VIDEO CONTENT

DIT NR. 1 HACK TIL REKORDRESULTATER I DIN MARKETING

TIL B2B og B2C VIRKSOMHEDER

Adtimize
We make marketing profitable

Den her e-bog er til dig, der gerne vil ...

- Have flere salg og bedre ROAS i din Facebook og Instagram annoncering.
- Skabe et brand, folk har LYST til at følge og husker - i stedet for din konkurrents.
- Gøre flere besøgende til kunder ved at øge konverteringsraten på din side.

Konkurrencen har aldrig været hårdere.

Flere konkurrenter

Antallet af konkurrenter er kun stigende, og det gør det sværere at skille sig ud samt at være forbrugernes førstevalg.

Annoncering bliver dyrere & dyrere

Antallet af annoncører stiger markant, og prisen for annoncepladsen stiger med.

Niveauet er hævet

Dine konkurrenter laver også SoMe Ads, Google Ads, SEO & E-mail marketing, og deres hjemmeside er også fed - så hvad gør du anderledes?

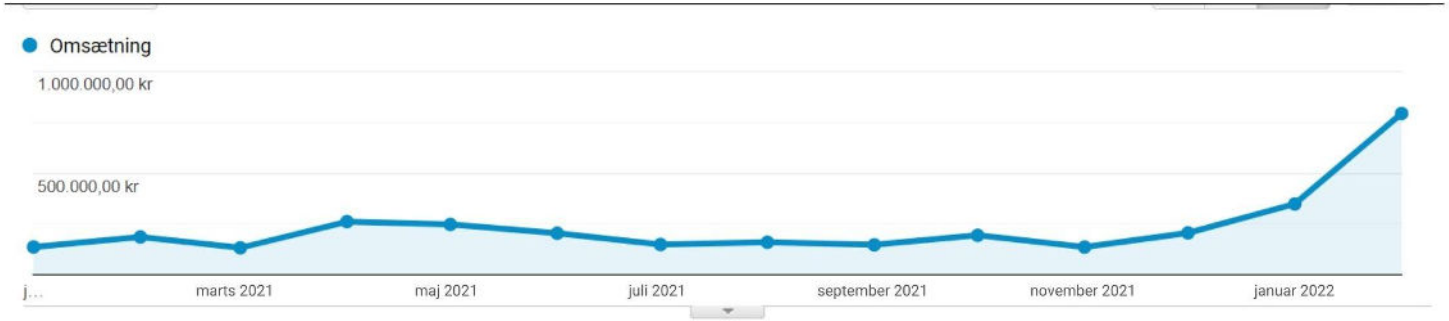
Højere krav til godt content

Forbrugerne er blevet mere skeptiske over for annoncer og har højere krav til godt content, før de interagerer med det.

Video er din genvej til bedre resultater i din marketing.

Flere og flere arbejder med at skabe godt content, hvilket stiller stigende krav til kvaliteten af indholdet. Den stigende konkurrence betyder også, at kreativiteten skal være i top. Det er en udfordring, som alle virksomheder står over for, og derfor er det vigtigt, at netop du følger med udviklingen. Qua at konkurrencen bliver øget, så bliver annoncering også dyrere og dyrere, hvilket jo på ingen måde er en fordel for dig som annoncør. Det er derfor nødvendigt at tænke i kreative baner for at skille sig ud, og så pengene bliver allokeret på bedste vis.

Herunder ses et billede fra Google Analytics, efter en kunde begyndte at bruge video content i deres marketingmateriale start januar 2022



Statistikken der ikke lyver.

Hvis ikke du gør noget nyt, er det 100% sikkert, at du ikke får nye resultater

- Forbrugere siger, at video er deres **#1** måde, de opdager nye brands at købe fra.
- **44%** af alle mennesker er mere tilbøjelige til at købe et produkt efter at have set en video om det.
- Videoer på landingssider øger antallet af konverteringer med op til **86%**.
- **75%** af alle mennesker er mere tilbøjelige til at følge et brands sociale medieside, hvis det har videoindhold.
- Ved at bruge video i din E-mail Marketing, kan du øge CTR'eren med op til **300%.**
- **81%** af alle brugerne siger, at de foretrækker videoer på sociale medier frem for andre indholdstyper.

Kilde: www.wyzowl.com/video-marketing-statistics/

“It is predicted that in 2024, more than 80% of consumer internet traffic will be driven by online video.

Being successful in 2024 means tapping into the online video trend to reach and engage the consumer where they are.”

Jannika Bock
Director Client Solutions, Central Europe, Google

Adtimize
We make marketing profitable

3 områder der skaber resultater, du aldrig har fået før ...

01

SoMe Ads

Flere likes, billigere klik og flere salg.

02

YouTube Ads

2022s svar på TV-reklamer - bare billigere og bedre.

03

Hjemmeside

Gør flere af alle dine besøgende til kunder.

AI din marketing

Invester i video content og få bedre resultater i din marketing.

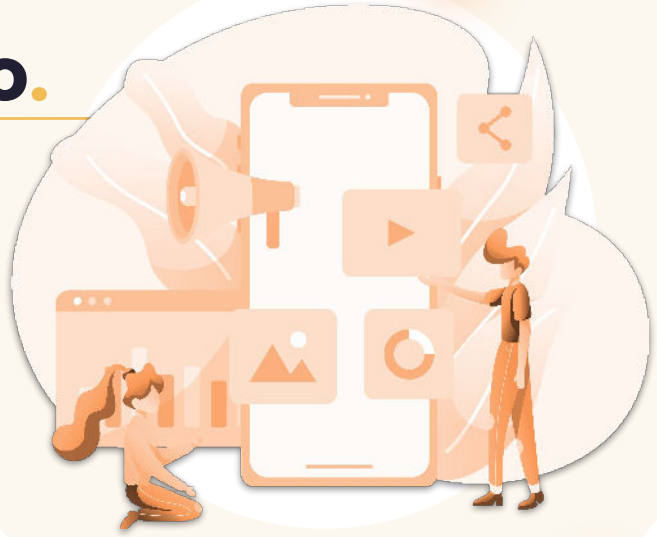
SoMe Annoncering

Adtimize
We make marketing profitable

Godt content er årsagen til, at du ser gode resultater på Facebook & Instagram.

- **Kasper Sponholtz**
  Head of SoMe

Fordelene ved at bruge video.



Du skiller dig ud. Skaber bedre engagement. Styrker din branding så folk husker dig. Du får billigere klik og flere køb.

Denne e-bog vil vise dig, hvad professionel video kan skabe af resultater ...

Og allerede der skal vi afstemme forventninger.

Der er kommet en hypotese om, at man ikke behøver professionel video, men det er en kæmpe misforståelse.

Professionel video handler ikke kun om god lyd, høj kvalitet og det rigtige lys - det handler om at skabe den perfekte video, som fanger dine kunders INTERESSE, gør at de HUSKER dig, gør at de har LYST til at købe produktet, og at de KØBER af dig og ikke din konkurrent.

Og ja - det kan du også sagtens opnå med en iPhone.

Men det kræver stadig, at du laver en professionel video, så de tager dig, og dit brand, seriøst.

De husker dig blandt andet gennem autenticitet, hvilket er det største argument, som jeg hører folk komme med i forhold til, hvorfor du skal optage på iPhone. Det er en løgn.
Det handler igen om plottet, personen og historien - og dét at lave professionel video.

Min pointe er, at du har brug for **god og professionel video**, for det skaber rekordresultater, så lad mig inspirere dig lidt.

Nu kommer tre forskellige vinkler på videoer, som performer afsindigt godt på Facebook & Instagram.

Præsentationsvideoen der giver dig de bedste kunder.

Du er højst sandsynligt ikke den eneste i din branche, og derfor er det vigtigt, at du viser, hvem du er, og hvorfor du driver forretning.

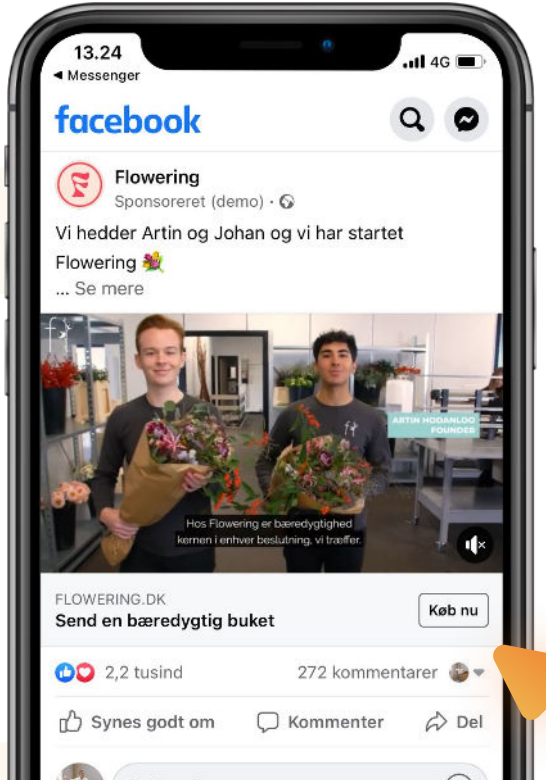
Lad dem føle, at du faktisk går op i din virksomhed, går op i at skabe gode oplevelser og godt kan lide dine kunder.

Så skaber du relationer med de folk, som bliver dine bedste kunder, fordi at de godt kan lide dig og din virksomhed og køber - igen og igen.

Derfor skal en præsentationsvideo være en essentiel ting i din SoMe annoncering.

Præsentationseksempel fra Flowering

Se videoen



VÆRDIEN AF EN PRÆSENTATIONSVIDEO

Flowering præsentationsvideo

Denne annonce konverterede 8,13% af alle besøgende fra Facebook til kunder.

Den gennemsnitlige konverteringsrate fra Facebook annoncering ligger omkring 1-3%.

Lad os sætte det højt og sige, at du konverterer 3% med dine normale annoncer *(hvilket du skal være rigtig glad for, hvis du gør)*
Så med et tænkt eksempel til højre, kan du se værdien af video - og konsekvensen ved IKKE at annoncere med video.

UDEN VIDEO

Konverteringsrate:

3%

Efter 10.000 besøgende

=

Så ville du have fået

300 køb

630
FLERE KØB

MED VIDEO

Konverteringsrate:

8,13%

Efter 10.000 besøgende

=

Så ville du have fået

830 køb

Testimonialvideoen der giver dig flere af de bedste kunder.

Hvis du gerne vil have flere af dine bedste kunder - de kunder, som aldrig brokker sig, dem som forstår dit produkt/ydelse, dem som liker og fortæller andre om dig, dem som giver dig 5-stjerner på trustpilot.

Så vis, hvem det er. Lad dem fortælle omkring deres oplevelse, lad dem fortælle om den følelse dit produkt/ydelse giver dem, lad dem fortælle, hvorfor de vil anbefale dig.

For dét kan andre (som er ligesom dine bedste kunder) relatere til.

Testimonial-eksempel fra Flowering

Se videoen

VÆRDIEN AF EN TESTIMONIALVIDEO

Flowering testimonialvideo

For denne annonce kostede det 5,31 kr. at få en besøgende fra Facebook.

Ved en lignende annonce, der kørte i samme periode, kostede det 9,28 kr. pr. besøgende.

Så med et tænkt eksempel til højre kan du se værdien af video - og konsekvensen ved IKKE at annoncere med video.

UDEN VIDEO

Pris pr. besøgende:

9,28 kr.

For 10.000 besøgende

=

Så ville du have betalt

92.800 kr.

39.700 KR. SPARET

MED VIDEO

Pris pr. besøgende:

5,31 kr.

For 10.000 besøgende

=

Så ville du have betalt

53.100 kr.

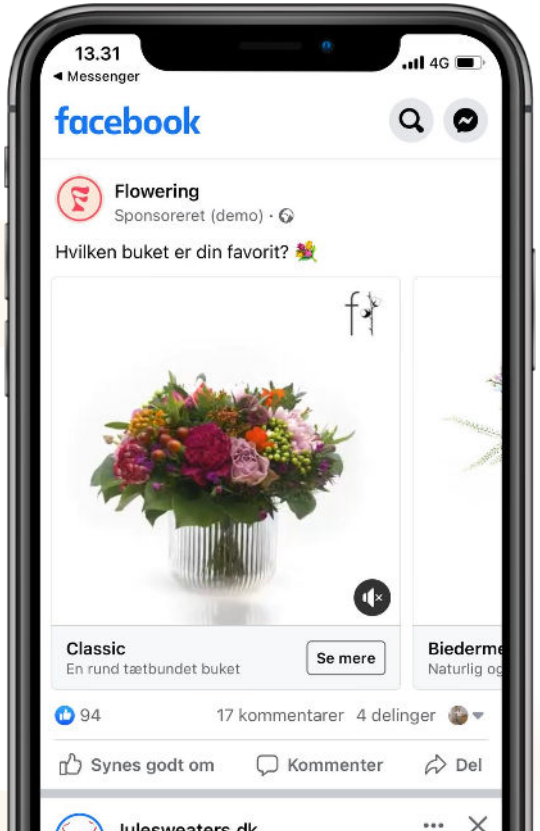
Produktvideoerne der flerdobler dine salg.

De fleste webshops har kedelige statiske billeder af deres produkter, men hvad hvis man kunne give en “hands-on-feeling”, som stod du selv med produktet fysisk i hænderne?

Med en 360-graders video af dit produkt, kan du give kunden en følelse af, at de kender hver en detalje af produktet og give dem muligheden for at studere dit produkt, så du, i større stil, forventningsafstemmer og får kunden ét skridt tættere på at købe dit produkt.

360 graders videoeksempel fra Flowering

Se videoen



VÆRDIEN AF EN PRODUKTVIDEO

Flowering 360 grader roterende video

Inden Flowering fik produceret produktvideoer lå deres ROAS gennem SoMe annoncering på 1,48.

Efterfølgende steg deres ROAS til 21, hvilket var en gamechanger for hele deres annoncering og virkelig var med til at understrege, at GODT CONTENT gør en kæmpe forskel.

Så med et tænkt eksempel til højre, kan du se værdien af video - og konsekvensen ved IKKE at annoncere med video.

UDEN VIDEO

Return On Ad Spend (ROAS):

1,48

10.000 kr. i annoncebudget

=

Omsætning på 14.800 kr.

195.200 kr. MERE OMSÆTNING

MED VIDEO

Return On Ad Spend (ROAS):

21

10.000 kr. i annoncebudget

=

Omsætning på 210.000 kr.

Annoncering med GODT content *vs* DÅRLIGT content.

Det er blevet alment at annoncere på Facebook og Instagram, hvilket gør, at der er rigtig mange annoncører, og man som forbruger bliver eksponeret for mange forskellige budskaber konstant. Det betyder, at der er højere krav til GODT content for at kunne få succes, og det er essentielt at prioritere.

Derfor anbefaler vi en content strategi, hvor du har følgende videoer, som rammer din målgruppe flere steder i købsprocessen:

Præsentationsvideo

Testimonialvideo

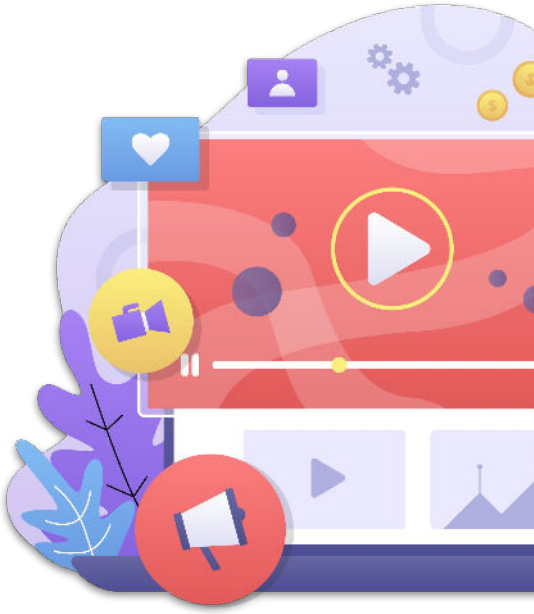
Produktvideo

YouTube er 2024s svar på tv-reklamer - blot billigere og med bedre resultater

Adtimize
We make marketing profitable

Det vigtigste YouTube kan tilbyde dig.

1) YouTube er verdens største søgemaskine - næstefter Google.
2) Du har 100% kontrol over budgettet - og kan justere det løbende.
3) Du ved præcis, hvor mange der har set din video, og hvor meget.
4) Du kan ramme PRÆCIS din målgruppe - både på interesse og geografisk.
5) Økonomisk set kan ALLE være med.
6) Du tager skridtet over dine konkurrenter.



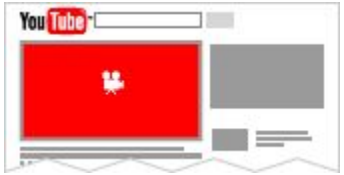
YouTube kan give den samme eksponering som tv-reklamer - men til andre priser.

Det er det, som gør det til det perfekte medie at annoncere på og ligeledes er der få danske annoncører.

Bumperannonce (Maks 6 sekunder)

- Videoen må maks være 6 sekunder
- Seeren kan **IKKE** skippe din annonce
- Ingen mulighed for CTA-knap.

Videoannonce (+30 sekunder)



- Seeren kan skippe efter 6 sekunder.
- Mulighed for CTA-knap til hjemmeside.
- Du betaler kun for visninger over 30 sekunder! *(Så hvis der kun ses 29 sekunder af din video, så er det gratis!)*

Anbefalet!

Flowering YouTube Case

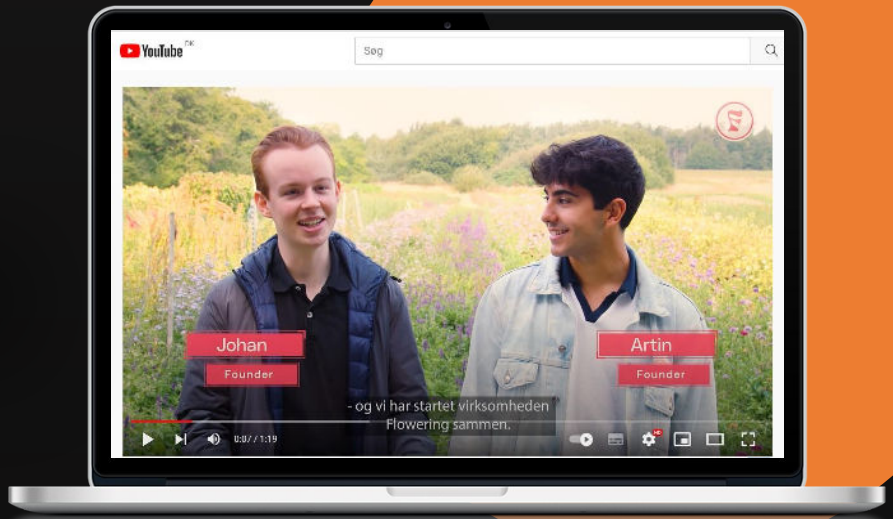
Præsentationsvideo

En kampagne til Flowerings målgruppe med fokus på at fortælle deres mission og kerneværdier i deres produkt.

60,353	**18,25 kr.**	**738**	**1,5 kr.**
Visninger	**CPM**	**Timer set**	**Pr. time set**

I alt for denne kampagne blev der KUN brugt 1.101 kr.
Hele 44 % af dem som blev eksponeret for annoncen så over 75 % af videoen.

Derfor er YouTube den billigste og bedste kanal til at formidle sit budskab til den rigtige målgruppe!



Se videoen

*CPM = Pris for 1.000 visninger.

Flowering YouTube Case

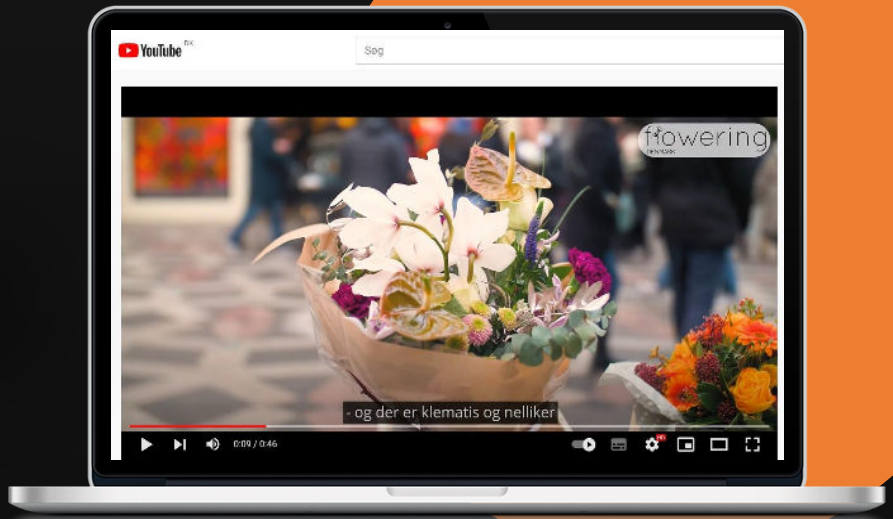
“Vokspop” - produktvideo

Tre forskellige bukketter midt på strøget - men kun én var fra Flowering.
En såkaldt “hovedet på blokken”-kvalitetstest for åben skærm.

163.631	12,80 kr.	1.132	1,8 kr.
Visninger	CPM	Timer set	Pr. time set

I alt for denne kampagne blev der KUN brugt 2.094 kr.
Hele 33 % af dem som blev eksponeret for annoncen så over 75 % af videoen.

Kampagnen var med til at KICKSTARTE Flowerings success.



Se videoen

Global Knowledge YouTube Case

Præsentationsvideo (Servicevirksomhed)

En brandingkampagne med fokus på at præsentere Global Knowledge for deres målgruppe.

362.650	9,89 kr.	2026	1,8 kr.
Visninger	CPM	Timer set	Pr. time set

I alt for denne kampagne blev der KUN brugt 3.587 kr.
Hele 57 % af dem som blev eksponeret for annoncen så over 75 % af videoen.

Igen et rigtig godt eksempel på, hvorfor YouTube er den billigste og bedste kanal til at formidle sit budskab til den rigtige målgruppe.

Se videoen

Global Knowledge YouTube Case

Ydelsevideo + Testimonialvideo

En kampagne med fokus på promovering af et specifikt kursus samt kursisters anbefalinger.

327.532	21,55 kr.	5336	1,3 kr.
Visninger	CPM	Timer set	Pr. time set

I alt for denne kampagne blev der KUN brugt 7.057 kr.
Hele 52 % af dem som blev eksponeret for annoncen så over 75 % af videoen.

Derfor er YouTube en god måde at promovere produkter og ydelser, som du gerne vil have ekstra fokus på.

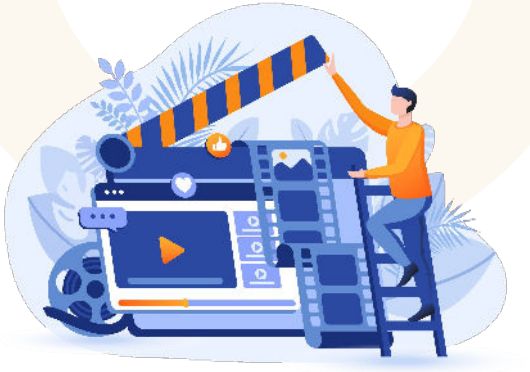
Se videoen

YouTube-målgruppen ingen har fortalt dig om.

YouTube har fantastiske målgruppemuligheder ift. at målrette demografiske og geografiske forhold, men nu skal du høre de to målgrupper, som du højst sandsynligt aldrig har hørt om:

Annoncér på en specifik YouTube video

Få vist din annonce på en specifik video - for eksempel den video din konkurrent er gået viralt med



Annoncér på videoer fra en specifik YouTube kanal

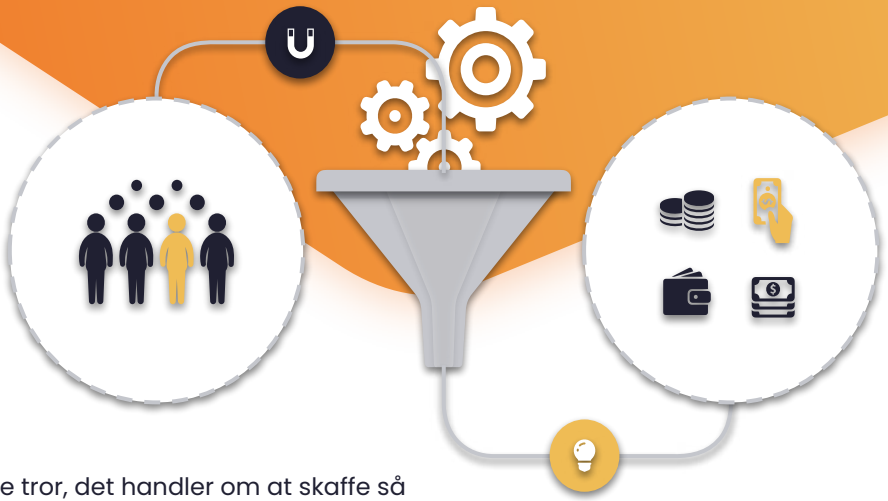
Få vist din annonce på din konkurrents videoer. Så hver gang en potentiel kunde skal til at se en video, så ser de lige din video først.

DIN HJEMMESIDE

“Hvis du kunne gøre én ting, som ville skabe markant bedre resultater for alle dine marketingaktiviteter - ville du så gøre det?”

Adtimize
We make marketing profitable

Optimer din hjemmeside og du får mere success med alle aktiviteter ...



Marketing handler om to ting: *at skabe opmærksomhed* og *at fastholde opmærksomhed*. Når du kan de to ting, så kan du sælge.

Alt for mange glemmer at fokusere på at fastholde opmærksomheden - de tror, det handler om at skaffe så mange besøgende som muligt, selvom at den mest profitable investering, du kan lave, er at få flere af de besøgende til at købe på din hjemmeside.

Her er der IKKE nogen bedre måde at få det til at ske på end ved at bruge video.

Faktisk øger video dine landingsside-konverteringsrater med op til 86%.

Og hvorfor øger video konverteringsraten med op til 86%?

Video er den bedste måde *at fastholde opmærksomheden* på, fordi du giver brugeren en mulighed for at fordybe sig eller høre mere om dit produkt, eller ydelse, uden at de skal igennem en masse tekst.

Med video inspirerer man dem til at prøve produkterne selv, og du skaber en tryghed og troværdighed til produktet, virksomheden og hjemmesiden.

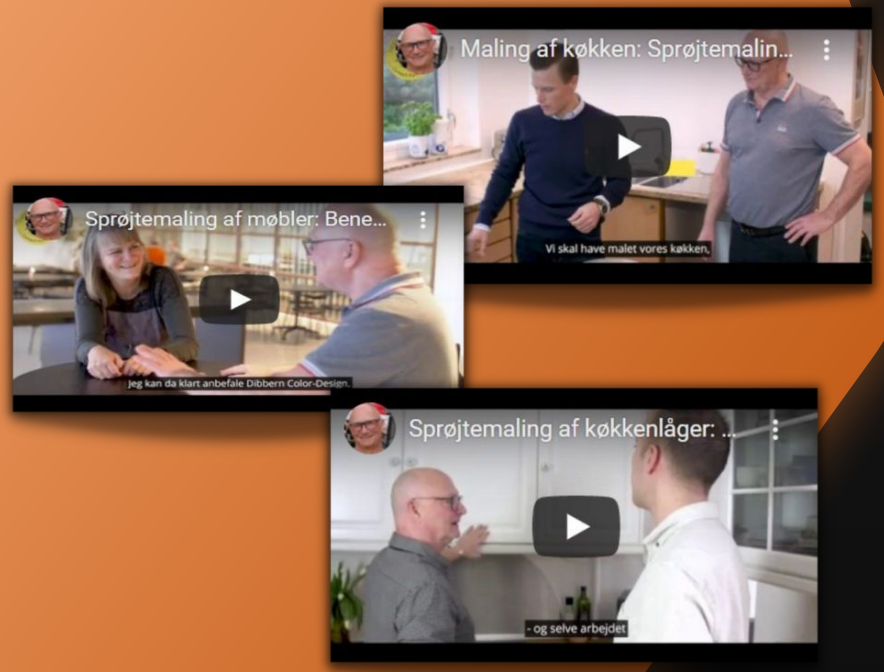
Det er den bedste måde for dig at få dem til at være på din side i så lang tid som muligt - og jo længere de er på din side, jo større relation får du skabt, da de stifter større og større kendskab med dit brand og derfor skaber større incitament for at købe hos dig.

Her er 3 grunde til, at video er ET MUST HAVE på din hjemmeside:

Det øger din konverteringsrate med op til 86% ...
(det vil sige, at din pris for at skaffe et salg gennem annoncering falder med 86%!)

Folk husker dit brand, og 85% af personer føler, at de connecter bedre med brands gennem video ... (de bedste kunder er dem, som kommer igen af sig selv - uden du skal betale penge i annoncering)

Du får højere SEO-placeringer på Google - fordi besøgende bruger op til 88% mere tid på din hjemmeside ... (det gavner nemlig din Dwell time og sænker din Bounce rate)



Dibbern Color Design

Video på hjemmesiden øgede konverteringsraten for hele Google Ads kontoen

24 %

Øget konverteringsrate for hele Google Ads kontoen

73 %

Øget konverteringsrate på inventarkampagner

166 %

Øget konverteringsrate på køkkenkampagner

Sådan gjorde vi

Dibbern Color Design manglede noget content på sin hjemmeside, som kunne inspirere og motivere målgruppen til at tage kontakt til ham og hans firma. Vi optog en præsentationsvideo til forsiden og 3 testimonialvideoer til undersiderne (f.eks. “Inventar” og “Køkken”).

Produktvideoer

Få de fedeste produktsider i din branche

Selvom der er forskellige måder, hvorpå både du og dine konkurrenter får besøgende, og jeres annoncer måske er vildt forskellige ...
Så kommer alle besøgende hen på samme side - nemlig jeres produktsider.
Det der ofte kendetegner denne side er en titel, et billede, en beskrivelse og en købsknap.

Så nu får du en løsning, der vil gøre din produktside til den fedeste i branchen.
(Hvad, tror du, konverterer bedst? et billede - eller et billede og en video herunder?)

Se videoen

Se videoen

2023

Formlen er simpel =

Invester i video content og få bedre resultater i din marketing.

Få en content strategi til rekordresultater