

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**



## Video-Strategien für kleine Firmen!



Quelle: [www.rohinie.eu](http://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](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)



Für Kleinunternehmer ist einer der Hinderungsgründe für ein effektives Videomarketing die Angst vor den anfallenden Marketing-Kosten.

Im Gegensatz zu Coca-Cola und Red Bull haben sie wahrscheinlich nicht das Budget, um ein teures Produktions-Team zu mieten. Alles, was sie zu Ihrer Verfügung haben, ist wohl eine High-Definition-Kamera und ein Computer - aber das ist wahrscheinlich auch schon alles, was Sie brauchen.

Es gibt immer die Möglichkeit, mit einem professionellen Kameramann zu arbeiten, aber schauen Sie sich vorher einige der spannendsten Inhalte auf YouTube an.

Von Studenten über den Produkt-Rezensenten bis zum Amateurfilmer hat, so scheint es jedenfalls, jeder eine überzeugende Botschaft zu kommunizieren, unabhängig von den Kosten.

Noch wichtiger als Ihr Produktions-Budget ist eine starke Content-Marketing-Strategie. Welche Ziele möchten Sie mit Ihrem Video-Marketing erreichen? Wie werden Sie Ihre Videos nutzen um sich mit Ihren Interessenten verbinden? Wie soll Ihr Video-Marketing Ihnen dabei helfen, die Kundenbindungen zu festigen und Ihre Umsatzziele zu erreichen?

Hier sind sechs hochwertige Low-Budget-Vorschläge zur Inspiration und für den Einstieg:

## **Landing-Page-Intros**

Ein Video auf einer Landing-Page kann die Konversion-Raten drastisch erhöhen.

Videos halten die Aufmerksamkeit der Menschen länger fest, was besonders wichtig ist, wenn Sie eine bestimmte Aktion von Ihren Besuchern erwarten.

Sie können sogar A/B-Tests durchführen und dabei Landing-Pages mit langen und kurzen Videos einsetzen oder verschiedene Nachrichten zeigen, um zu sehen, welche Option das beste Ergebnis liefert:

- Welche Version hält die Besucher länger engagiert?
- Welche Version steigert Ihre Lead-Generierung?

Aber achten Sie bitte darauf, dass Sie die Erwartungen der Zuschauer erfüllen und, sehr wichtig, vermeiden Sie in jedem Falle unangenehme Überraschungen wie den automatischen Start Ihres Videos.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Lassen Sie besser Ihrer Besucher entscheiden, ob und wann Sie das Video starten wollen.

## **Kunden-Meinungen!**

Social-Proof ist von unschätzbarem Wert für die Neukundengewinnung!

Unabhängig davon, ob Sie im B2B- oder B2C-Bereich tätig sind, müssen Sie sich einen guten Ruf in Ihrer Zielgruppe aufbauen.

Warum liefern Sie diese "sozialen Beweise" nicht in Form von einem Video, das wahre Geschichten von echten Menschen kommuniziert?

Es ist die eine Sache, zu zeigen, dass Ihre Produkte und Dienstleistungen die für den Kunden wichtigen Ergebnisse liefern. Aber es ist eine andere und wesentlich erfolgreichere Sache, genau diese Ergebnisse von einem Kunden visuell im Video bestätigen zu lassen.

So geben Sie der normalen Marketing-Anonymität ein sprechendes Gesicht und schaffen sich ein wesentlich größeres Potential, um Vertrauen zu gewinnen.

Sie wissen, dass die Mund-zu-Mund-Empfehlungen sehr mächtig sind! Warum also nicht genau diese Macht nutzen und Mund-zu-Mund-Empfehlungen in der Form eines Videos auf der WEB-Seite zeigen?

## **Video-Blogs (Vlogs)!**

Wenn Sie es nicht mögen, schriftlich einen Firmen-Blog für Ihre Kunden zu betreiben, dann kann ein Video-Blog für Sie perfekt sein.

Selbst wenn Sie bereits einen traditionellen Blog betreiben, kann die Zugabe von einem Video-Blog einen Wettbewerbsvorteil in Ihrer Content-Strategie bieten.

Egal, ob Sie ein Video jeden Tag oder in einem anderen Rhythmus veröffentlichen, Video-Blogs sind ein einzigartiges Angebot, um Ihre Kunden an sich zu binden und mit aktuellen Informationen zu versorgen.

Veröffentlichen Sie ein Tutorial, stellen Sie Ihren Kunden ein neues Produkt vor oder sagen Sie einfach, was Sie sonst in einem Blog schreiben.

Durch YouTube und andere benutzerdefinierte Partnerschaften können Sie Ihrer Inhalte Reichweite erweitern und neues Publikum anziehen.

# WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

**Wichtig:** Wenn Sie im B2B-Bereich tätig sind, sollten Sie Ihre Videos in jedem Falle auch auf Slideshare veröffentlichen! Wir haben mit Slideshare bessere Erfahrungen was das Interesse des Publikums angeht gemacht als mit Youtube oder Vimeo!

Es ist sehr wichtig die Videos den "Massen" zu präsentieren, aber stellen Sie auch sicher, dass Ihre Zuschauer einen Weg zurück zu Ihnen finden, z.B. durch die Verlinkung zu Ihrer WEB-Seite.

## **Social-Media!**

Social Media ist ein großartiger Ort, um Ihre Video-Inhalte zu veröffentlichen und um sich weiter mit Kunden und Interessenten gleichermaßen zu verbinden.

Sie können Ihre Video-Inhalte auf Pinterest, Slideshare, Facebook, Twitter, Google+, etc. veröffentlichen.

Wenn Sie bereits Status-Updates mit Text und Fotos veröffentlichen, warum nicht auch mit Videos (geht jetzt auch bei LinkedIn).

Dieses Kommunikationsmedium kann Ihnen dabei helfen, dass sich Ihre Kunden und Interessenten längere Zeit mit Ihrer Marke beschäftigen und ein besseres Verständnis von dem bekommen, was Sie anbieten.

Anleitungen, Tipps & Tricks und Tutorials sind weitere starke Kandidaten für diese Art der Verteilung von Informationen.

## **Yelp-Integration!**

Wenn Sie ein Restaurant und Modegeschäft betreiben und versuchen, ein lokales Publikum zu erreichen, werden Sie wahrscheinlich wissen, dass Ihr Unternehmen auf Yelp sein muss.

Wenn Sie sich bereits für die kostenpflichtige Plattform von Yelp angemeldet haben oder mit dem Gedanken spielen, dann sollten Sie wissen, dass Video-Integration Teil des kostenpflichtigen Angebotes ist.

Auf Ihrem Yelp-Profil können Sie tatsächlich ein kurzes Einführungs-Video über Ihr Unternehmen zeigen.

## **Produkt- und Service-Beschreibungen!**



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Das Internet hat den Verbrauchern die Macht der Information und Auswahl gegeben.

Die Chancen auf Erfolg stehen gut, wenn Sie Ihre Hausaufgaben machen, bevor Sie mit dem neue Mittel Video-Marketing beginnen.

Warum greifen Sie nicht vorab in den Prozess der Meinungsbildung ein, indem Sie Ihrer Kunden Bedürfnisse und Fragen direkt auf Ihrer Website oder über einen Peer-to-Peer-Kanal wie YouTube per Video beantworten?

Videos sind mehr als nur die Kommunikation der Grundlagen - sie verbinden Ihr Unternehmen mit den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden und Interessenten.

Ihre Website-Besucher kommen immer mit der gleichen Frage: "Wie kann dieses Unternehmen mir helfen?"!

Ein beschreibendes Video kann diese Frage bereits im Vorfeld beantworten.

Zur Inspiration sehen Sie sich einfach einmal die Video-Produktbeschreibungen der Firma [Wrappled](#) an, einem kleinen Unternehmen, das einzigartige Gadgets verkauft. Wir finden, diese Videos sind perfekt und professionell gemacht - aber sehen Sie selbst.

**Fazit:** Was auch immer Sie tun, beginnen Sie die Aufnahme Ihrer Videos nicht bevor Sie einen Marketing-Plan für das Endprodukt entwickelt haben.

Sie müssen das Beste aus Ihrer Produktionszeit machen.

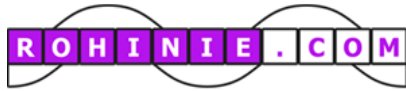
Sie müssen Inhalte liefern, die interessant, einzigartig und überzeugend sind.

Was auch immer Sie tun, Ihre Videos dürfen nicht als Dauerwerbesendung oder reiner Hard-Seller angesehen werden, sonst wird sich der Erfolg nicht einstellen.

Seien Sie informativ und unterhaltsam und halten Sie Ihre Kunden-Community engagiert.

Wann starten Sie? Sind Sie noch unsicher oder haben Sie Fragen? Möchte Sie eine kurze persönliche Erstberatung gratis in Anspruch nehmen? Benutzen Sie jetzt das [Kontaktformular](#), hinterlassen Sie Ihren Namen und Ihre Telefonnummer - wir rufen Sie gerne zu Ihrer Wunschzeit an.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Sicher kennen Sie weitere Personen, die sich mit dem Thema Video-Marketing auseinander setzen - empfehlen Sie ihnen doch einfach diesen Artikel als Einstieg in die Materie. Vielen Dank dafür.

**Mehr Informationen:**

**[www.rohinie.eu](http://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](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)