

# 10 beneficios que ofrece Youtube para tu empresa

Los videos son una tendencia que suma adherentes día a día. Es más cómodo y rápido ver un vídeo que leer un texto, y también es más fácil recordar algo que has visto. Por estas y otras razones que comentaremos en esta nota, te recomendamos incluir Youtube en la estrategia marketing de tu empresa.

Según datos de Youtube en los últimos ocho años personas de todas partes del mundo han visitado esta red social para ver y compartir videos, y hoy cuenta con más de mil millones de usuarios únicos cada mes. Casi una de cada dos personas en Internet visita YouTube, y si fuera un país, sería el más grande del mundo después de China e India!



Cada vez son más las empresas que usan un canal de Youtube para la construcción de su marca. A continuación te contaremos por qué es importante esta red social para tu negocio:

**1. Dará a conocer tu marca.** Como el objetivo siempre es dar a conocer y consolidar tu marca, Youtube contribuirá en gran medida a conseguirlo. Sin embargo, significa que necesitarás que te conozcan y te sigan, por lo que debemos entregar calidad y que las demás redes funcionen como reloj. ¿Cómo? Responde todos los comentarios, suscríbete a otras cuentas relacionadas con tu marca y comparte videos en tus otras redes sociales.

**2. Aumentará el engagement y podrás dirigirte a diferentes tipos de públicos.** En redes sociales, los videos se comparten más que los contenidos escritos, por lo tanto incrementará la interacción de tu marca y tendrás la posibilidad de llegar a una diversidad de usuarios. Además, diariamente se producen millones de suscripciones y a través de ellas, puedes conectarte con potenciales clientes.

**3. Incrementará tu posicionamiento web: SEO.** Los videos ayudan con nuestro posicionamiento web. Comparte los que subas a Youtube, en tu sitio web, Facebook, Twitter, Pinterest, Google+ y otras redes sociales que lo permitan y lograrás rápidamente atraer más visitas, quizás hasta logres aparecer arriba en el buscador. ¿Cómo empezar? Usa palabras clave en el título y una descripción optimizada y coherente con el SEO aplicado a tu sitio corporativo y perfiles sociales.

**4. Los videos son más fáciles de recordar.** Las estadísticas nos cuentan que 1.8 millones de palabras representan 1 min de video, con lo cual podemos comunicar de manera fácil y creativa todo lo que queremos expresar. Esto nos permite transmitir nuestra información de manera racional y emocional a nuestros clientes.

**5. Podrás dirigir las visitas hacia tu producto.** Primero, debes conocer quiénes son tus potenciales clientes para luego, generar videos que tengan contenidos que convenzan y atraigan a los usuarios con sus posibles necesidades. Por ejemplo, si tu negocio es de Turismo y tu video muestra las bondades de la naturaleza de un determinado lugar, puedes utilizar las anotaciones (herramienta de Youtube) para enlazar externamente a tu sitio web.

**6. Atraerá potenciales clientes.** Podrás conseguir a posibles interesados en tu producto, programando videos relacionados para los espectadores, relativos a tu marca. Por ejemplo, si tienes una empresa de artículos para mascotas, puedes incluir videos de animales en una lista de reproducción en serie. Al agrupar videos que estén relacionados, mostraremos a los usuarios el siguiente video de la serie, así como un enlace a la lista de reproducción completa. Sólo deberás marcarla como una “serie” en la configuración de listas de reproducción.

**7. Innovación y calidad.** En Youtube la innovación está implícita en la calidad de los contenidos. Es esencial ser eficientes en el uso de las herramientas que tenemos a nuestro alcance. Recuerda que la experiencia visual está muy relacionada con las emociones, por lo que es importante aprovechar este potencial en la creación de tus contenidos.

**8. Costos de producción han bajado considerablemente.** Gracias al avance de las nuevas tecnologías, hoy el costo de la producción de un video es notablemente menor que hace algunos años y para las empresas es muy asequible, sobre todo, por el costo-beneficio que entrega.

**9. Generará una experiencia de compra.** Un valor agregado para tu estrategia de marketing será usar YouTube como un canal de ventas e información, entregando videos que aporten contenidos de calidad relacionados con el mercado de nuestra empresa. No olvides ser constante!

**10. Streaming.** Cuando ya tengas activo tu canal y cuentes con más de 100 suscriptores, podrás utilizar Youtube para realizar transmisiones en vivo. ¿Cómo? Revisa la página de características de tu cuenta y busca el botón “Habilitar” y haz clic en él.