

Perché fare pubblicità su YouTube funziona?

Pubblicato: Venerdì 27 Luglio 2018



Siamo nell'epoca di web marketing esasperato ed ogni cosa passa inevitabilmente dalla rete: sono molteplici oggi gli strumenti che possono essere utilizzati per questa finalità e chiunque abbia una attività in rete non può esimersi dal conoscerli.

Tra i più utilizzati, oltre che quelli maggiormente in grado di convertire, ci sono i social network, moderni media dove transita ormai buona parte delle nostre vite quotidiane. Importante è avere ben chiaro sempre il target di riferimento e l'obiettivo da raggiungere, onde evitare di sparare ne mucchio senza ottenere risultati.

I social network oggi sono diversi, alcuni noti altri meno: si pensi a Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest ecc... per quanto riguarda il canale dei video, sicuramente

il colosso per eccellenza è YouTube: una piattaforma di condivisione filmati nata nel 2005 che consente agli utenti di visionare e caricare liberamente video. Ma Youtube nel tempo è diventato il punto di riferimento di questo segmento con quasi 2 miliardi di utenti attivi ogni mese: fattore che lo pone ai vertici tra i social network, oltre che strumento particolarmente appetito da chi deve impostare campagne di web marketing. Nel tempo è nato un mercato parallelo per chi vuole **comprare visualizzazioni YouTube** a testimonianza di quanto questo parametro possa essere di fondamentale importanza nella riuscita di una campagna.

YouTube è oggi il secondo sito più visitato al mondo dopo Google, che nel 2006 ha acquistato proprio il gigante dei video per una cifra astronomica di oltre 1,5 miliardi di dollari. Il concetto di condivisione e

di *peer to peer*, nel senso ‘da pari a pari’ tra utenti è rimasto inalterato: YouTube continua ad essere uno strumento gratuito che chiunque può utilizzare.

Il modo in cui oggi questo gigante riesce a trarre profitti e monetizzare è attraverso le pubblicità: si parla di video advertising, ovvero messaggi promozionali da parte degli inserzionisti far transitare sui video; un meccanismo simile a quello della ‘casa madre’ Google e che oggi è in grado di generare una quantità enorme di introiti. Per gli inserzionisti questa impostazione si è rivelata essere estremamente efficace al punto che oggi tantissime campagne di web marketing si basano proprio su video advertising di YouTube.

Ci sono in rete alcune realtà nate appositamente per favorire l’interazione con il social e per promuovere i propri video su YouTube; come nel caso di www.veedoo.it. Le campagne pubblicitarie sul colosso dei video stanno vivendo un momento particolarmente redditizio garantendo massima possibilità di profilazione dell’utente. Il fatto di essere in formato video poi rende gli annuncio potenzialmente molti più attrattivi dei tradizionali advertising di testo.

Un po’ come quanto accade con i messaggi promozionali in tv; oggi internet è sempre più il fulcro di tutto e strumenti come YouTube sono un metodo molto efficace per raggiungere i propri obiettivi in termini di business.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it