[YouTube](https://ythunder.com/)是现有最强大的渠道之一。 它获得 每天有数百万的观看次数。 然而，许多营销人员正在忽视其营销潜力。 实际上，只有9％的小型企业使用它。

可能的原因之一是，许多营销人员和企业对 如何在[YouTube](https://ythunder.com/)上获得观看次数。 对于他们来说，他们认为您需要付出很多工作和努力才能获得想要的关注和参与。

实际上，[YouTube](https://ythunder.com/)易于使用。 即使您的频道不像其他品牌那样受欢迎，您也可以在视频中获得一千次观看。 您不一定需要有XNUMX万订阅者才能获得数百万的观看次数。 但是获得一百万次观看是不够的。 您还应该知道如何将这XNUMX万次浏览量转化为网站访问量。增加YouTube观看次数：[ythunder.com](https://ythunder.com/)

反过来，此过程为您的销售渠道打开了机会 将网站访问转化为潜在客户和客户。 那你该怎么做呢？

首先要做的是…

**如何获得更多观看次数**

在进入主题之前，重要的是首先了解一些基本概念。 如果要增加流量，则必须获取该流量。

创建令人敬畏的引人入胜的内容，对其进行优化以使其易于搜索，并继续共享您的内容。

*创建引人入胜的内容*是该过程中最重要的部分。 您应该了解您的目标受众–他们喜欢什么，以及他们希望看到什么。 然后创建该内容。

其次是 *优化该内容。 ÿ*您需要使您的视频易于查找。 如果您知道SEO的工作原理，则可以轻松优化自己的内容。 您需要关注视频标题，说明，最重要的是您的视频缩略图。

您的标题应该能够回答目标受众的问题。 另外，在使用标签时，键号是10到12个标签。 您还应该使用与视频相关的关键字。

说到描述，没有真正的公式。 但是，您不应该使用一堆关键字来填充它。 延长描述的时间是关键。

最后，让你的 视频缩略图非常吸引人。

当涉及到缩略图时，请不要犹豫，尝试使用图像，颜色和文字叠加层。 大多数人决定仅根据缩略图观看。 因此，请花一些时间为观众点击的视频制作最佳的缩略图。

**如何将视图转化为网站流量**

一种方法是获得推荐。

根据研究 贝恩公司，如果您提出要求，则有87％的客户会推荐。 令人惊讶的是，只有7％的销售人员要求转介。 想象一下他们可以创造新客户的许多机会。

这个概念不仅适用于销售行业。 它也适用于[YouTube](https://ythunder.com/)。 如果您要求观众访问您的网站，那么他们会这样做的比例更高。

您可以用来创建视频并同时吸引网站访问者的公式是：在视频的开头介绍您的姓名和网站。 然后，提供观众希望在视频中看到的所有内容。 给他们一些有价值的东西。 最后，建议他们检查您的网站。

由于他们从您的视频中获得了收益，因此他们倾向于通过访问您的网站来回报您。 因此，请不要忘记在视频开头提及您的网站，而在结尾处再次提及。 如果在视频末尾键入您的网站，这也将有所帮助。

如果您想增加参与度，请尝试在视频末尾添加注释。 有了这个注释，他们 只需单击它，它们就会立即在您的网站上。

但是在向视频添加注释之前，请务必先验证您的帐户，这一点很重要。 很简单。 您进入创作者工作室，然后进入频道，然后进入高级。

在这里，您会看到一个名为“关联网站”的部分。 在此处输入您的网站URL，然后单击“添加”。

您将被重定向到 谷歌搜索控制台。 这将结束该过程。

Google验证了您的网站后，请再次进入Creator Studio，然后再进入Video Manager。 找到您要添加注释的视频，单击“编辑”按钮，然后选择“卡片”。

单击添加卡，然后插入您的网站URL。

您还可以在卡上包含文本或图像。 强烈建议您增加网站的知名度。

完成此过程后，它看起来应该像 Free Introduction.

不要忽略这种策略，结果会让您感到惊讶。

**如何创建描述**

如前所述，描述是增加视频可见度和观看次数的重要工具。 但是你怎么样 创建有效的描述?

由于[YouTube](https://ythunder.com/)会在描述框中剪切内容，并在第一句话的末尾加上“显示更多”，因此将您的描述切成小段很重要，以便观众可以轻松地阅读视频描述中最重要的元素。

不要只写。 前两行应该讲一些有关视频的有价值的东西，可以吸引观众的兴趣。

尝试通过在前两个句子中包含URL来进行实验。

设置一个 UTM参数 在您的链接上，因此您可以跟踪观众如何处理您的描述。

但是，如果您的注释上已经有一个链接，则可以跳过将其放在描述框中的操作。

如果您决定在说明框中添加链接，请确保以http：//或https：//开头。 这是供您的查看者轻松单击链接。

在为您的描述创建引人入胜且有趣的简介之后，请继续编写您的描述。 这次，添加关键字对其进行优化。 请记住，用大量关键字轰炸您的描述不是很好。 只要听起来不错，就使用一两个。

您可以尝试使用 潜在语义索引（LSI）关键字。 它们非常接近您的重点关键字。 将关键字放在描述的开头。 根据[YouTube](https://ythunder.com/)的建议，也使用焦点关键字。 在创建您的描述时要周到。 这样可以带来良好的引荐流量。

**如何鼓励观众订阅**

这是一个很长的策略，但是非常有效。 与将客户发送到您的网站的直接方法不同，这一方法是不同的。 订阅您的频道非常容易。 只需点击您的[YouTube](https://ythunder.com/)头像旁边的红色订阅按钮即可。

将观众吸引到您的内容是观众订阅您的频道的关键。 订阅您的频道将为您提供更多观看次数和重复观看次数。 观看次数可能会变成粉丝，而这些粉丝一定会检查您的网站，并有可能变成客户。

这里的秘诀是制作有价值的内容，让您的观众每次都可以观看。

**如何优化频道的“关于”页面**

优化视频并不是您唯一需要做的事情。 如果您想增加观看次数并吸引订阅者，则应了解如何优化频道的“关于”页面。

如果人们对您的作品感兴趣，他们一定会检查您的“关于”页面。

关键是，您需要使About页面保持有趣并保持最新状态。 放入有关您的业务的相关信息。 您的“关于页面”势必会为您的网站带来更多流量。 因此，请告诉读者他们想了解您的公司及其对他们有何好处。

在“关于”页面的末尾，请确保包括您的网站链接和社交资料。 因此人们可以轻松地检查出来。

**互动的重要性**

获得对视频的评论是一个好兆头。 是好是坏，这意味着人们会对您的视频感兴趣，并花点时间花两分钱。 但是您不能仅仅忽略这些评论，尤其是当您收到正面的评论或问题时。

您需要回答这些评论及其用户并与之互动。

在评论部分与他们互动表明您的观众在和真正的人打交道，而不仅仅是某种机器人。 它还表明您正在倾听并与他们互动。 它投射出一个形象，使您的品牌易于触及。

也不要忽略问题。 他们比积极的评论更好。 回答问题，您的一些阅读评论部分的查看者将对您提供的问题和解决方案有所了解。

这意味着您不仅在视频上而且在询问您的人方面都乐于提供有价值的信息。

在评论部分，还包括对其有价值的链接。 只要确保提供确实有助于回答他们问题的链接即可。

**接触其他**[**YouTuber**](https://ythunder.com/)

您的利基市场上还有其他[YouTuber](https://ythunder.com/)。 因此，请确保与他们合作，以最大限度地利用此机会。 通过与他们合作，您可以共享受众群体，并且双方都会获得新的流量和更多的流量。

进行[YouTube](https://ythunder.com/)搜索并 寻找可以与之合作的[YouTuber](https://ythunder.com/).

确保这些频道的订户比您多。

不要忽视[YouTube](https://ythunder.com/)的力量。 是的，创建内容并不容易，而且与频道中的数十亿用户竞争有点吓人。

但是它是完全免费的，您可以在数十亿用户中挖掘您的客户。 因此，请尝试使用上述提示来增加您的观看次数和订阅者。

增加YouTube观看次数：[ythunder.com](https://ythunder.com/)