

Para redes sociales

- **Videos cortos:** Como los Reels o TikToks. Tienen que ser rápidos y captar la atención en segundos, ya sea con algo gracioso o curioso.
- **¿Por qué?:** A la gente le gusta contenido rápido que pueda ver sin creer que puedan perder tiempo(aunque luego estés mirando videos cortos durante 2h), y si es fácil de compartir, mucho mejor.

Para conectar con la audiencia

- **Videos auténticos:** Muestra el "detrás de cámaras" o cuenta historias reales de clientes o empleados. Es como enseñar el lado humano de la marca aunque todo sea mentira, siempre funciona. Ejemplo de estos anuncios pueden ser CocaCola o incluso loterías del estado.
- **¿Por qué?:** La gente se siente más cercana a marcas que muestran su lado genuino. Los humanos somos seres empáticos.

Para destacar en innovación

- **Videos de demostración o tecnología:** Muestra cómo el producto usa tecnología avanzada, compara con la competencia, o enseña cosas nuevas e interesantes. típico canal de youtube donde analizan aparatos y los comparan con distintas marcas.
- **¿Por qué?:** A todos nos atrae lo nuevo y lo que se ve diferente o innovador.

Para aportar valor

- **Videos educativos o tutoriales:** Enseñan algo útil, como consejos prácticos o tips de historia, geografía, ciencia, cosas curiosas en general.
- **¿Por qué?:** A la gente le encanta aprender cosas nuevas incluso si es muy estúpido.

Para vender más

- **Videos de testimonios o demostraciones:** Muestran cómo el producto ayuda a otras personas a resolver problemas, o deja que los clientes cuenten su experiencia.
- **¿Por qué?:** Ver que otras personas ya están contentas con el producto o servicio hace que más gente confíe y se decida a comprar.