



۵۲ دلیل برای برگزاری لایو

آیا دنبال دلیلی برای شروع لایو استریمینگ می‌گردید؟ ما در این مقاله فهرستی از ۵۲ دلیل انگیزه‌بخش برای شما به‌عنوان یک استریمر شخصی یا تجاری ارائه می‌دهیم.

پخش زنده یکی از محبوب‌ترین اشکال فعلی محتوا است، زیرا افراد بیشتری در سراسر جهان به ویدیوهای زنده علاقه‌مند شده‌اند. اما آیا تا به حال فکر کرده‌اید که هدف از لایو استریمینگ چیست؟ چرا بسیاری از مردم این کار را انجام می‌دهند؟ اگر تنها دلیل مردم برای استریمینگ کسب محبوبیت باشد، فقط روندی زودگذر خواهد بود، اما اگر به پیش‌بینی رشد بازار استریمینگ در چند سال آینده نگاه کنید، می‌بینید که تا سال ۲۰۲۷ احتمالاً به عددی حدود ۱۸۴.۳ میلیارد دلار می‌رسد. بنابراین می‌فهمیم که لایو استریمینگ روندی گذرا نیست.

پخش زنده مزایای بی‌شمار دیگری هم دارد که افراد را به انجام روزانه آن تشویق می‌کند. شاید آن‌ها به دلایل شخصی یا تجاری لایو برگزار کنند تا سود کسب کنند یا فقط سرگرم شوند. اگر به دنبال دلایل مردم برای استریمینگ هستید، ما ۵۲ مورد را به

شما معرفی می‌کنیم. حتی یکی از این دلایل هم برای هفته‌ای یک‌بار برگزاری لایو به شما انگیزه می‌دهد!

انگیزه‌های شخصی برای برگزاری لایو

این ادعا درست است که برگزاری لایو می‌تواند شما را به فرد بهتری تبدیل کند. چه بخواهید مطلب جدیدی بیاموزید، دانش خود را با دیگران به اشتراک بگذارید یا بر ترس خود از سخنرانی در جمع غلبه کنید، می‌توانید دلایل شخصی زیادی برای زدن دکمه «لایو» پیدا کنید.

چرا لایو برگزار کنیم؟

۱. انجام آن سرگرم‌کننده و آسان است!
۲. مهارت‌های ارتباطی و سخنرانی شما را بهبود می‌بخشد.
۳. اعتماد به نفس‌تان را تقویت می‌کند.
۴. خلاقیت‌تان را شکوفا می‌کند.
۵. شما را با افراد همفکر از سراسر جهان آشنا می‌کند.
۶. هنگام آماده شدن برای برگزاری لایو، درباره موضوعات جالب بیشتر یاد می‌گیرید.
۷. هنر، دانش یا بینشتان را مستقیم از خانه خود با جهان به اشتراک می‌گذارید.
۸. امکان ایجاد روابط اجتماعی در دوران بیماری همه‌گیر را فراهم می‌کند.
۹. لایو به شما کمک می‌کند برند شخصی خود را بسازید.
۱۰. با استریمینگ می‌توانید امرارمعاش کنید.
۱۱. می‌توانید مستقل باشید و شیوه زندگیتان مانند عشایر دیجیتال باشد.
۱۲. به شما امکان می‌دهد سرگرمی خود را به یک کسب‌وکار تبدیل کنید.
۱۳. روش استفاده از وب‌کم را یاد می‌گیرید.
۱۴. یاد می‌گیرید چگونه یک استودیوی پخش زنده خانگی راه‌اندازی کنید.

۱۵. برگزاری لایو شما را در زمینه نورپردازی ویدیویی حرفه‌ای می‌کند.
۱۶. می‌توانید با سایر استریمرها ارتباط برقرار کرده و همکاری کنید.
۱۷. به شما یاد می‌دهد چگونه اهدافی تعیین کرده و به آن‌ها برسید.
۱۸. می‌توانید با محتوای لایو خود روز دیگران را بسازید.
۱۹. می‌توانید برای امور خیریه پول جمع کنید.
۲۰. می‌توانید چالش‌های سرگرم‌کننده‌ای مقابل تماشاگران لایو انجام دهید.
۲۱. اجرای لایو خستگی و بی‌حوصلگی را از بین می‌برد.
۲۲. می‌توانید زندگی روزمره خود را به یک ویدیوی ویروسی تبدیل کنید.
۲۳. به شما امکان می‌دهد مطالبی پشت سر هم و بی‌وقفه از چیزی جالب را به اشتراک بگذارید.
۲۴. به شما یاد می‌دهد چگونه یک برنامه نمایشی را برای یک رویداد زنده آماده کنید.
۲۵. همه چیز درباره ضبط صدای باکیفیت برای ویدیوها را یاد می‌گیرید.
۲۶. می‌توانید برنامه تلویزیونی زنده مخصوص خود تهیه کنید.
۲۷. به شما امکان می‌دهد با مردم از سراسر جهان بازی کنید.

مزایای برگزاری لایو برای کسب‌وکارها

- برگزاری لایو فقط بر بهبود فردی اثر ندارد، بلکه برای کسب‌وکارها هم مفید است. برگزاری لایو به دلایل کاملاً موجه بخشی جدانشدنی از استراتژی بازاریابی اغلب برندها است. چرا به‌عنوان یک کسب‌وکار باید لایو برگزار کنید؟
۲۸. مقرون‌به‌صرفه است.
 ۲۹. به شما کمک می‌کند برندگان را معروف کنید.
 ۳۰. برای شروع لایو به تجهیزات زیادی نیاز ندارید.
 ۳۱. می‌توانید محصولات یا خدمات خود را بدون تاخیر و فوراً تبلیغ کنید.
 ۳۲. به شما کمک می‌کند مشتریان یا مخاطبان هدف خود را بشناسید و جذب کنید.

۳۳. می‌توانید اعتماد مردم به برندگان را افزایش دهید.
۳۴. پخش زنده به رشد کسب‌وکاران کمک می‌کند.
۳۵. اقدامات کسب‌وکاران را شفاف‌تر می‌کند.
۳۶. به کسب‌وکاران جنبه انسانی می‌دهد.
۳۷. با پخش زنده می‌توانید علاقه‌مندان بیشتری تولید کنید.
۳۸. می‌توانید مستقیم با مخاطبان هدف تعامل داشته باشید و نیازهایشان را بهتر درک کنید.
۳۹. باعث می‌شود جامعه‌ای از طرفداران برای برندگان پیدا کنید.
۴۰. می‌توانید ویدیوهای زنده را به انواع دیگر محتوا تبدیل کنید.
۴۱. صنعت پخش زنده همچنان در حال رشد است و در سال ۲۰۲۱، ۲۱ درصد رشد کرده است.
۴۲. مصرف‌کنندگان علاقه کمتری به تماشای تلویزیون نشان می‌دهند و بیشتر به ویدیوی زنده آنلاین علاقه دارند.
۴۳. مردم ترجیح می‌دهند یک ویدیوی زنده از برند شما تماشا کنند تا این‌که یک پست وبلاگی از شما بخوانند.
۴۴. می‌توانید در لایو با افراد جذاب صنعت خود مصاحبه کنید.
۴۵. با لایو می‌توانید در فید رسانه‌های اجتماعی شاخص شوید.
۴۶. با لایو مشتریان هدف را به پشت‌صحنه کسب‌وکاران می‌برید.
۴۷. لایو به شما امکان می‌دهد کنفرانس، مراسم اعطای جوایز، جمع‌آوری کمک مالی یا رویدادهای دیگر را با مخاطبان بین‌المللی خود به اشتراک بگذارید.
۴۸. با امکان «خرید لایو» می‌توانید محصولات خود را همان موقع بفروشید.
۴۹. محتوای لایو به شما کمک می‌کند به اهداف بازاریابیتان برسید.
۵۰. ویدیوی زنده تعامل شما را در رسانه‌های اجتماعی بهبود می‌بخشد.
۵۱. به شما امکان می‌دهد یک رویداد مجازی را به‌طور کامل در فضای آنلاین میزبانی کنید.
۵۲. می‌توانید با برندهای دیگر استریم کنید تا مخاطبان هر دو برند افزایش یابد.

