

“WRITEN BASED ON 8
YEARS OF EXPERIENCE”



4 STEPS FOR SUCCESSFUL TESTIMONIAL

- 1.Choose your candidate
- 2.Prepare your candidate
- 3.Video recording
- 4.Video editing

*“Testimonials are one of the most persuasive forms of
social proof in digital marketing”*

Zdravo

Moje ime je Dusan Petrovic. Founder of digital marketing agency Web To Rehab specialized for rehab and regenerative industry.

Nakon kreiranja marketing and sales departmenta u 2012 godini, i 8 godina rada unutar jedne inpatient drug rehab klinike, stvorili smo brend koji se krajem 2017e proširio na neuroregenerativnu industriju i otvorio 3 nove klinike. Početkom 2020 otvorili smo agenciju koja se bavi digitalnim marketingom, biznisom, brandingom i edukacijom.

Smatramo da smo eksperti u polju digitalnog marketinga for rehab, luxuryrehab, neuroregenerative industry. Zato što smo to već uspesno radili punih 8 godina.

Ova agencija trenutno radi na nekoliko zdravstvenih portala, saradjuje sa puno inpatient rehab clinics i trenutno radi na 3 web aplikacije koje će se baviti isključivo zavisnicima koji žele da pronadju najbolju kliniku za sebe i sopstvene potrebe.

U našem timu se nalazi copywriters, video editor, webdesigner, seo specialist, web programmer and call center who works on 5 different languages.

Resio sam da podelim naše znanje i iskustvo koje pomoglo hiljadama zavisnika da pronadju kliniku za sebe i promene svoj život jednom zauvek.

U ovom Ebook-u ćete saznati:

Kako smo uspesno stvarali 8 testimoniala mesечно i na osnovu njih pravili 48 novih stranica na sajtovima koji su iste nedelje bili na prvoj stranici googla.

Iskoristite naše znanje i osmogodišnje iskustvo i uvećajte svoj biznis

1 CHOOSE YOUR CANDIDATE



Snimanje testimonijala je sistemski proces u kojem mora ucestvovati vise ljudi. Osnova svakog dobrog testimoniala je dobra prica, koju nemaju bas svi pacijenti I zato je neophodno odabrati pravog.

Kvalitetan sagovornik je pacijent: koji je zadovoljan procesom lecenja, komunikativan je, nije nervozan, dosao je na lecenje svojom voljom a ne na nagovor porodice ili prijatelja, i zaista je imao zelju da se izleci.

Zaduzite osobu (najbolje psiholog) koji prati stanje svakog pacijenta, radi sa njima svaki dan i moze oceniti ko je kvalitetan sagovornik.

- Poslednjeg dana lecenja, pred ispis, zamolite pacijenta da sedne ispred kamere i uradi testimonial.
- Recite mu da je on vas najbolji pacijent na klinici i da bi njegovo svedocenje pomoglo drugim zavisnicima da se odluace za lecenje. (najbitnije)
- Obavestite ga da ce se testimonial postaviti na sajtu i youtube kanalu vase klinike, i da mozete video obraditi u montazi zbog anonimnosti.
- Pokazite mu primere nekih testimoniala koji su prosli tehnicku obradu, u kojima im je promenjen glas i zamuceno lice u video montazi. Neka vidi da vam je anonimnost klijenta jako bitna.
- Recite mu da kad god pozeli, u buducnosti, moze vas pozvati i traziti da uklonite njegov video.

Napomena: Testimoniali se snimaju poslednjeg dana pred sam polazak pacijenta kuci. Kada je pacijent najzadovoljniji lecenjem, I srecan sto ide svojoj kuci.

2 PREPARE YOUR CANDIDATE



Pitajte sagovornika da li mu je lakse da odgovara na pitanja ili mu je lakse da sam ispriča svoju životnu priču.

UKOLIKO PACIJENT PRICA SAM:

Ostavite mu dovoljno vremena da se pripremi za snimanje. Dajte mu slobodu da priča šta god pozeli. U video montazi vi svakako mozete ukloniti delove koji su visak.

Dajte mu papir i olovku, neka sam napise svoju životnu priču. Od svog ulaska u zavisnost, preko razloga zasto je resio da potrazi pomoc, do svog doživljaja samog lecenja na vasoj klinici i njegovog zadovoljstva lecenjem.

Zalepite taj papir ispod kamere sa kojeg moze da cita ono sto je napisao ili koristite programe kao sto su “kajron privatni tel”.

UKOLIKO VI POSTAVLJATE PITANJA (primeri) :

- Iz koje zemlje dolazite, koja zavisnost je u pitanju i koliko godina postoji problem?
- Zasto ste se odlucili na lecenje?
- Da li vam je lecenje bio veliki problem?
- Koja je glavna razlika izmedju ove klinike i drugih na kojima ste boravili?
- Kakvi su vam planovi za buducnost?
- Da li biste nas preporucili drugim zavisnicima?

Napomena: Testimoniale koje snimate ce gledati vasi buduci klijenti. Njih ne interesuju vase nagrade i vas brend, vasa ukusna hrana i lepe udobne sobe, njih interesuju rezultati koje ce ostvariti na vasoj klinici. Da li je lecenje mukotrpan proces, da li ce osecati bilo kakvu bol, da li menjate zivot pacijentu na bolje nakon boravka na klinici. U odgovorima na postavljena pitanja, posmatrac (vas buduci pacijent) treba da se identifikuje, i da kaze :”ja hocu da budem na mestu te osobe, ja hocu da se lecim”.

Najbolji testimonial je onaj koji pacijent prihvati da snimi iz svoje kuce po povratku iz bolnice, sa svojim mobilnim telefonom. Bez profesionalnih dodataka, sa sve tresenjem kamere. Ovo daje najveću autenticnost. Ali ovo je velika retkost.

3 VIDEO RECORDING

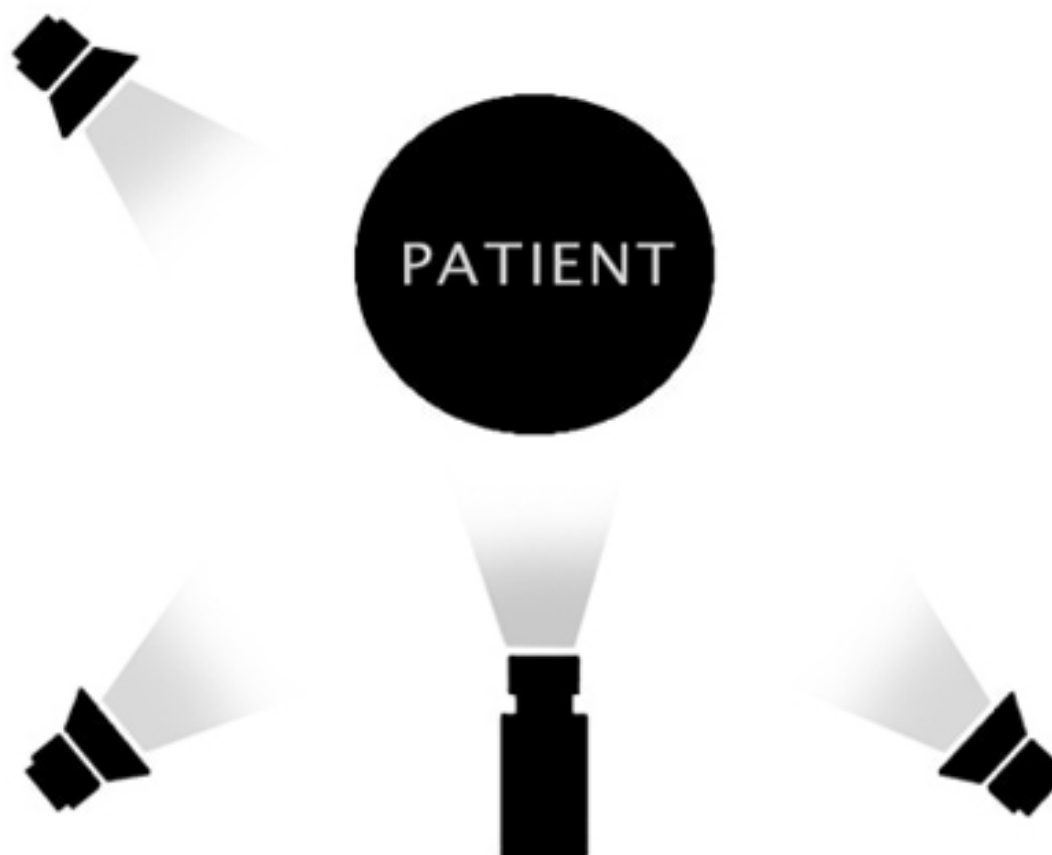


PRIPREMA

- Napunite baterije za fotoaparat I za osvetljenje
- Formatirajte karticu
- U prostoriji mora biti tisina (ugasite klimu, zaključajte vrata)
- Namestite kameru na 24 ili 25 fps
- Postavite ekspoziciju na 1/50 deo sekunde
- Postavite ISO vrednost na 100
- Namestite nivo snimanja mikrofona na 6 decibela.
- Snimanje nikada ne prekidajte, uvek mozete doradivati u montazi.

OSVETLJENJE :

- Key light je glavno I najjace svetlo.
- Fill light je slabije svetlo. Jacine je polovina keylight. (uklanja senke sa lica.)
- Back light je svetlo iza subjekta koji se snima.
- Ponekad je dovoljno koristiti I samo ring light.





PROGRAMI

- Premiere Pro, Final Cut Pro ili Sony Vegas.

STRUKTURA VIDEOA:

Svaki video mora imati svoju strukturu: Uvod, prica, kraj sa pozivom na akciju.

- Uvod (u prvih 10 sekundi mora biti ubacen najbitniji deo testimoniala koji mora da zaintrigira gledaoca I zadrzi mu paznju)
- Story (lifestory pacijenta I njegovo iskustvo sa zavisnoscju kao i lecenjem)
- Kraj (poziv na akciju sa brojem telefona I zakazivanjem besplatnih konsultacija)
- Obavezan transkript celog videa (bela pozadina sa crnim citljivim fontom)

POTREBNA OPREMA

Testimoniali se mogu snimati mobilnim telefonom (from iphone 7+) ili profesionalnim foto aparatom. Odnosno bilo koja video oprema koja snima u 4k rezoluciji. Osvetljenje I mikrofoni su obavezni deo opreme.

Kompletnu opremu za snimanje smo narucivali preko portala quicksneak. Imaju odlicnu tehnicku podrsku I izlazili su nam u susret sa svojim savetima I idejama.

Video oprema: quicksneak.com/video

Audi oprema: quicksneak.com/video

Osvetljenje: quicksneak.com/video

“WRITEN BASED ON 8
YEARS OF EXPERIENCE”



USE YOUR YOUTUBE VIDEOS WISELY

5. Youtube channel benefits
6. Research keywords
7. Create youtube channel and customized it
8. Upload video and customize
9. Boost website traffic

*“How to create youtube channel and use your videos
for boosting website traffic”*

5 YOUTUBE CHANNEL BENEFITS



- Youtube je kompletno besplatan
- Omogucava rast vaseg brenda
- Obezbedjujete direktni traffic na vas website
- Obezbedjujete direktne lidove u vas inbox
- Google izuzetno ceni kreatore sadrzaja sa youtube kanalom I samim tim vidljivost vaseg sajta bice veca
- Video je odlican nacin za ubedjivanje I zatvaranje prodaje, cak I kod high ticket proizvoda od 100K\$., zbog lake mogucnosti share-a bilo kog videa preko mobilnog telefona, integrisanja u prodajne pakete ili postavljanjem direktno na sajt.
- Edukativnim videima mozete uticati na vasu publiku I dokazati im da ste expert u vasoj oblasti. Mozete ih koristiti bilo gde I bilo kada online.

6 KEYWORD RESEARCH



Before start working on your youtube channel and before upload any videos, please research keyword intent. You recording videos for your audience and not for you and your company. You need to **know what your audience search for, on youtube and google** and prepare titles and description for Videos, Youtube Playlist etc. That's how your audience will find you.

An example of keyword research phase after finished record of video testimony for heroin addict.

"Lets see what heroin addict search online"

- **Research all keywords** that are close to main keyword "heroin addiction".
- **Research tools:** keywordseverywhere, google trends, google keyword planner, google autocomplete, ubersuggest, keyword shitter, answer the public, semrush, ahrefs etc.

- Create excel sheet with all keywords and isolate main and long tail keywords.
main exp.: heroin addiction, heroin addict, heroin crisis,
long tail exp.: how to get rid of heroin addiction, how to stop with heroin.
- Research youtube competition: In youtube search bar type your long tail keywords to see for which keyword there is no video with such a title. Or check a date of published, so if its old you can create yours because youtube like fresh content.
- Research suggested videos: For each competing video check suggested videos in right columns in youtube results (titles and description)

Save all collecting data in one big excel sheet and wait to create youtube channel and upload your video testimonial.

7 HOW TO CREATE YOUTUBE CHANNEL



CREATE YOUTUBE CHANNEL

Napomena: Morate biti ulogovani na google account da bi otvorili youtube kanal.

- Click on six dots on top right corner and click on youtube icon
- Click on your profile user icon in the upper right-hand corner and click "Create a channel".
- Click on "get started" and in another step choose custom name for your channel
- Write your channel name and click "create".
- Click on bottom "set up later"
- You successfully create your youtube channel.

CUSTOMIZE YOUTUBE CHANNEL

Click on "**customize youtube channel**" and prepare to work on all important segments.

- **Channel icon** (usually its logo of your brand)
- **Channel art** (use canva online tool for free to create channel art and present your brand. In couple of seconds users who lands on your channel must understands who you are and should they subscribed to your channel.)
- **About section** for name and description of your channel (name of your brand and description with link to your website or any other relevant link that present your brand). Define links to your social media and website.
- **Channel trailer** (short commercial about your clinic, with description with your USP and link to main website)
- **Channel playlists** (create different playlist for every addiction and put relevant video inside that playlist)
- **Featured channels** (define most relevant channel to your business and put it there. It will be perfect if you create multiple channels for your business shre them here (diferent niche, education chanel, or your brand but on different languags for diferent markets)

YOUTUBE CHANNEL IN GOOGLE SEARCH

Google doesn't see your youtube channel like you see it. He see it from backend just like he see your website. (right click/view page source)

Your youtube videos, playlist or even whole channel can be displayed in google search results if you know how to properly structure your youtube channel.

Use your titles and descriptions of every segment wisely:

- Name your channel its h1
- Trailer with description and link its h2
- Featured chanel in right column its h3

What google can show in search results:

- Your videos
- Your complete channel
- Your youtube playlist

9 UPLOAD VIDEO AND CUSTOMIZED IT



You can upload your video when click on top right corner icon (camera icon with + inside icon), and click on “upload video”.

Use data from your keyword research phase and fill video and channel fields.

Video title	How to get rid of heroin addiction if you are not succeeded at home
Video description	How to stoped with heroin and start to live (+ link of page with video)
Video keywords	Heroin addict, heroin addiction, heroin rehab etc...
Channel playlist title	Ex-heroin addicts
Channel playlist description	No more Heroin crisis for this people (+ link of all testimonial page)
Youtube video thumbnail	Use picture with big title, to grab attention of your audience. Title example: “no more heroin withdrawal crisis”

10 BOOST WEBSITE TRAFFIC WITH VIDEOS



”Da bi ovo funkcioniaslo uslov je da stranica
kao I ceo sajt budu ON page sredjeni”

For every video that you have, create different webpage on your website. Make transcript of that video and it will be your content. Embed video in top of your page and content (transcript) bellow that video.

Do not have to follow strictly your transcript. You can change little bit content depend of what you need. Use all “On Page SEO” rules on that page. Use imagination that will have point of your transcript and create h2 and h3 tags. To follow the seo on page rules you can use main keyword that will be link to your youtube video on channel, and etc.

THIS IS HOW MAGIC HAPPENS:

- Share your new webpage on facebook or twitter and wait for google to index your new page (watch google console and wait).
- Share your new webpage on all social profile that you have and all pages from link building.
- Send that link to all webadmins that you cooperate with and ask them to share it.
- Boost post with that link on facebook and ask people to share. (5days x 10\$)
- If you have strong competition for that webpage (title of web page), pay for PR text in your country and call them to start with promoting after google index your page.

Usual scenario:

- Day I: At 09:00 create your new webpage with video and transcript. Share it and start facebook boost campaign.
- Day II: Prepare that content (link of website inside it) with PR agency and let them wait until you call.
- Day III: Check google console and if your website page is indexed, call PR agency to START.
- Day IV: All news portals will take that "News" and share it. At least 30% will not erase your webpage link and you will have approx 50-100 different domains that share your webpage link.
- Day VII: You will be on first page of google for keyword that you prepare your webpage for.

This method will send signal to google that you have a webpage that people speak about.

You will start to collecting leads. Prepare your sales manager (call center) that they can expect lots of calls in next days.

Ukoliko ste se zaista bavili svojim sajtom (On and OFF page SEO), ova stranica ce ostati na prvoj stranici godinama. Ukoliko niste, moze potrajati samo nekoliko nedelja. Ukoliko primetite pad u pozicijama, platite ponovo neki PR tekst I zamolite ih da ostave isti link unutar objave.

Ovo je jedna od metoda kojom smo uspesno drzali pozicije jednog multijezičkog sajta na prvoj stranici googla za 5.400 ključnih reči ponaš 4 godine. Ova klinika je ostvarila rast sa 15 pacijenata mesečno na 70, koji su putovali na lečenje sa svih kontinenata na kliniku, za koju smo radili digitalni marketing.

Na ovaj način, smo snimali 8 testimoniala mesečno. Transkripte prevodili na dodatnih 6 jezika, I imali mesečno novih 48 stranica na websajtu, jedinstvenog I originalnog sadržaja.