

# 2011

## La Révolution Vidéo

### 4 Tendances Majeures pour le Web-Marketing



## à l'intérieur :

Les trois avantages concurrentiels que vous procure la vidéo

Pg. 3

Les Résultats incroyables d'un test resté confidentiel

Pg. 9

Un changement majeur qui se produit dans l'ombre mais affecte déjà votre entreprise

Pg. 11

Les 4 erreurs des débutants en vidéo

Pg. 12

4 tendances majeures pour 2011 et comment les utiliser à votre avantage

Pg. 16

**Un phénomène qui bouleverse la façon dont les internautes visitent votre site et qui peut augmenter radicalement votre chiffre d'affaires.**

Dans ce livret gratuit, vous allez apprendre :

**1 : Les trois avantages concurrentiels que vous procure la vidéo :**

- ▶ avantage de visiteurs
- ▶ avantage d'implication de vos visiteurs
- ▶ avantage de **ventes**.

**2 : Les résultats d'un test** qui est resté **confidentiel** jusqu'à aujourd'hui. Un test qui a été mené sur l'une des plus grosses campagnes marketing de

l'année 2010, pour tester l'efficacité de la vidéo pour augmenter vos ventes. Vous n'allez pas en croire vos oreilles !

**3 :** Vous allez aussi découvrir **un changement majeur**, qui se produit dans l'ombre, et qui affecte DEJA votre entreprise.

**4 :** Je vais partager avec vous **quatre erreurs à ne pas commettre** si vous vous mettez à la vidéo.

**5 :** Vous allez découvrir **les quatre tendances qui vont bouleverser le visage du webmarketing** en 2011, et comment vous pouvez les utiliser **à votre avantage**.

Et enfin, je vais vous expliquer dans quelle situation précise vous ne devez SURTOUT PAS utiliser la vidéo.

C'est tout un programme !

Je vais donc aller droit au but.  
Commençons tout de suite.

Je vous ai donc annoncé que j'allais vous expliquer les trois avantages concurrentiels que va vous apporter la vidéo : davantage de visiteurs, davantage d'implication de vos visiteurs, et davantage de ventes ;



## A propos de l'auteur

David Jay est un entrepreneur français, orthophoniste et passionné de vidéo.

Sa société basée à Cambrai est le leader de la formation professionnelle continue en vidéo à destination des orthophonistes.

La méthode de montage et de présentation «**VIP+See**», qu'il a inventée et déposée à L'INPI, est un format permettant d'augmenter le niveau d'attention des spectateurs et l'efficacité pédagogique des formations à distance en vidéo.

David partage sur [www.larevolutionvideo.com](http://www.larevolutionvideo.com) les conseils qui lui ont permis de développer son entreprise, augmenter son trafic web, et multiplier ses ventes, grâce au marketing en vidéo.



## Le trafic

Le premier avantage concurrentiel que va vous procurer la vidéo, c'est le « trafic ». C'est le nombre d'internautes qui visitent votre site, chaque jour, chaque mois, chaque année.

Un afflux massif  
de visiteurs sur  
votre site

Avantage 1

Laissez-moi vous montrer un exemple du pouvoir de la vidéo pour augmenter le nombre de vos visiteurs :

Vous connaissez peut-être Sébastien, *Le Marketeur Français* ?

Une des entreprises de Sébastien vend ce qu'il appelle du *conseil amoureux* : c'est une entreprise de coaching en séduction pour aider les célibataires qui ont des difficultés à aborder les femmes, à vaincre cette timidité.

J'ai tourné une vidéo avec Sébastien il y a trois semaines, où il nous parlait de cette entreprise.

Dans cette vidéo, il nous expliquait que pour utiliser le pouvoir de la vidéo, il a mis en place une **Web-TV**, c'est à dire une chaîne sur Youtube qui regroupe ses vidéos gratuites de conseils pour les célibataires.



Et Sébastien montrait dans cette vidéo, statistiques à l'appui, que **cette Web-TV lui a permis de faire connaître son entreprise à 885.000 personnes en à peine un an. Gratuitement.**

Ce sont plus de 2 000 nouveaux visiteurs ciblés par jour, grâce à la vidéo.

Mais ce n'est pas tout...

885.000 prospects qui ont pu voir ses conseils gratuits, apprendre, avoir l'occasion de tester l'efficacité des méthodes qu'il enseigne, et avoir envie d'aller plus loin en achetant un de ses livres ou de ses DVDs...

Cette vidéo, nous l'avons tournée il y a 3 semaines, allons voir où en est le compteur, 21 jours plus tard :

Ses vidéos ont été à ce jour visionnées par 929 000 personnes !

En seulement trois semaines, *plus de 44 000 nouvelles personnes* sont entrées en contact avec cette entreprise de Sébastien.

DragueTV	
<b>S'abonner</b>	
Ajouter à ma liste d'amis   Bloquer l'utilisateur   Envoyer un message	
<b>Profil</b>	
Nom :	Sébastien
Vues (chaîne) :	31475
Total des vues pour toutes les vidéos :	929804
Inscription :	28 février 2009
Date de la dernière visite :	Il y a 3 semaines
Abonnés :	511
Site Web :	<a href="http://www.drague.tv">http://www.drague.tv</a>
Comment draguer une jolie femme ? Plutôt que de trouver la réponse dans des livres romantiques à l'eau de rose, ou sur des sites de rencontres, vous pouvez maintenant recevoir les conseils de drague d'un expert !	

# READ ME I'M FAMOUS

1 an pour développer ses revenus loc. Internet, parcourir le monde et kiffer

Bogota



ACCUEIL

ARGENT

EFFICACITÉ

VOYAGES

PODCASTS

LIVRES

PRESSE

REST-OF

A PROPOS

CONTACT

Abonnez-vous à la newsletter et recevez

TU PEUX

Les visiteurs  
passent à l'action  
pour vous

## Avantage 2

### L'implication

Le second avantage crucial de la vidéo, c'est que vos visiteurs, vos prospects, vos clients, **s'impliquent** davantage dans votre entreprise si vous utilisez la vidéo.

En effet, si vous amenez vos visiteurs à s'impliquer davantage, ils auront tendance à acheter davantage de vos produits, à parler de votre site autour d'eux... à **devenir des « fans »**.

Et pour vous montrer l'effet de la vidéo, j'ai un peu surfé sur les blogs français. Prenons par exemple ce blog, intitulé « Read Me I'm Famous ».

L'auteur, Aurélien Amacker, y parle de voyages, de langues étrangères, de développement personnel.

Depuis qu'Aurélien utilise la vidéo dans certains de ses articles, j'ai mesuré une forte augmentation des commentaires laissés par les internautes.

Prenom (sans accent)

Adresse email

**Recevoir!**

**Le projet qui peut tout changer pour votre blog**

6/12/10 Posté par Aurélien dans Blogging

Aujourd'hui je vous ai préparé une petite surprise dans cette vidéo tournée ici à Bogota: 159 commentaires

**DERNIERS COM**

- > citymmo: Investir est toujours poss... des revenus...
- > Maximilien: Merces conseils pra... essentiel de ne
- > Aurélien: Vu l'as tu devrais sites web po...

Ici, on peut voir un de ses récents articles, en vidéo : 159 commentaires au moment où j'écris ces lignes !

C'est le double du volume de commentaires habituel du site (entre 70 et 80 sur la plupart des articles « texte »). Pourtant, il s'agit d'une petite vidéo d'à peine une minute.

Mais cette petite vidéo permet de faire très simplement, et très efficacement, ce que les autres supports ne permettent pas vraiment. Une chose qui est pourtant fondamentale pour développer rapidement un business :

La vidéo permet à l'audience d'**établir une connexion, instantanée** avec la personne qui présente la vidéo, tout simplement parce qu'on est plus réel, plus palpable, en vidéo.

Les gens vous voient, se rendent compte que vous êtes une vraie personne, pas juste une entreprise, que vous n'essayez pas de vous cacher derrière un site internet. Du coup, la confiance s'installe, et la conversation s'engage naturellement.

Ceci ne s'applique pas seulement aux « marketeurs », ou aux « blogueurs ».

*Mon* entreprise par exemple, n'est pas un « blog », ni un site qui vend des ebooks...



En fait, depuis des années je vends des DVDs de formations continue aux professionnels de santé. Eh oui... une « bonne vieille entreprise », mais qui s'adapte aux méthodes modernes.

Là par exemple : il s'agit d'une vidéo pour les orthophonistes, qui explique une technique pour améliorer la déglutition des patients. Cette vidéo a reçu plus de 100 commentaires où les orthophonistes discutent entre elles de cette technique et me remercient de l'avoir mise en ligne.

Pour mon entreprise c'est génial ! C'est quelque chose d'incalculable !

Quand il y a autant de commentaires positifs sous une vidéo, un nouveau client qui arrive et qui la découvre va forcément se dire qu'il s'agit d'un contenu utile et apprécié.

Et donc cette personne aura beaucoup plus de chances de franchir le pas et acheter un coffret DVD.

Vous imaginez qu'on n'a pas le même effet d'enthousiasme des clients avec le texte d'une revue scientifique professionnelle comme on a l'habitude d'en voir en orthophonie !

Tout ceci m'amène à l'effet percutant que vous aurez avec la vidéo...

C'est bien sûr l'augmentation des ventes :



## Avantage 3 Plus de ventes

La vidéo est plus efficace pour vendre, pour transformer des visiteurs en clients, que tous les autres supports.

Sur le site qu'on vient de voir, plus de 15% des orthophonistes qui visitent le site finissent par acheter le coffret DVD en question.

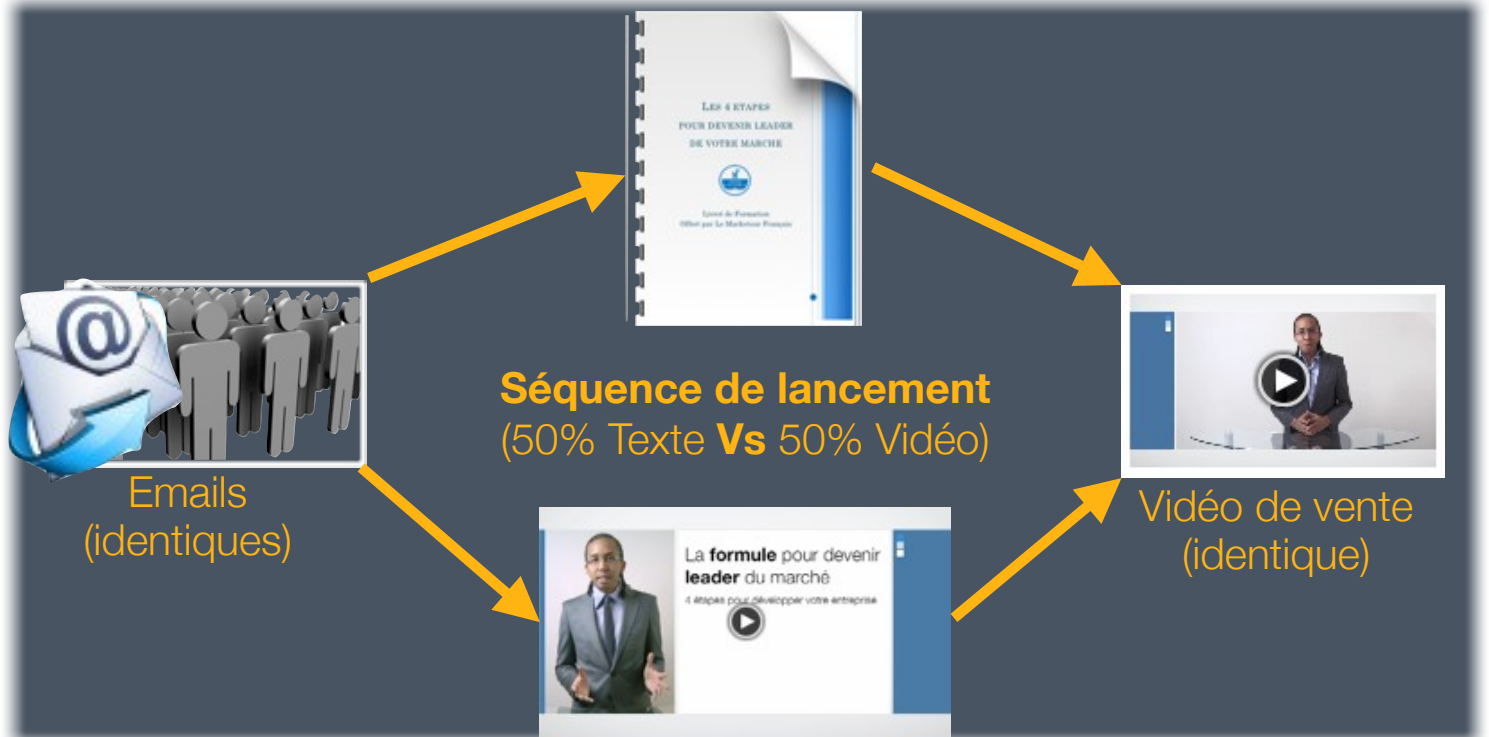
En comparaison : Quand j'envoyais des mailings postaux pour vendre cette formation, j'avais un retour 4 à 10 fois inférieur. Mais un retour de 2%, c'est considéré comme excellent pour le format « lettre de vente ».

**15% de taux de conversion**, c'est-à-dire avoir 15 visiteurs sur 100 qui achètent votre produit, c'est *énorme*.

**Mais laissez-moi vous révéler le résultat d'un test impressionnant.**

**Ce test a été mené à grande échelle**, sur l'une des plus grosses campagnes de marketing internet de 2010. C'est un test dont je peux vous parler parce que **j'étais en coulisses** lors de cette campagne : c'est moi qui me suis occupé des vidéos...





**Cette campagne a réalisé un peu plus de 100 000 € de chiffre d'affaires en 39 heures.**

Il s'agit du lancement, en Novembre 2010, de la formation « Séduire le Client » organisée par Sébastien, Le Marketeur Français.

C'était la première fois que quelqu'un osait tester l'efficacité de la vidéo contre le même message, à l'identique, au format texte.

Voici ce qui s'est passé :

- ▶ **La moitié des prospects** pour cette formation ont vu la séquence de lancement sous la forme de vidéos.
- ▶ **L'autre moitié des prospects** n'ont eu droit qu'à des livrets pdf illustrés, mais qui reprenaient -mot pour mot- le même contenu que celui qui était donné dans les vidéos.

C'était une vraie prouesse technique – et le secret est resté extrêmement bien gardé.

Eh bien, avec l'accord de Sébastien, voici le résultat de ce test.

Souvenez-vous, il s'agit du même message.

**Mot pour mot.** D'un côté, la vidéo, de l'autre, un excellent livret électronique, illustré, facile à lire et très instructif.

- ▶ *Le message* est identique.
- ▶ *Le design* du site est identique.
- ▶ *Les emails* rédigés par Sébastien pour envoyer ces documents étaient, eux aussi, identiques.

Les prospects qui ont été exposés à la version **vidéo** de la séquence de lancement ont généré... 29.7% de ventes supplémentaires.

**29.7 % ! Imaginez !**

Imaginez **l'impact** que peut avoir sur votre entreprise, une augmentation de 30% du nombre de personnes exposés à votre marketing, qui finissent par devenir client...

Excusez-moi d'insister, mais c'est un écart énorme ! Souvenez-vous : Nous parlons d'une campagne qui a réalisé plus de 100 000 € de chiffre d'affaires.

Vous imaginez tout ce que vous pourriez faire dans votre entreprise avec 29 700€ de ventes supplémentaires ? Et ceci, SANS changer le MOINDRE MOT de votre message marketing !

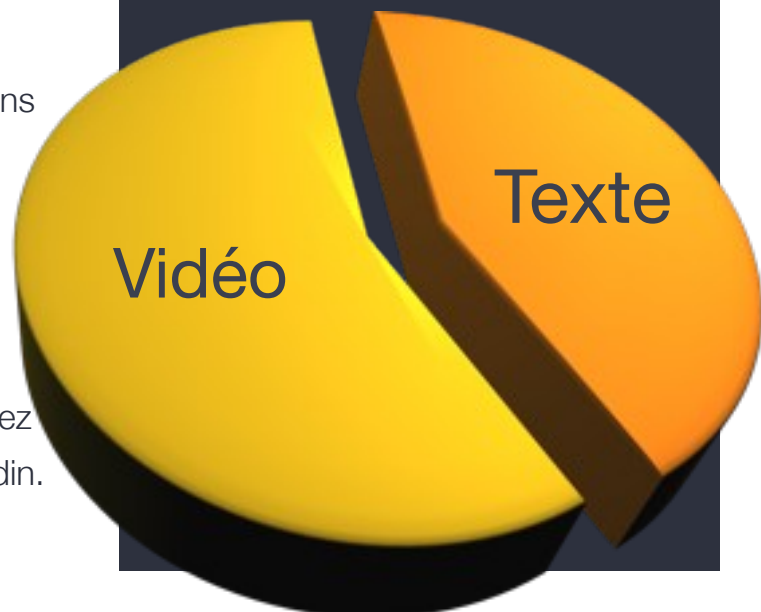
Je me laisse un peu emporter par mon enthousiasme, mais je pense que vous comprenez pourquoi : Il ne s'agit pas d'un changement anodin.



LE MARKETEUR  
★ FRANÇAIS ★

## Test : Vidéo Vs Texte

Les prospects qui ont été exposés à la version **vidéo** de la séquence de lancement ont généré **29.7% de ventes supplémentaires** par rapport aux prospects ayant été exposés à la **même** séquence au format texte.



# Un changement majeur, *qui se produit dans l'ombre* et qui affecte **déjà** votre entreprise

Il y a encore peu de temps, le marketing sur internet, c'était simple :

- ▶ Google amenait des visiteurs sur votre site, grâce à la publicité ou au référencement,
- ▶ Ce visiteur tombait sur une "page de vente" (vous savez, ces pages interminables qui font 30km de long avec le curseur de la fenêtre qui devient tout petit tellement la page est longue)  
Là, le visiteur *achète* ou il *s'en va*...
- ▶ De votre côté, vous essayez d'améliorer le texte de cette page de vente pour augmenter votre taux de conversion (le pourcentage de visiteurs qui achètent). Vous testez, vous testez, jusqu'à devenir rentable.

Bon, C'est évidemment une explication simplifiée, mais voici le point important :

**Ce modèle a fonctionné longtemps**, depuis les débuts de l'internet, en fait, même avant Google. Mais depuis que la vidéo a fait une apparition massive, cet ancien modèle a énormément perdu en efficacité.

**Avant**, les gens disaient qu'ils n'aimaient pas les longues pages de vente, **MAIS** en réalité ils achetaient. **Maintenant**, ils disent toujours qu'ils n'aiment pas les longues pages de vente... et **EFFECTIVEMENT**, dès qu'ils en voient une, ils ferment la fenêtre et s'en vont. Parce qu'ils se sont habitués à trouver des choses bien plus digests, en vidéo, sur un site concurrent.

Aujourd'hui, ce que vous voyez, sur les sites des **LEADERS** de leur secteur, ce sont des **VIDEOS** de vente et non plus des lettres de vente. Quelle est la différence ? Sur le fond du message, il n'y en a pas vraiment. C'est toujours un message marketing pour présenter les produits et les vendre.

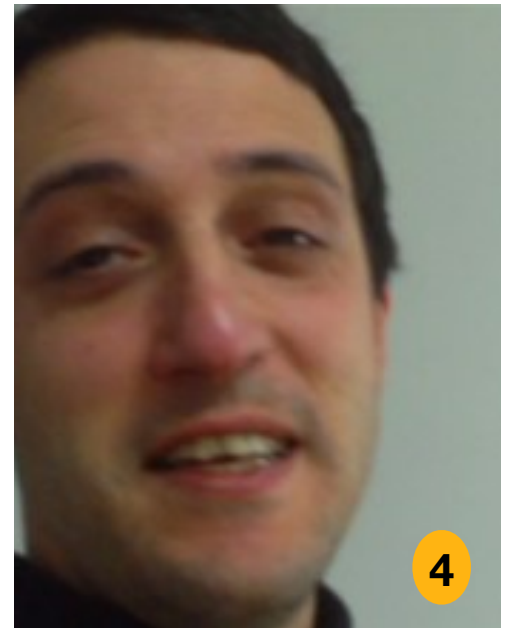
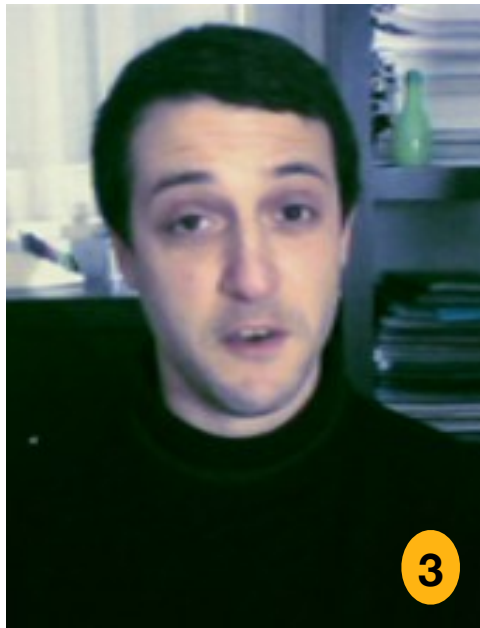
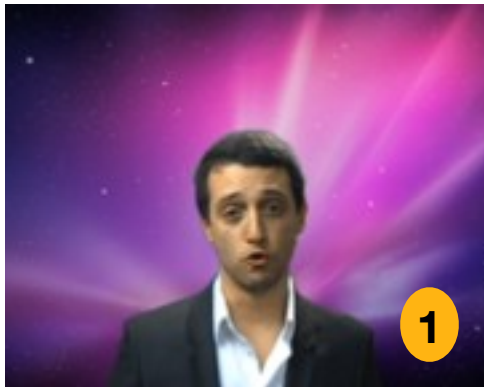
Mais sur la forme, c'est beaucoup moins impersonnel : on voit la personne qui vend le produit ou le service. Il n'y a pas un "pavé" de texte de 3 kilomètres à lire ! Donc c'est beaucoup plus **FACILE** pour les visiteurs. **Le message passe mieux, on y est plus réceptif.**

## 4 Erreurs d'amateurs à ne pas commettre en vidéo

Vous vous dites peut-être

« **comment faire ? ça va être difficile de créer des vidéos.** »

En réalité, pas besoin d'être Steven Spielberg pour les réaliser. En fait on voit même assez souvent des vidéos qui sont catastrophiques d'un point de vue technique :-). Si vous surfez un peu sur internet, vous avez sûrement dû voir des vidéos qui ressemblent à ça :



- ▶ il y a la vidéo où vous avez l'air d'un *Schtroumpf* (1) parce que personne ne vous a expliqué la règle **simple** pour vous cadrer à l'écran et ...ne pas avoir l'air d'un Schtroumpf !
- ▶ Il y a la vidéo où, en plus d'avoir l'air d'un Schtroumpf, il vous manque des bouts (2) parce que vous avez voulu utiliser un fond vert, sauf que personne n'a partagé avec vous les astuces pour réussir ce genre d'effets spéciaux.
- ▶ Il y a la vidéo Webcam à votre bureau (3), qui fait un peu « tchat sur MSN », et qui donne un peu l'air d'un zombie parce que personne ne vous a expliqué comment réussir votre éclairage.
- ▶ Et puis la pire de toutes ! La vidéo qui donne la nausée, prise à la main, de trop près, avec une caméra qui tremble dans tous les sens et où vous racontez votre vie en filmant vos poils de nez(4).

Vous pourriez avoir un bien meilleur résultat, avec quelques conseils très simples pour votre cadrage et **SANS** utiliser du matériel plus cher !. Mais personne ne vous a expliqué comment faire !

D'ailleurs, si vous voulez apprendre à éviter ces erreurs, et à **réussir vos vidéos** avec du matériel simple et peu coûteux, j'ai commencé à partager ce type de conseils sur [www.larevolutionvideo.com](http://www.larevolutionvideo.com)

# Tendances 2011



## En ce moment même

Des entrepreneurs francophones **cartonnent** avec des vidéos «passables»

Devenez LE LEADER De votre secteur

Eh oui, il y a beaucoup de vidéos qui sont atteintes de « schtroumpfisme », de mauvais éclairage ou de mauvais cadrage. **Et pourtant !... ce type de vidéos fonctionne encore !**

On voit des entrepreneurs francophones utiliser des vidéos comme ça, «faites à la va-vite», et continuer à vendre énormément de produits ! Alors que leurs concurrents en sont restés au texte et se demandent pourquoi les affaires ne tournent plus...

**Donc il est encore temps de prendre le train en marche,** et vous pouvez vous permettre d'être amateur pendant un temps. Après tout, comme le dit l'un de mes amis : « Quand on débute, c'est normal d'être débutant. »

Tant qu'il n'y a en face chez vos concurrents, QUE du texte, pas de problème: la vidéo, même si elle est de faible qualité, constitue un avantage concurrentiel décisif.

Mais ça aussi, ça va changer et il va bientôt falloir se mettre à produire des vidéos beaucoup plus professionnelles.

# La Révolution Vidéo Devient Incontournable

Jusqu'ici, le public a toujours été indulgent en matière de vidéo sur internet. Réaliser des vidéos de qualité, ce n'était pas encore à la portée de tout le monde.

Mais maintenant, *n'importe qui* peut, depuis chez lui avec du matériel de base, produire des vidéos de qualité.

Laissez-moi vous prouver que cette révolution a déjà commencé. Vous avez peut-être entendu parler d'un «petit site» qui s'appelle Youtube ? **Youtube** est devenu en nombre de requêtes, le deuxième moteur de recherche au niveau MONDIAL.

En fait, certains jours, il y a davantage de recherches effectuées sur Youtube que sur Google ! Les deux sont très différents : Sur Youtube, il n'y a *que* des vidéos. On s'aperçoit que les internautes qui savent ce qu'ils cherchent, le cherchent avec des mots clefs sur Google, alors que les internautes qui veulent surfer un peu "au hasard", sans savoir précisément ce qu'ils veulent trouver, ceux qui veulent fureter, se divertir, vont plutôt chercher des vidéos à regarder sur Youtube.

Mais *même quand on sait ce qu'on cherche*, **on se retrouve face à des résultats vidéo** : Google, dans ses pages de résultats, donne un poids très important aux vidéos, au point de mieux les classer que les articles textes. Par exemple, si je tape « comment faire un origami », eh bien, les QUATRE premiers résultats sont des vidéos !

Pourtant, si on regarde un peu sous le capot pour voir comment ces pages sont référencées, on voit qu'elles ont très peu de "backlinks" (c'est à dire des liens qui amènent sur cette page depuis d'autres sites. Pourtant c'est notamment sur ce critère que google juge de l'importance d'une page pour un mot-clef donné),

Autrement dit, même si votre site web n'est pas très bien référencé, vos vidéos peuvent se retrouver mieux placées que d'autres sites « texte », ce qui prouve qu'elles sont favorisées dans les résultats, par rapport aux pages de texte.

Donc impossible d'éviter la vidéo, à partir de 2011, sur internet...

Et c'est une tendance qui va encore s'accentuer, très rapidement.

- ▶ Si on regarde quelle est l'application Facebook grand public qui est la plus utilisée à ce jour : il s'agit de l'application VIDEO.
- ▶ A la maison, dans notre salon, même chose : la vidéo issue d'internet arrive au pas de charge avec la fusion annoncée du Web et de la Télévision.
  - ▶ Les opérateurs lancent des boîtes nouvelle génération qui permettent de naviguer sur internet depuis sa TV, comme free qui vient d'annoncer sa nouvelle *freebox « revolution »*
  - ▶ **Apple**, s'y met, avec son boîtier *Apple TV*,
  - ▶ Même Google s'y met, avec un boîtier appelé, tenez-vous bien : *Google TV...*

Mais avec tous ces appareils, ne nous y trompons pas, ce n'est pas l'internet "texte" qui va être utilisé dans le salon : personne n'a envie d'utiliser sa télé pour lire vos articles ou votre page de vente, c'est tout sauf pratique.

Non, ce pour quoi c'est pratique, c'est pour accéder directement à des contenus vidéo.

Le principal intérêt de ces boîtiers pour les consommateurs, c'est de regarder des films en streaming et pouvoir découvrir votre message en images !

Donc, vous le voyez, la vidéo va vraiment être PARTOUT dans les mois qui viennent.

Et une des conséquences de cela est que, si vous avez une entreprise, ou si vous avez un projet d'entreprise, vous ne pourrez PAS faire sans la vidéo.

**Si vous n'utilisez pas la vidéo en 2011**, vous allez avoir toutes les peines du monde à amener gratuitement des visiteurs sur votre site.

- ▶ Les prospects seront attirés *ailleurs*, sur les sites de vos concurrents qui utilisent la vidéo *et qui aspireront votre trafic*.
- ▶ Et les prospects que vous amènerez sur votre site en payant, ces prospects seront de plus en plus difficiles à convertir en clients et interagiront de moins en moins avec des entreprises et des individus qu'ils ne peuvent pas voir, qui se cachent derrière un site web texte.

Mais aujourd'hui, il est encore temps de vous y mettre :

**Si vous vous y mettez MAINTENANT**, le temps que vos concurrents décident de s'y mettre aussi, **vous** serez déjà perçu comme un expert incontournable et **vous serez déjà installé en position dominante sur votre marché**.

*Mais il ne faut pas traîner...*

# Tendances 2011

## 4 phénomènes nouveaux Que vous devez utiliser à votre *avantage*

**C'est important d'apprendre à BIEN faire de la vidéo dès maintenant**, parce qu'à partir de 2011, on va voir se dégager 4 grandes tendances qui vont faire baisser l'efficacité des vidéos trop amateur.

Maintenant que vous avez vu que la révolution vidéo est en train de changer le visage du marketing en ligne, laissez-moi vous expliquer ces 4 tendances majeures qui vont se produire à partir de 2011, et surtout, comment VOUS pouvez les utiliser à votre avantage.

### 1 : Le *débordement offline*

Partez à l'assaut des médias traditionnels

On va assister au débordement de la sphère internet avec des marketeurs professionnels qui les premiers vont réussir à ce que leur contenu sorte du cadre strictement internet. Ces entrepreneurs, avec leurs campagnes vidéo sur le Web, vont réussir à attirer l'attention et faire parler d'eux dans les médias traditionnels :

### Besoin d'aide en vidéo ?

si vous voulez commencer maintenant mais que vous ne savez pas **quel matériel utiliser**, si vous ne connaissez pas **les techniques pour ne pas passer pour un amateur**, je publie des conseils gratuits sur :

[www.larevolutionvideo.com](http://www.larevolutionvideo.com)

Je vous aiderai à produire des vidéos de qualité, (comme celle dont est issu ce livret et que vous pouvez voir sur le site) rapidement et avec peu de moyens.

Par exemple, la fameuse vidéo "[Votre savoir est un pouvoir](#)" (une excellente vidéo qui explique le basculement que connaît notre économie et pourquoi les entreprises qui vendent des produits d'information ne connaissent pas la crise). Et bien ce type de vidéos, avec un contenu fort et visionnaire, a le potentiel d'intéresser les médias traditionnels qui ne comprennent pas grand chose à ce qui se passe et qui s'appuient sur ce type de ressources pour leurs articles et leurs reportages.

Alors qu'une page de vente de 30km pour un ebook à 17€... il y a peu de chance qu'on en entende un jour parler dans les médias traditionnels !

## 2 : Le Content-Marketing

Apportez à vos prospects une valeur **massive**

La deuxième tendance majeure dont je prédis l'apparition à partir de 2011 est la fusion du contenu et du marketing :

Internet nous offre une possibilité qui n'existait pas il y a encore quelques années. Vous pouvez distribuer *massivement et pour un coût dérisoire*, du contenu vidéo de qualité, qui va réellement intéresser votre audience, lui apporter un vrai plus et ainsi être votre meilleur outil de marketing pour donner envie aux prospects qui veulent aller plus loin, d'acheter vos produits payants.

On va donc certainement observer dans les prochains mois, un recul des anciennes méthodes agressives de vente, et l'arrivée de campagnes marketing en vidéo, qui vont apporter beaucoup de valeur ajoutée, et de conseils de qualité, avant même d'essayer de vendre quoi que ce soit.

## 3 : Le Vidéo-Blogging

Créez la première Web-TV de votre secteur

La troisième tendance majeure que je pressens pour 2011 aura lieu dans le monde du blogging.

Les blogueurs à succès qui vont décider de partager leur savoir, peu importe leur thématique, vont le faire au travers de produits d'information, en vidéo. Et curieusement, je suis sûr que ces blogs qui vont s'imposer en 2011, publieront très peu d'articles de blog ! Ce seront en fait, des Web-TV.

Et c'est une opportunité exceptionnelle pour vous, si vous démarrez votre entreprise : devenez le premier blog vidéo de votre secteur, industrie ou marché.

**Vous** vous imposerez *instantanément* comme une **référence**.

Et cela m'amène donc à la quatrième tendance que je prévois pour 2011, la plus massive :

## 4 : Les *Lancements Orchestrés*

Utilisez la *force d'attraction* du contenu vidéo

Les entreprises qui utilisent la vidéo vont réussir à s'accaparer complètement l'attention de leurs marchés respectifs lors des LANCEMENTS de leurs nouveaux produits et de leurs nouveaux sites internet. En 2011 on verra ces entreprises utiliser les méthodes de lancement orchestré, comme on peut en voir depuis quelques années aux États-Unis.

Pendant un lancement orchestré, l'entreprise utilise du contenu vidéo gratuit pour attirer l'attention du marché, produire un effet magnétique et viral : des vidéos conçues pour être tellement intéressantes qu'elles se diffusent toutes seules par le bouche à oreille moderne que sont facebook, twitter et l'email...

Résultat, le marché ne parle que de vous dans les jours qui précèdent le lancement de votre produit ou service.

On n'a pas l'habitude de ce phénomène en France mais restez à l'affût et vous verrez que cette déferlante arrive en force en 2011.

Récapitulons donc, et ensuite je vous expliquerai pourquoi la vidéo ne tuera pas le message écrit.

## Je pressens donc 4 grandes tendances à partir de 2011:

1. Le débordement « grand public » de contenus qui jusqu'ici restaient cantonnés à internet,
2. La fusion du contenu et du marketing
3. L'avènement des Web-TV, c'est-à-dire des blogs vidéo, qui s'imposeront face aux blogs classiques,
4. L'attraction magnétique de l'attention du marché, autour d'un petit nombre d'entrepreneurs ambitieux qui utiliseront des campagnes de lancement orchestré

Et au cœur de ces 4 tendances, le media du nouveau siècle : la vidéo.

Maintenant que je vous ai présenté les 4 tendances majeures que je prédis à partir de 2011, vous vous demandez peut-être :

*«Est-ce que ça veut dire que le média texte est mort ?»*

Non, certainement pas, mais il change de fonction.

Voici dans quelle situation précise vous ne devez SURTOUT PAS utiliser la vidéo :

Jusqu'ici, le texte constituait l'élément principal, le support de prédilection pour

faire votre promotion, vendre vos produits et, dans le cas des produits d'information, constituer le produit lui-même.

Les temps changent et le public réclame toujours des supports **plus faciles à consommer, plus digestes** et c'est pour ça que le texte disparaît au profit de la vidéo en première intention.

Par contre, attention à ne pas faire l'erreur de supprimer complètement le message écrit, surtout si vous vendez des produits d'information !

La vidéo est plus agréable comme support pour une première découverte de votre message, de votre contenu, mais elle est bien moins adaptée que le support écrit dès lors qu'il s'agit de revenir sur un contenu déjà vu.

Lors de ce deuxième passage, le support écrit est bien plus efficace et **si vous n'en fournissez pas, vos clients vous en tiendront rigueur.**

En résumé, le message textuel est un bon dessert, mais une mauvaise entrée !

D'ailleurs c'est pour cela que j'ai rédigé pour vous ce livret électronique, qui reprend les informations et conseils de la vidéo que vous avez pu voir sur le site. Ainsi vous pouvez le relire, l'imprimer, ou le faire découvrir à quelqu'un de votre entourage...

Nous avons vu beaucoup de points importants ensemble. Je vais conclure en vous donnant une excellente ressource gratuite à utiliser dès maintenant pour VOS vidéos. Mais récapitulons d'abord.

Aujourd'hui vous avez appris :

- ▶ Les trois avantages concurrentiels que vous procure la vidéo : davantage de visiteurs, davantage d'implication de vos visiteurs, et surtout davantage de ventes.
- ▶ J'ai aussi partagé avec vous les résultats d'un test qui est resté confidentiel jusqu'à aujourd'hui. Un test qui a été mené sur l'une des plus grosses campagnes marketing de l'année 2010, pour tester l'efficacité de la vidéo pour augmenter vos ventes. Et sur 100 000 € de ventes, la vidéo a augmenté de 30% le chiffre d'affaires de cette campagne par rapport à la version « texte ».
- ▶ Vous avez découvert que cette révolution vidéo est un changement majeur, qui se produit dans l'ombre, et qui affecte DEJA votre entreprise.
- ▶ J'ai partagé avec vous 4 erreurs à ne pas commettre pour éviter que votre vidéo fasse trop amateur.
- ▶ Vous avez aussi découvert les 4 tendances qui vont bouleverser le visage du marketing en ligne à partir de 2011, et comment vous pouvez les utiliser à votre avantage : le débordement grand public des contenus vidéo d'internet, la fusion du contenu et du marketing, l'avènement des web TV, et l'attraction du marché vers les lancements orchestrés en vidéo.
- ▶ Et enfin, je vous ai expliqué dans quelle situation le support écrit reste indispensable : pour conserver une trace structurée, utile, et utilisable de l'information dispensée dans la vidéo.

**Voici ce que vous devez faire maintenant :**

Ce que vous devez faire maintenant :

► Tout d'abord, si vous voulez vous mettre à la vidéo, si vous voulez réaliser rapidement et facilement des vidéos, sans vous ruiner avec des équipements complexes, et sans commettre les erreurs typiques que font tous les débutants, alors connectez-vous gratuitement sur [www.larevolutionvideo.com](http://www.larevolutionvideo.com) et laissez moi partager avec vous davantage de conseils pour vous aider.

Vous trouverez aussi sur ce site, la vidéo originale dont a été extrait le présent livret ; Vous pouvez librement l'utiliser sur votre site web ou votre blog. De la même façon,

n'hésitez pas à imprimer ce livret et à le faire suivre à quelqu'un qui pourra en profiter.

► Deuxièmement, et c'est important, faites ce sondage autour de vous ; Posez la question à votre entourage, à vos prospects, à vos clients :

**Est-ce qu'ils aimeraient que vous vous mettiez à la vidéo ?**

Vous pouvez librement reposter ce livret et la vidéo dont il est issu, sur votre site ou blog, pour lancer le débat avec votre audience.

**Et soyez attentif à leur avis !**

A très bientôt -- David Jay

Ce livret est diffusé sous licence [Créative commons 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/). Vous pouvez le diffuser gratuitement sous condition de ne pas le modifier et d'en attribuer la paternité à son auteur, David Jay.

Si vous avez reçu ce livret d'un ami, vous pouvez visionner la vidéo qui s'y rattache en cliquant sur ce lien.

Vous pouvez également intégrer cette vidéo sur votre propre site ou blog à l'aide du code suivant :

```
<embed src="http://www.youtube.com/v/YZIM2hgpQWE?fs=1&hl=fr_FR&rel=0&color1=0x2b405b&color2=0x6b8ab6&fs=1&hd=1&autoplay=1&showinfo=0" type="application/x-shockwave-flash" allowscriptaccess="always" allowfullscreen="true" width="720" height="430"></embed><br/><a href="http://www.youtube.com/watch?v=YZIM2hgpQWE">La révolution vidéo</a>, une vidéo par <a href="http://larevolutionvideo.com/">David Jay</a>
```

**David Jay**

[www.larevolutionvideo.com](http://www.larevolutionvideo.com)

53 Rue de Belfort 59400 CAMBRAI - FRANCE

06-47-71-20-86

