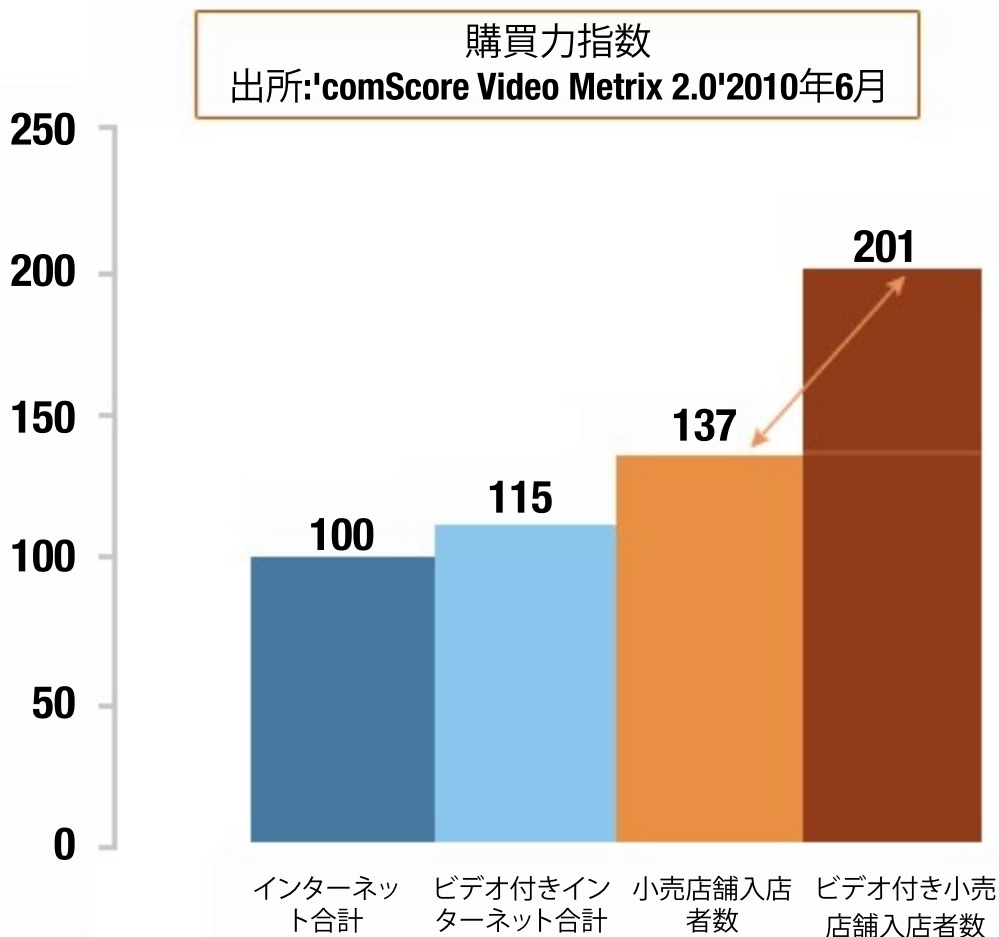


ビデオを売上に変換

Bing が使用した統計によると、ホームページのビジターは、文字とビデオが組み合わさった場合、文字だけの場合よりも最大30%情報を速く処理できる。さらに、我々の65%はビジュアルから情報を得おり、情報をビジュアルと言う形でまとめ、理解しがちである。ほとんどのタイプのeコマース、特にアパレルや、感情や個人の嗜好に左右される商品には、ビジュアルを付加することが向いている。

ビデオがウェブ上の強力な変換ツールであることも疑いの余地がない。comScoreの研究によると、オンラインショッピングにおいてビデオが含まれている場合は、ビデオがない時に比べ、ビジターが商品を購入する可能性は64%高くなり、サイトに2分以上長くどまる傾向がある。



ビデオも見る小売店舗入店者は64%多く購入する傾向

ビデオも見る小売店舗入店者は1回の入店当たり2分より長く店内に滞留