növekedés)
- A tesztben részt vevő termékoldalaknál 34,77%-kal jobb konverziós arányt értek el a videós termékek (+37% tranzakciószám)
- 6,6%-kal nőtt az oldalon eltöltött idő (elköteleződés és márkaépítés)

* Farkas Dániel YouTube szakértő elemzése alapján

JátékNet.hu

Kontra

- How to videók – nagy idő és költség ráfordítás, kérdéses megtérülés
- Videó lejátszások alacsony aránya
- User generated videók moderálásnak ideje és költsége

JátékNet.hu

Következtetések

- Termékvideók mérhetően + hatással vannak az e-kereskedelemre, content marketingé a jövő

- Mérjünk és számoljunk ROI-t, hogy mi éri meg a mi weboldalunkon

JátékNet.hu

Köszönöm a figyelmet!

JátékNet.hu