



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

5 wichtige Elemente für Online-Videos!



Quelle: www.rohinie.eu



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Geschichtenerzählen ist in uns Menschen tief verwurzelt. Wir erzählen Geschichten als eine Möglichkeit um uns miteinander zu verbinden. Für Sie als Werbetreibende sind Geschichten ein fester Bestandteil Ihrer Marken- und Produktwerbung, da sie Gefühle mit Ihrem Produkt oder Ihrer Marke verbinden und sie für die Kunden zum Leben erweckt.

In der Social-Media-Welt sind Geschichten, die in digitalen Videos erzählt werden, die Quelle des Engagements und der gemeinsamen Nutzung.

Geschichtenerzählen ist der Kern von YouTube, der Heimat der Online-Videos. Derzeit werden 35 Stunden Video auf YouTube pro Minute erzeugt und 2 Mrd. Video-Views werden pro Tag abgerufen. Das entspricht der Bevölkerung der USA, Chinas und der Europäischen Union zusammen genommen.

Erfolgreiche Online-Videos beinhalten fünf konsistente Elemente:

Informieren Sie Ihr Publikum

Video-Geschichten sollten sinnvolle Social-Media-Inhalte liefern. Lernen hat ein neues Leben in Form von kurzen How-To-Videos. Wissen ist nicht mehr auf trockene, langweilige Lehrbücher beschränkt. Es wird durch das leichter zugängliche Medium Video lebendig.

In ihrem Kern haben How-to-Videos die Leidenschaft Wissen in der Form des Geschichtenerzählens zu vermitteln. Bildung ist nicht auf Lesen, Schreiben und Rechnen beschränkt. Es geht darum, wie man eine breitere Palette von Aufgaben jeden Tag erledigt.

Marketingtipp: How-tos sind eine der am schnellsten wachsenden YouTube-Themen. Sie sind eine der besten Möglichkeiten für Vermarkter, um Kunden zu zeigen wie sie Produkte nutzen können.

Sorgen Sie für Unterhaltung

Die Zuschauer wollen einfach nur Spaß haben und das Ansehen von Videos bietet sofortige Unterhaltung. Gute Geschichten müssen Ihr Publikum unterhalten um die Aufmerksamkeit zu bekommen. Darüber hinaus helfen sie eine Fangemeinschaft aufzubauen, denn die Leute teilen in Social-Media das was sie gerade genießen.

Marketingtipp: Wenn Ihr Produkt nicht sehr unterhaltsam ist, dann versuchen Sie es mit einem alten Konzept: Sponsor-Streaming von einem Live-Event um die Reichweite zu erweitern und das Publikum zu erreichen.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Führen Sie ein Gespräch

Video-Geschichten laden Ihr Publikum zu einem Austausch ein und ermöglichen die Beteiligung der Community im Hinblick auf die wechselvollen Details der Geschichte.

Aus der Social-Media-Sicht ist dies eine wichtige Komponente, da es bei Social-Media nicht nur um Ihre Geschichte geht. Es geht vielmehr um Ihre Zielgruppe und was sie mit Ihren Inhalten anfangen kann.

Marketingtipp: Verwenden Sie Videos, um eine Geschichte über Ihr Produkt oder Ihre Firma mit der Begeisterung Ihrer Zuschauer zu verbinden.

Seien Sie nützlich

Liefere Sie Tools und Informationen für Ihre Kunden und die Öffentlichkeit als ein Mittel zum Engagement. Denken Sie daran, es ist wichtig, den Menschen eine Stimme zu geben.

Marketingtipp: Bieten Sie Ihren Kunden und der Öffentlichkeit besondere Möglichkeiten, um an einer Veranstaltung teilzunehmen oder sich an einem Gespräch mit jemandem per Video zu beteiligen.

Inspirieren Sie Andere

Geschichten helfen uns, unser persönliches Potenzial zu entfalten. Jeder hat die Möglichkeit, sein Talent unter Beweis zu stellen und seine Geschichten zu erzählen.

Marketingtipp: Unternehmen können mit diesem Ansatz ihre Kunden durch die Präsentation ihrer Arbeit und / oder Know-hows in Bezug auf das Produkt engagieren.

Fazit: Bei Social-Media-Marketing müssen Sie wissen, was Sie Ihrem Publikum sagen wollen. Dies ist für Video genauso wichtig wie für andere Medien, die eine Geschichte erzählen.

Da jeder will, dass sein Video zum nächsten viralen Erfolg wird, ist es entscheidend, wie bei jedem Marketing-Programm, sicherzustellen, dass Ihre Ziele im Einklang mit Ihren Unternehmenszielen und verwandten Metriken sind.

Es ist auch notwendig Ihre Interessenten zu engagieren. Wie bei anderen Social-Media-Plattformen müssen Sie mit Ihren Anhängern kommunizieren und ihre Fragen beantworten sowie nützliche Informationen liefern. Auch ist es wichtig auf Kommentatoren zu reagieren.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Haben Sie Erfahrungen mit dem Erzählen einer Geschichte per Online-Video? Wenn ja, wie waren Ihre Resultate?

Haben Sie persönliche Fragen zum [Videomarketing](#) oder Youtube? Möchten Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf [Kontakt](#) – wir sind für Sie da!

Wenn Ihnen diese Informationen gefallen haben empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)