

LIVE Fallbeispiel: Einrichtung der Landing Page und Erstellen von verkaufsstarken Videos!

Präsentiert von
Mireille van Reenen

~~MÜSSTE~~
~~SOLLTE~~
~~KÖNNTE~~
~~WÜRDE~~
~~HÄTTE~~
MACHEN!

Wir gehen wirklich alle Schritte durch



Oktober: Auswertungen & Optimierungen

01

Strategie

02

Funnel Konzept

03

Landing Page

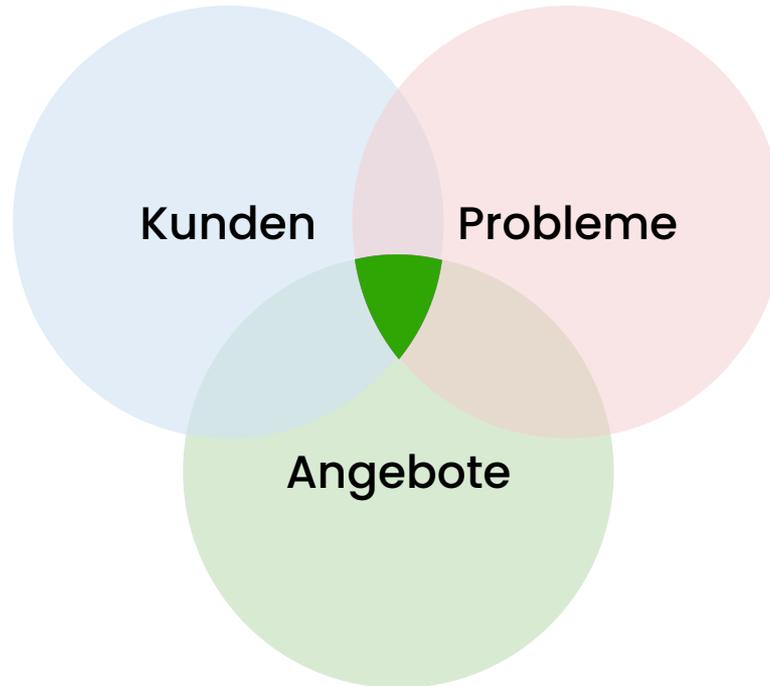
04

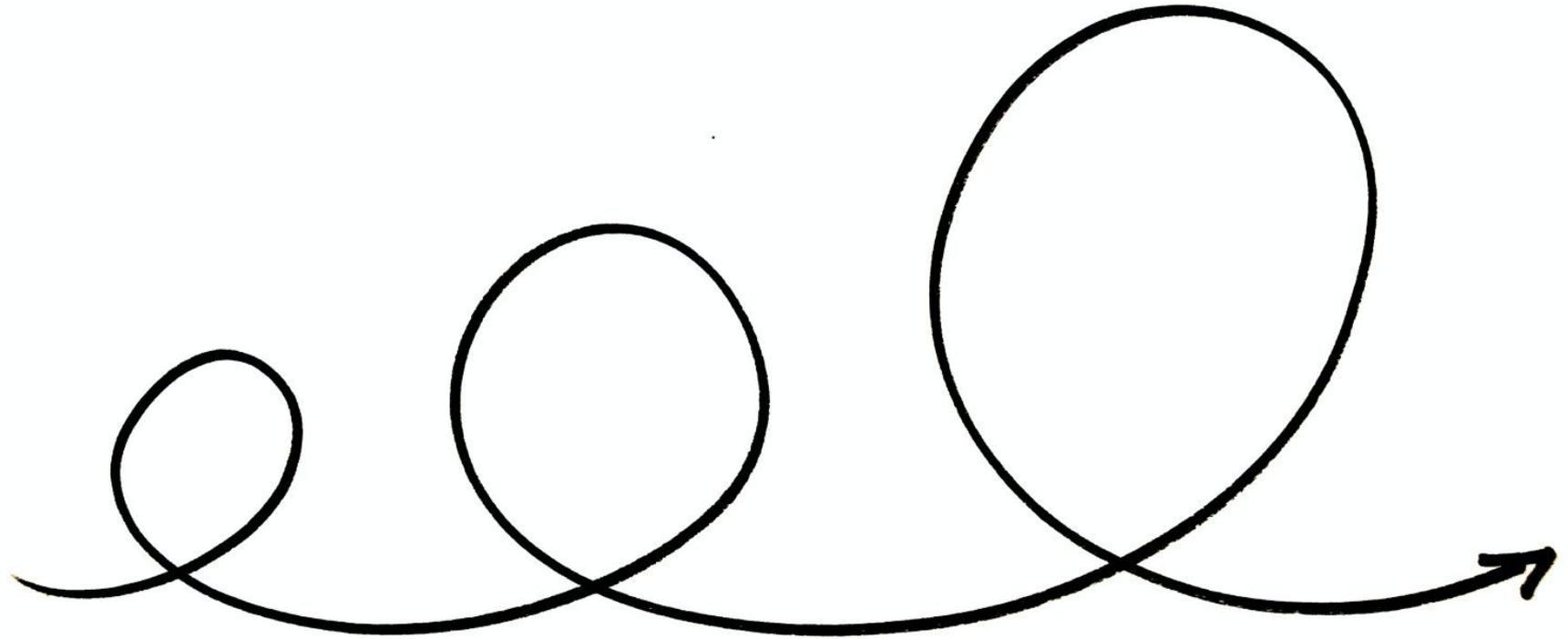
Verkaufsvideo

01

Strategie

Es fängt damit an, dass Sie genau wissen, **was** Sie an **wen** verkaufen und **warum** Ihr Kunde es haben möchte





Business Model Canvas als Tool

SwissMadeMarketing 

BusinessCockpit 

Assistenten

Meine Projekte

- Jürgen Hable - Der Werbeartikelprofi
- Jürgen Hable - Der Werbeartikelprofi - (ARCHIV)
- Jürgen Hable - Der Werbeartikelprofi - 2 (ARCHIV)
- Werbeartikelfinder
- Werbeartikelfinder V2

Online Academy Training

JÜRGEN HABLE - DE...   LÖSCHEN

SPEICHERN UND SCHLIESSEN

Jürgen Hable - Der Werbeartikelprofi

Angebotsbeschreibung

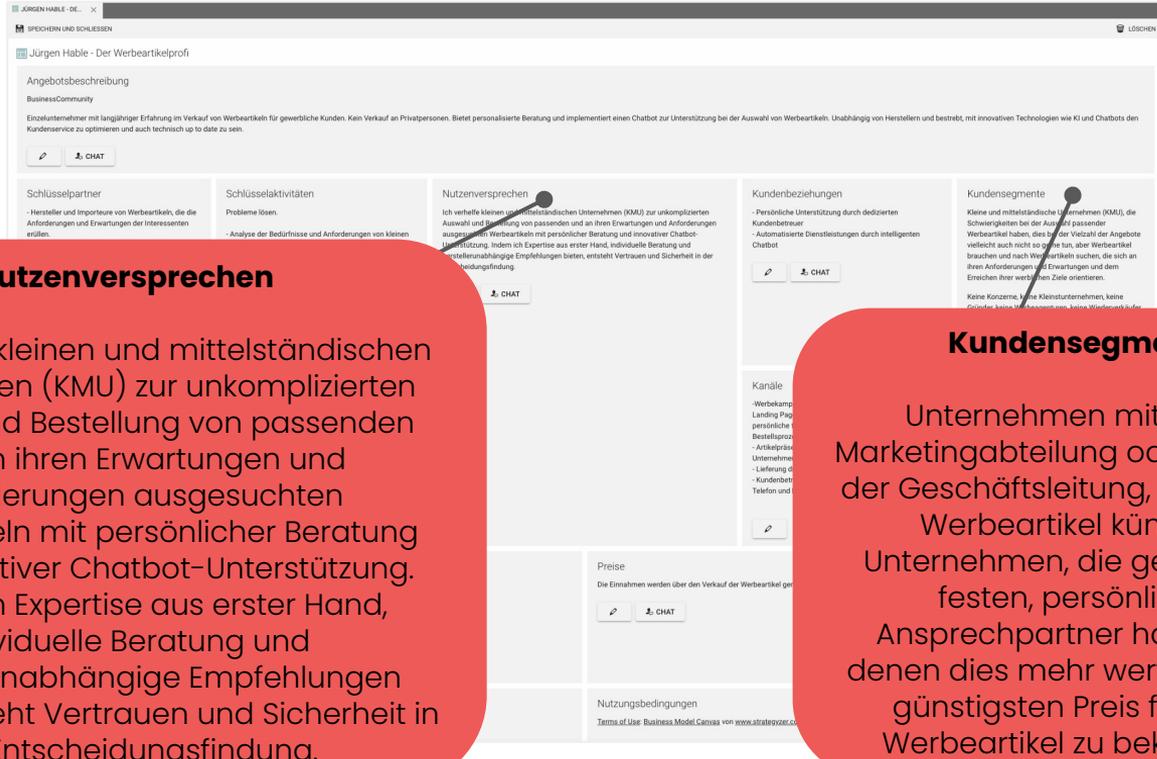
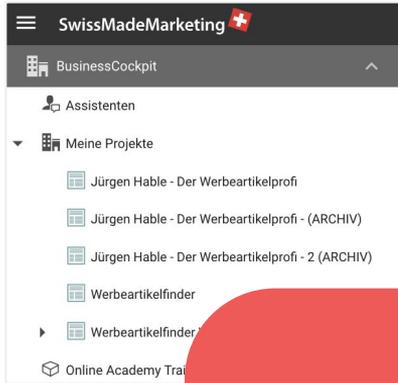
BusinessCommunity

Einzelunternehmer mit langjähriger Erfahrung im Verkauf von Werbeartikeln für gewerbliche Kunden. Kein Verkauf an Privatpersonen. Bietet personalisierte Beratung und implementiert einen Chatbot zur Unterstützung bei der Auswahl von Werbeartikeln. Unabhängig von Herstellern und bestrebt, mit innovativen Technologien wie KI und Chatbots den Kundenservice zu optimieren und auch technisch up to date zu sein.

  CHAT

<h4>Schlüsselpartner</h4> <ul style="list-style-type: none">- Hersteller und Importeure von Werbeartikeln, die die Anforderungen und Erwartungen der Interessenten erfüllen.- Technologiepartner für die Chatbot-Entwicklung <p></p>	<h4>Schlüsselaktivitäten</h4> <p>Probleme lösen.</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyse der Bedürfnisse und Anforderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)- Auswahl an passenden und den Anforderungen und Erwartungen des Unternehmens entspregender Werbeartikel- Persönliche Beratung und Unterstützung bei Bestellungen- Entwicklung und Implementierung eines Chatbot-Systems- Aufbau von Vertrauen durch Expertise und individuelle Beratung <p>  CHAT</p>	<h4>Nutzenversprechen</h4> <p>Ich ver helfe kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu unkomplizierten Auswahl und Bestellung von passendem und an ihren Erwartungen und Anforderungen ausgerichteten Werbeartikeln mit persönlicher Beratung und innovativer Chatbot-Unterstützung. Indem ich Expertise aus erster Hand, individuelle Beratung und herstellerunabhängige Empfehlungen bieten, entsteht Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungskonfektion</p> <p>  CHAT</p>	<h4>Kundenbeziehungen</h4> <ul style="list-style-type: none">- Persönliche Unterstützung durch dedizierten Kundenbetreuer- Automatisierte Dienstleistungen durch intelligenten Chatbot <p>  CHAT</p>	<h4>Kundensegmente</h4> <p>Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die Schwierigkeiten bei der Auswahl passender Werbeartikel haben, dies bei der Vielzahl der Angebote vielleicht auch nicht so gerne tun, aber Werbeartikel brauchen und nach Werbeartikeln suchen, die sich an ihren Anforderungen und Erwartungen und dem Erreichen ihrer werblichen Ziele orientieren.</p> <p>Keine Konzerne, keine Kleinunternehmen, keine Gründer, keine Werbeagenturen, keine Wiederverkäufer wie z.B. Druckereien o.ä. Keine Unternehmen die einen Full Service Anbieter suchen. Unternehmensgröße ca. 10 bis 500 Mitarbeiter in Deutschland. Mindestumsatz pro Auftrag 1000,00 Euro.</p> <p>Unternehmen mit kleiner Marketingabteilung oder Assistenten der Geschäftsführung, die sich um Werbeartikel kümmern. Unternehmen die gerne einen festen, persönlichen Ansprechpartner haben und denen dies mehr wert ist als den günstigsten Preis für einen Werbeartikel zu bekommen.</p> <p>  CHAT</p>
<h4>Kostenstruktur</h4> <ul style="list-style-type: none">- Nur Unternehmerlohn - keine Mitarbeiter- Kosten für Integration und Wartung des Chatbot-Systems- Kosten für Bereitstellung des Anfragesystems durch Externen Dienstleister- Kosten für Cloudnutzung des WhatsApp- Kosten für Nutzung des WhatsApp- Kosten für Infrastruktur - Telefon, Web Provider, Steuerberater etc. <p></p>	<h4>Preise</h4> <p>Die Einnahmen werden über den Verkauf der Werbeartikel generiert</p> <p>  CHAT</p>			
<h4>Schluss</h4> <p>  CHAT</p>	<h4>Nutzungsbedingungen</h4> <p>Terms of Use Business Model Canvas von www.startpagezeit.com (CC BY-SA 3.0)</p>			

Strategie weiter überarbeitet: jetzt mehr Klarheit



Nutzenversprechen

Ich ver helfe kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zur unkomplizierten Auswahl und Bestellung von passenden und an ihren Erwartungen und Anforderungen ausgesuchten Werbeartikeln mit persönlicher Beratung und innovativer Chatbot-Unterstützung. Indem ich Expertise aus erster Hand, individuelle Beratung und herstellerunabhängige Empfehlungen bieten, entsteht Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung.

Kundensegmente

Unternehmen mit kleiner Marketingabteilung oder Assistenz der Geschäftsleitung, die sich um Werbeartikel kümmert. Unternehmen, die gerne einen festen, persönlichen Ansprechpartner haben und denen dies mehr wert ist als den günstigsten Preis für einen Werbeartikel zu bekommen.

Nischenformel

Ich ver helfe

kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)

zur

unkomplizierten Auswahl und Bestellung von passenden und an ihren Erwartungen und Anforderungen ausgesuchten Werbeartikeln

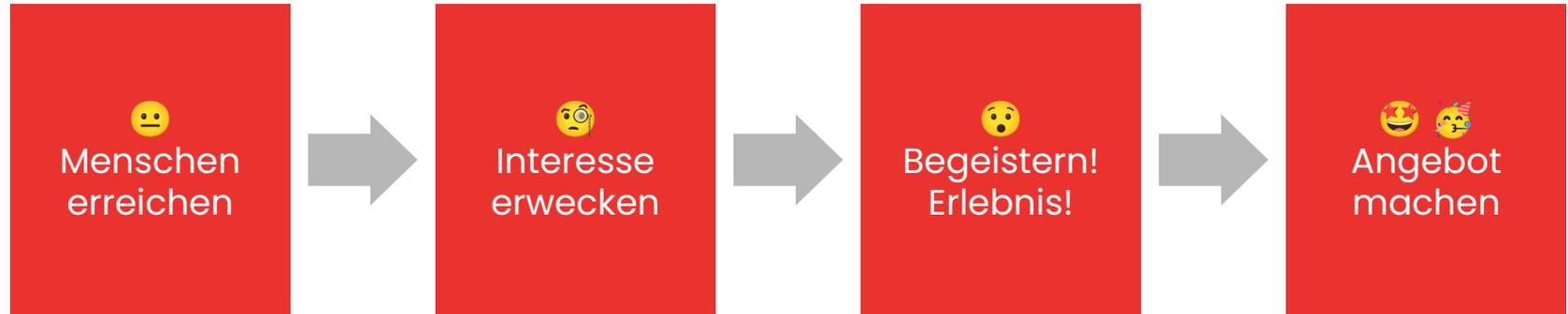
mit

persönlicher Beratung und innovativer Chatbot-Unterstützung. Indem ich Expertise aus erster Hand, individuelle Beratung und herstellerunabhängige Empfehlungen biete, entsteht Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung.

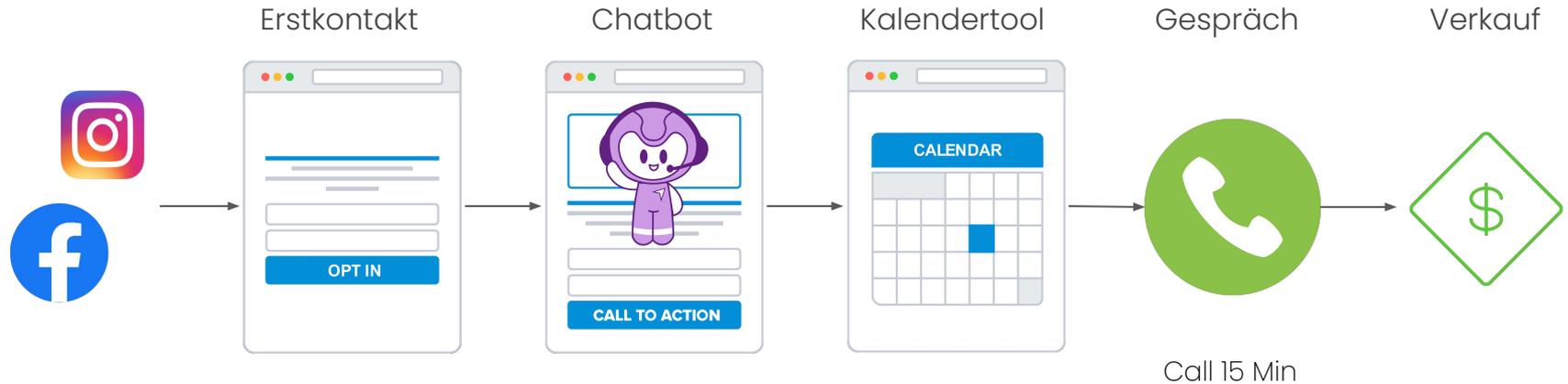
02

Funnel Konzept

Wie Marketing funktioniert



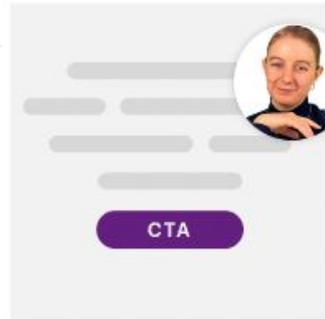
Funnel – Ziel: ins Gespräch kommen



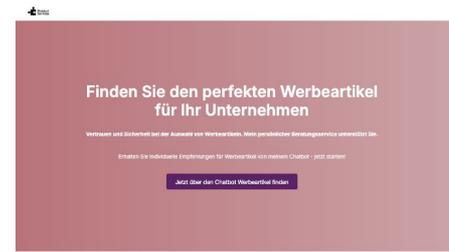
03

Landing Page

Erst, wenn die Nischenformel klar ist: Landing Page



inCMS Landing-Page mit Olivia ...



Persönliche Beratung und Chatbot-Unterstützung

Meine persönliche Beratung und die Chatbot-Unterstützung machen die Auswahl und Bewertung von Werbearbeiten so einfach wie nie zuvor. Wir begleiten Sie auf jedem Schritt, bieten individuelle Empfehlungen und stellen Ihnen mit Experten und für Sie dazu, mit uns können Sie sicher sein, dass Sie die perfekten Werbearbeit für Ihr Unternehmen finden, ohne sich überfordert zu fühlen.

Herstellerunabhängige Empfehlungen

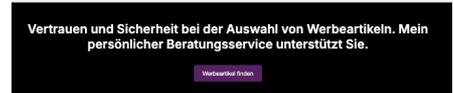
Ich bin herstellerunabhängige Empfehlungen von Werbearbeit für mittelständische Unternehmen. Mein Ziel ist es, Ihnen dabei zu helfen, die perfekten Werbearbeit zu finden, die zu Ihrer Marke passen, ohne durch bestimmte Hersteller eingeschränkt zu sein. So können Sie sich auf passende und individueller Werbearbeit verlassen, die Ihre Unternehmensziele effektiv kommunizieren.



Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung

Unsere Mission ist es, mittelständischen Industrieunternehmen dabei zu helfen, Vertrauen und Sicherheit in ihre Entscheidungsfindung zu gewinnen, wenn es um die Auswahl von Werbearbeit geht. Durch unsere persönliche Beratung und herstellerunabhängigen Empfehlungen können Sie sich dabei verlassen, dass Sie die bestmöglichen Werbearbeit für Ihr Unternehmen erhalten, die Ihre Marketingziele effektiv kommunizieren und Ihre Kunden begeistern. Meine Sorgen mehr um die richtige Wahl - mit dem Werbearbeitser V2 haben Sie die Gewissheit, die richtige Entscheidung zu treffen.

Häufig gestellte Fragen	
Welche Art von Werbearbeit bietet der Werbearbeitfinder an?	✕
Der Werbearbeitfinder bietet eine vielfältige Auswahl an hochwertigen und präsenten aber vor allem individualisierbaren Werbearbeiten, darunter Schreibwaren, Bekleidung, Techno-Accessoires, Haushaltswaren und vieles mehr.	
Wie funktioniert die Chatbot-Unterstützung bei der Auswahl der Werbearbeit?	▾
Bietet der Werbearbeitfinder auch individuelle Beratung an?	▾
Warum ist herstellerunabhängige Empfehlungen wichtig?	▾
Wie kann der Werbearbeitfinder dazu beitragen, Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung zu schaffen?	▾



Heute: Landing Page weiter optimieren

- Texte prüfen und evtl. anpassen
- Bilder hinzufügen
- Farben ändern



Individuelle Empfehlungen abgestimmt auf Bedürfnisse

Mit Jürgen Habbe - Der Werbeartikelprofi erhältst du nicht nur Werbeartikel, sondern auch maßgeschneiderte Empfehlungen, die genau auf die Bedürfnisse deines Unternehmens zugeschnitten sind. So lässt du Zeit und Mühe bei der Auswahl und nimmst dich darauf verlassen, dass die Werbeartikel perfekt zu deiner Marke und Zielgruppe passen.

Unkomplizierte Auswahl passender Werbeartikel

Mit Jürgen Habbe als deinem Werbeartikelprofi an deiner Seite wird die Auswahl passender Werbeartikel für dein Unternehmen so einfach wie noch nie zuvor. Kein langes Suchen, keine komplizierten Entscheidungsfindungen - einfach unkomplizierte Auswahl und Beratung, damit du dich auf das konzentrieren kannst, was wirklich zählt: dein Unternehmen erfolgreich zu präsentieren.



Herstellerunabhängige Empfehlungen

Mit herstellerunabhängigen Empfehlungen als Grundpfeiler meines Services bei Jürgen Habbe - Der Werbeartikelprofi, kann ich meine Kunden das Vertrauen schenken, dass ihre Bedürfnisse und Anforderungen an erster Stelle stehen. Durch diese herstellerunabhängige Beratung wird die Entscheidungsfindung erleichtert und die Sicherheit gesteigert, dass sie die besten Werbeartikel für ihr Unternehmen erhalten.

Häufig gestellte Fragen

- Warum sollte ich Werbeartikel über Jürgen Habbe bestellen anstatt direkt beim Hersteller?
- Durch Jürgen Habbe erhalten Sie eine persönliche Beratung, maßgeschneiderte Empfehlungen und herstellerunabhängige Auswahlmöglichkeiten. Zudem profitieren Sie von seiner Expertise und Unterstützung durch innovative Chatbot-Technologie.
- Bietet Jürgen Habbe nur Standard-Werbeartikel an oder auch individuelle Lösungen?
- Wie unterstützt mich der Chatbot von Jürgen Habbe bei der Auswahl von Werbeartikeln?
- Verlangt Jürgen Habbe eine Mindestbestellmenge für Werbeartikel?
- Bietet Jürgen Habbe auch Unterstützung bei der Gestaltung und Personalisierung der Werbeartikel?

Für Unternehmen, die Wert auf Qualität und persönliche Betreuung legen: Werbeartikelprofi Jürgen Habbe an Ihrer Seite

Los geht die Beratung



Persönliche Beratung und Chatbot-Unterstützung

Meine persönliche Beratung und der Chatbot unterstützen Sie bei der Auswahl und Beratung von Werbeartikeln in der Schweiz und im Ausland. Mit Jürgen Habbe an Ihrer Seite, kann ich meine Empfehlungen und beraten Ihnen mit Expertise und Klarheit für Sie. Mit mir können Sie sicher sein, dass Sie die perfekten Werbeartikel für Ihr Unternehmen finden, ohne sich überfordert zu fühlen.

Herstellerunabhängige Empfehlungen

Als dein herstellerunabhängiger Experte für die Auswahl von Werbeartikeln für internationale Unternehmen. Mit mir ist es, Ihnen dabei zu helfen, die perfekten Werbeartikel zu finden, die zu Ihre Marke passen, eine auch besseren Hersteller angebracht zu sein. So können Sie sich auf passende und individuelle Werbeartikel verlassen, die Ihre Unternehmensziele effektiv kommunizieren.



Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung

Unsere Mission ist es, internationalen Unternehmen dabei zu helfen, Vertrauen und Sicherheit in ihre Entscheidungsfindung zu gewinnen, wenn es um die Auswahl von Werbeartikeln geht. Dank unserer persönlichen Beratung und herstellerunabhängigen Empfehlungen können Sie sich dabei verlassen. Dank der herstellerunabhängigen Beratung ist es einfacher für Sie, die Werkzeuge und effektiv kommunizieren und Ihre Kunden begeistern. Meine Jürgen Habbe an der richtigen Seite - Mit dem Werbeartikelprofi V2 haben Sie die Gewissheit, die richtige Entscheidung zu treffen.

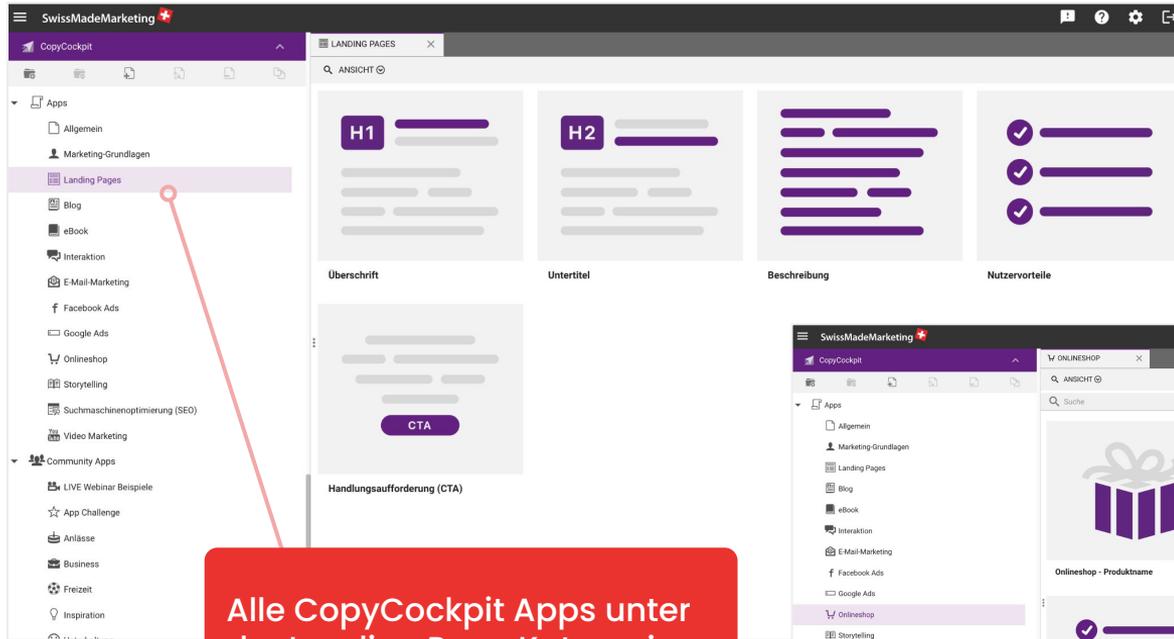
Häufig gestellte Fragen

- Welche Art von Werbeartikeln bietet der Werbeartikelprofi an?
- Der Werbeartikelprofi bietet eine Vielzahl an verschiedenen Optionen und präsentiert Ihnen vor allem individualisierte Werbeartikel, darunter Schokolade, Bekleidung, Schlüsselanhänger, Kalender und vieles mehr.
- Wie funktioniert die Chatbot-Unterstützung bei der Auswahl der Werbeartikel?
- Bietet der Werbeartikelprofi auch individuelle Beratung an?
- Warum ist herstellerunabhängige Empfehlungen wichtig?
- Wie kann der Werbeartikelprofi dazu beitragen, Vertrauen und Sicherheit in der Entscheidungsfindung zu schaffen?

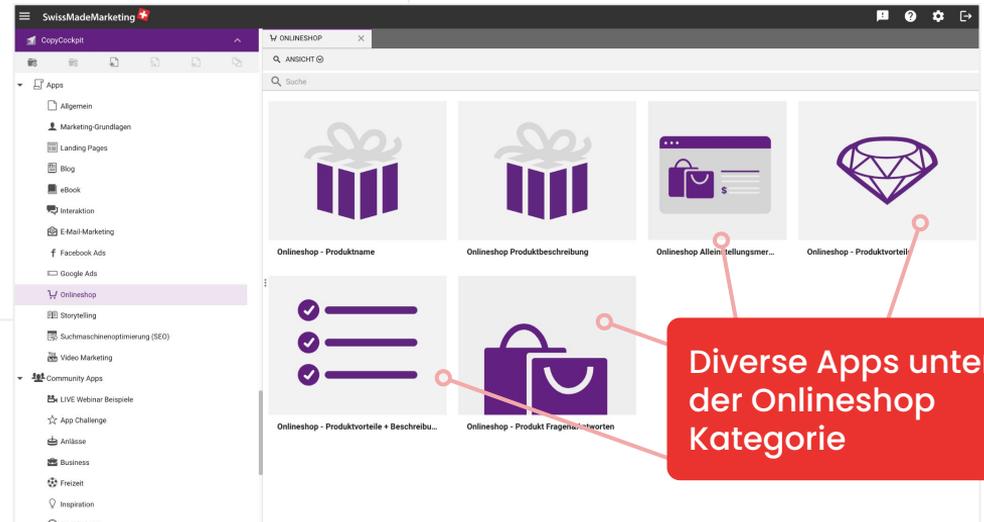
Vertrauen und Sicherheit bei der Auswahl von Werbeartikeln. Mein persönliche Beratungsservice unterstützt Sie.

Werbeartikel finden

Texte anpassen? Nutzen Sie diese CopyCockpit Apps



Alle CopyCockpit Apps unter der Landing Page Kategorie



Diverse Apps unter der Onlineshop Kategorie

Checkliste für eine leistungsstarke Landing Page

- Das Wichtigste: oberhalb der Falte
- Nutzen ist sofort klar
- Schlichtes Design
- Text und Bild im Gleichgewicht
- Klar, was der Besucher tun soll
- Funktioniert auch auf dem Handy (!)



In den ersten Sekunden ist es der Zielgruppe klar:

- Was Sie anbieten
- Welchen Nutzen es bringt
- Was der Besucher tun muss, um den Nutzen zu erhalten

Weitere Infos



Gratis download: kostenloser Ratgeber für Online-Marketing

5-Min. Hier danach!

- ✓ Angewandte #TOP-Praxis
- ✓ Praktische Anwendungsbeispiele
- ✓ 100+ Video-Tutorials
- ✓ 100% heruntergeladen in der Praxis

Konvertierende Landing Pages für Facebook, Instagram und Google Ads

Als kleinste Ihre Online-Präsenz optimieren und potenzielle Kunden gezielt ansprechen? Ansprechende Landing Pages sind ein wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Online-Marketing-Strategien.

In diesem Ratgeber werden wir uns mit den Grundlagen der Landing-Pages und dem Funnel-Prinzip befassen. Weiterhin geben wir Ihnen einen Überblick, welche Anforderungen die großen Werbeplattformen wie Meta (Facebook und Instagram) und Google (z.B. YouTube) an Landing-Pages stellen.

Den Artikel teilen

Das Funnel-Prinzip: Wie Landing-Pages in Ihrem Marketing funktionieren

Landing Pages dienen als zentrale Anlaufstelle für potenzielle Kunden, die über Marketingkanäle wie Anzeigen, E-Mails oder Social-Media-Posts auf Ihr Angebot aufmerksam wurden. Landing Pages ermöglichen es Ihnen, Ihr Angebot gezielt und effektiv zu präsentieren und potenzielle Kunden zu überzeugen, Sie Ihnen zu kaufen.

Aber bevor wir uns mit den Details von Landing Pages beschäftigen, sei es wichtig, das Gesamtbild zu verstehen. Eine Landing Page ist Teil eines Sales-Funnels.

Das überträgt das Funnel-Prinzip ist es, Ihre potenziellen Kunden Schritte für Schritt zu qualifizieren und sie auf ihrem Weg zum Kauf zu begleiten.



Anders ausgedrückt: Der Hauptzweck eines Funnels besteht darin, die richtigen Kunden zu identifizieren und sie durch den Verkaufsvorgang zu führen, während gleichzeitig diejenigen herausgefiltert werden, die nicht zu Ihrem Unternehmen passen.

- Ein guter Funnel (oder "Trichter") Start abhängiger aus, die nicht zu Ihrem Unternehmen passen, und beendet diejenigen, die das Potenzial zu zukünftigen Kunden werden können.
- Auf diese Weise können Sie Ihre Energie und Zeit auf die Leads konzentrieren, die zu Ihrem Unternehmen passen und bei denen eine Zusammenarbeit sinnvoll ist.

- | | |
|---|---|
| Website <ul style="list-style-type: none"> • Identifizierung der "richtigen" Besucher • Informative Seiten • Marketingkanäle, die Ihre Website besuchen | Landing Page <ul style="list-style-type: none"> • Nur eine Seite • Für eine bestimmte Diagonale / Top der Verkaufsvorgang beschreiben (z.B. Verkauf) |
|---|---|

Online-Kurs: Mit professionellen Landing Pages mehr Kunden gewinnen

Mit einer überzeugenden Landing Page können Sie Besucher in zahlende Kunden umwandeln. Unser Online-Kurs zeigt Ihnen wie, diese praxisorientierte Kurs bietet Unternehmen und Geschäftsinhabern wertvolle Kenntnisse, basierend auf langjähriger Erfahrung, und anschaulichen Beispielen. Sie geben Ihnen einen Schritt-für-Schritt-Plan und Vorlagen, damit Sie Ihre eigene Profi-Landing Page erstellen können.

Mit Janina Häfner und Miréla van Breen

In diesem Training lernen Sie: Ansprechende Landing Pages erstellen, die verkaufen

- In verschiedenen Trainingsmodulen erfahren Sie, wie Sie eine überzeugende Landing Page als Teil Ihrer Marketing-Maßnahmen erstellen. Nach diesem Kurs sind Sie in der Lage, Ihre eigene Landing Page zu erstellen, die konvertiert. Sie werden verstehen:
- Was eine Landing Page ist und wofür Sie sie verwenden
 - Die Unterschiede zwischen Landing Pages für verschiedene Werbeplattformen und die Anforderungen der großen Plattformen.
 - Wie Sie Ihre eigene Landing Page erstellen können, u.a.
 - Wie Sie gezielt und effektiv vorgehen (Ank der Schritte für Schritt-Aufgaben)
 - Wie Sie das Design erstellen (Sie haben 3 bewährten Vorlagen kennengelernt)
 - Wie Sie überzeugende Texte verfassen (Sie erhalten Copywriting-Tipps und Vorlagen)
 - Wie Sie nach der Erstellung überprüfen können, ob Ihre Landing Page bereit ist, live zu gehen (entweder einer Checkliste)



Rezeptschritte auf dem Weg zu einer konvertierenden Landing Page: 0/18

Die Trainingsvideos Die Aufgaben

Überblick: Was Sie in diesem Kurs erwartet

Die Serie besteht aus 15 Kapiteln, in denen wir die wichtigsten Themen zur Erstellung einer Landing Page besprechen. Zu jedem Abschnitt finden Sie eine Einführungsvideos. Sie können die Videos der Reihe nach durchgehen oder sich nur die Inhalte anschauen, die Sie interessieren.

- Das Training enthält außerdem:
- Aufgaben, mit denen Sie sofort folgieren können;
 - Exkurs zum Herunterladen (insbesondere Links zu Beispielen, praktischen Checklisten und anderen Hilfsmitteln und Ressourcen)

Die verschiedenen Arten von Landing Pages (Unterschied Facebook / Google Ads) Welche Elemente enthält eine konvertierende Landing Page?

01	02	03	04	05	06	07	08
Beste Funnel-Prinzip	Überblicke über die verschiedenen Landing Pages	Facebook & Instagram Landing pages	Google & YouTube Landing Pages	Wie geht es mit U-Parameter	Die Unterschiede zwischen U-Parameter	Die Unterschiede zwischen U-Parameter	Copywriting-Strategien

Tipps und Tricks für erfolgreiches Webdesign Eine ansprechende Landing Page in weniger als 20 Minuten - wie ist das möglich?

09	10	11	12	13	14	15
Über Design-Prinzipien, die auf jedem Web-entwickeln	Tipps zur Überwindung von Landing Pages-Marketing-Design	Entwicklung eines Mini-Course-Designs	Mini-Course-Entwicklung	Tipps für einen erfolgreichen Landing Page (z.B. Struktur)	Struktur einer Landing Page (z.B. Struktur)	Die Vorteile der Landing Page (z.B. Struktur)

Die 15 Trainingsvideos



- ### Das Funnel-Prinzip
- Ein guter Funnel führt automatisch
 - Wie Marketing funktioniert & unsere empfohlene Vorgehensweise
 - Sales Funnel Beispiele
 - Direktverkauf - Funnel
 - Mehrere Schritte auf Beratungsgespräch - Funnel
 - Check-out auf Verkauf
 - Katalogische Funnel-Beispiel
 - Von der Website/Broschüre zur Kundenengewinnungs-Strategie
 - Website vs. Landing Page: Unterschiede im Zweck und Struktur
- Sie können die Folien hier herunterladen

04

Verkaufsvideo

Erstkontakt-Video

Ziele:

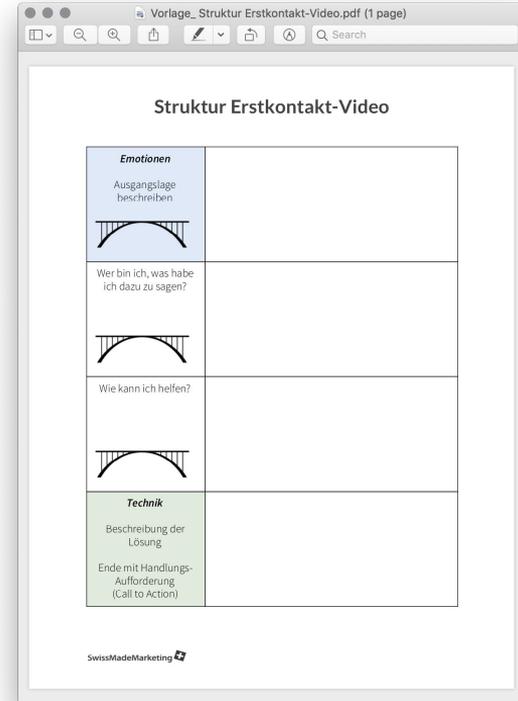
- neue Kontakte möglichst gut in deren Situation abholen
- Verständnis und Kompetenz zeigen
- Zu einer Aktion motivieren
(Terminanmeldung, Freebie, Direktkauf, etc.)

Eckpunkte:

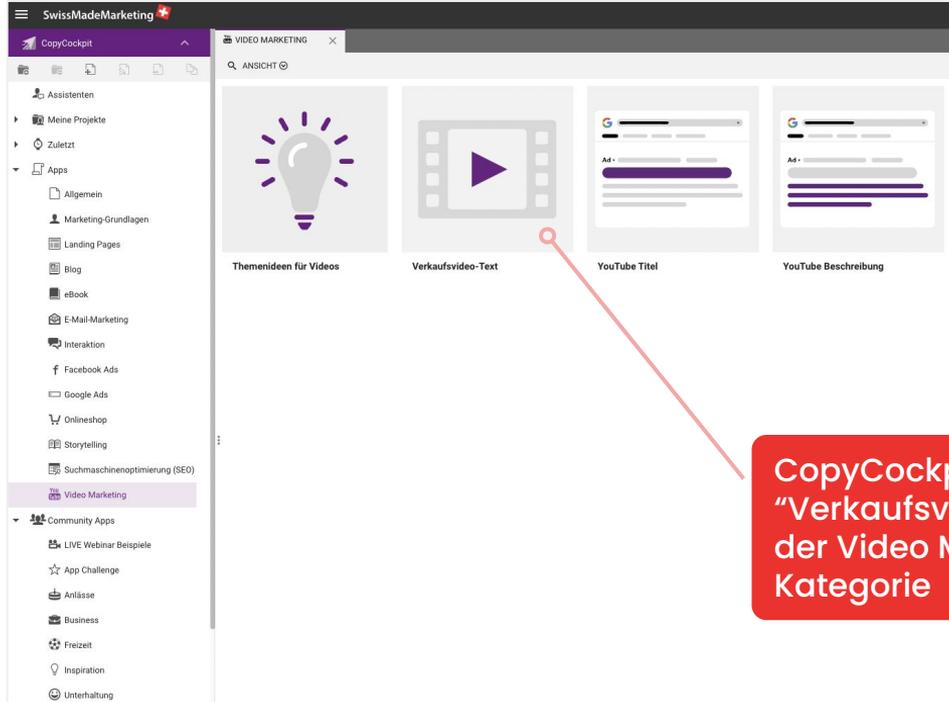
- Länge ca. 90 Sekunden (weniger ist mehr!)

Verwendung:

- auf Webseiten und Landing Pages
- als Werbeanzeige (auch in reiner Textform)
- in der Kaltakquise



Nutzen Sie dieses CopyCockpit App

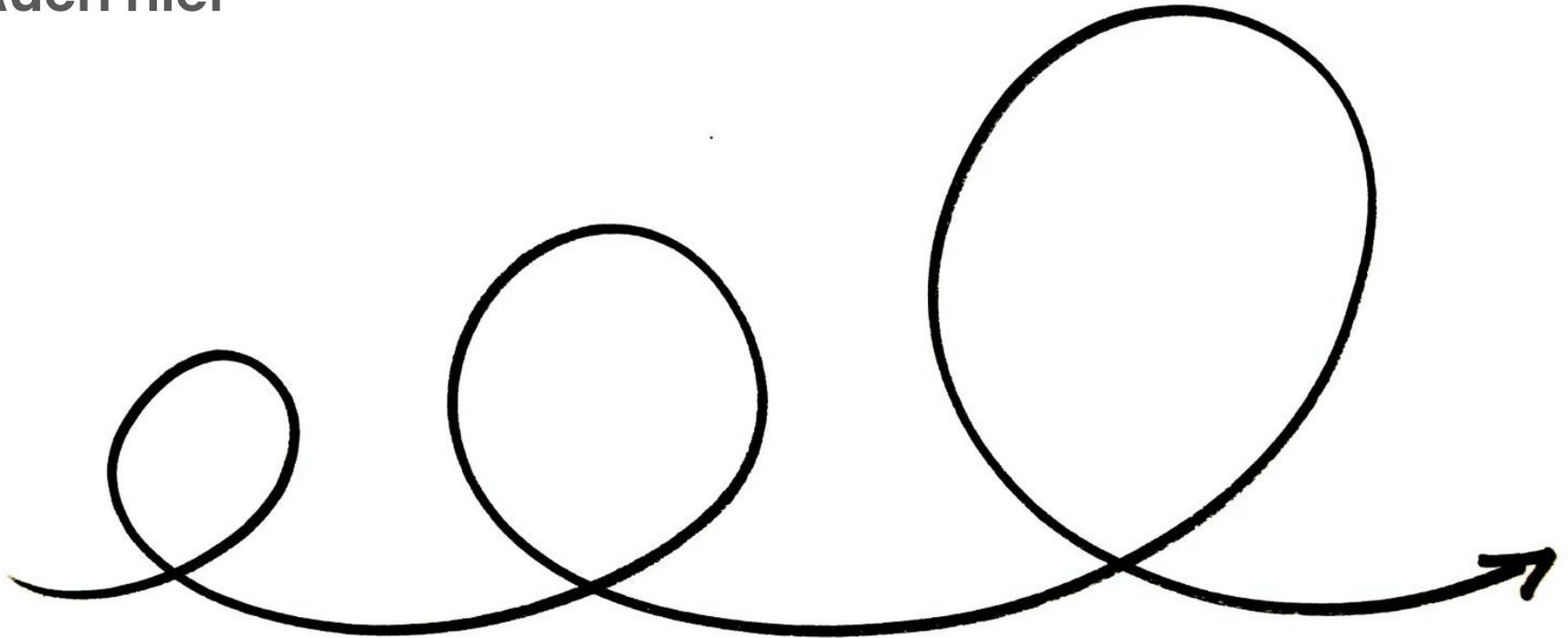


CopyCockpit App
"Verkaufsvideo-Text" unter
der Video Marketing
Kategorie

Checkliste Text Erstkontakt-Video

- Die Kernbotschaft ist klar
- Jedes 10-jährige Kind könnte den Text verstehen
- Der Nutzen für das Publikum wird klar (“was habe ich davon?”)
- Der Text ist klar strukturiert
- Der Text ist erlebnisorientiert

Auch hier



Empfehlung: Beginnen Sie mit der einfachsten Variante

- Text sprechen in statischer Position
- Eine Kamera nimmt Sprecher auf (ruhig auf Stativ oder bewegt von Kameramann/frau)



Bildqualität = 20 %

Tonqualität = 80 %

Weitere Infos



Online Academy Consulting Programm Case Studies

Gratis download:
kostenloser Ratgeber für
Online-Marketing

E-Mail

- ✓ Ratgeber in PDF-Format
- ✓ Kostenlos & unverbindlich
- ✓ Know-How und Tipps
- ✓ 100% umsetzbar in der Praxis

Von der Idee zur Umsetzung: So erstellen Sie ein überzeugendes Verkaufsvideo

Eines der machtvollsten Elemente in Ihrem Marketingarsenal? Videos.

Warum genau sind sie so wirkungsvoll? Videos ermöglichen Ihnen, eine persönliche Verbindung zu Ihrem Publikum aufzubauen, vertrauensfördernde Einblicke in Ihr Unternehmen zu gewähren und komplexe Inhalte ansprechend und verständlich zu vermitteln.

Doch bei all den technologischen Möglichkeiten kann es auch schnell überwältigend werden. Wie also erstellen Sie ein Verkaufsvideo.

- das tatsächlich überzeugt,
- Ihre Marke repräsentiert und
- Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung optimal präsentiert

In diesem Artikel gehen wir genau dieser Frage auf den Grund und zeigen Ihnen, wie Sie ein Video erstellen, das nicht nur angesehen wird, sondern auch konvertiert. Denn seien wir ehrlich, es geht nicht nur darum, gesehen zu werden, es geht darum, dass die Zuschauer tätig werden – sei es durch Anmeldung, Kauf oder Kontaktaufnahme.

Lassen Sie uns untersuchen und zusammen entdecken, wie auch Sie, mit einfachen Mitteln, die Kraft des Videomarketings für Ihren Unternehmenserfolg nutzen können.

Den Artikel teilen x f p t l n

Gründe zum Erstellen von Marketingvideos

Warum sind Videos im modernen Marketing so wichtig?

- Videos bieten eine einzigartige Möglichkeit, Persönlichkeit zu zeigen und schaffen Vertrauen bei potenziellen Kunden.

Online Academy Consulting Programm Case Studies

Wagere Idee zum fertigen Video: Last...
Online-Kurs: professionelle Marketingvideos produzieren
 Lernen Sie, wie Sie Ihre Botschaft in bewegten Bildern kommunizieren können. Sie erhalten einen Überblick über verschiedene Videoproduktionsmöglichkeiten und erfahren, wie Sie mit erschwinglicher Ausrüstung ein professionelles Video produzieren können.
 Mit Janja Hänel und Mirilla van Reenen

In diesem Training lernen Sie: Ihre eigenen Marketingvideos erstellen - ganz einfach zu Hause

In verschiedenen Trainingsvideos erfahren Sie das Wichtigste, um selbst Marketingvideos aufzunehmen zu können. Entsch. Beispiele, Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Aufgaben, Vorlagen und Checklisten.

Behandelte Themen:

- Wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketingmaßnahmen zu sehen
- Sagt nicht, was Sie kommunizieren man seine Botschaft in Bildern?
- Wo Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
- Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich

100% Fortschritt auf dem Weg zum Videoauf
 4/24

Die Trainingsvideos Die Aufgaben Die Arbeitsgruppen

Überblick: Was Sie in diesem Kurs erwartet

Die Serie besteht aus 16 Videos zu 4 Themen der Videoproduktion. Zu jedem Abschnitt finden Sie ein Erklärungsvideo. Sie können die Videos der Reihe nach durchgehen oder sich nur die Inhalte ansehen, die Sie interessieren.

Das Training enthält außerdem:

- Aufgaben, mit denen Sie sofort loslegen können;
- Folien zum Herunterladen (erreichbar! Links zu Beispielen, praktischen Checklisten und anderen Hilfsmitteln und Ressourcen);
- die Aufzeichnungen unserer Arbeitsgruppen, in der wir ein Beispiel besprechen, Fragen von anderen Unternehmern beantworten und Ihnen Feedback geben.

Wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketing-Bausteine zu sehen

01 02 03 04 05 06 07 08

01: Warum sind Videos als Kernbaustein der Marketingmaßnahmen zu sehen?
 02: Wieso es sich lohnt, Videos als Kernbaustein der Marketingmaßnahmen zu sehen?
 03: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 04: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 05: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 06: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 07: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 08: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich

Sagt nicht, was Sie kommunizieren man seine Botschaft in Bildern?

09 10 11 12 13 14 15 16

09: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 10: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 11: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 12: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 13: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 14: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 15: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 16: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich

Die 16 Trainingsvideos

Generelle Motivation, um Videos zu produzieren

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16

1: Generelle Motivation, um Videos zu produzieren
 2: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 3: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 4: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 5: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 6: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 7: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 8: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 9: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 10: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 11: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 12: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 13: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 14: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich
 15: Die Kunst des Filmschritts, Schritt- programme und Techniken im Vergleich
 16: Wie Sie von Zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erschwingliche Video-ausrüstung im Vergleich

Zweck und Anwendung von Videos

- Wieso sind Videos für modernes Marketing so wichtig?
- Generelle Motivation, um Videos zu produzieren
- Für diese Unternehmervideos können Videos eingesetzt werden
- Das jeder Marketingstrategie sind Videos von Vorteil
- Videos ist der #1 Workshop für Marketer

Sie können die Folien hier herunterladen.

2 Das ideale Mindset, um Videos zu produzieren

- Mit Hilfe von Videos zu mehr Erfolg?
- Es geht um Ihre Video-Marketing
- Wir gehen zurück zu den alten Griechen: Aristoteles' rhetorisches

3 Kommunikation: Kompromiss, Priorität & Ziel

05

Nächste Schritte

Diese Woche

Mittwoch, 10 Uhr



KI Assistent erstellen

- Wie ein KI-Assistent als Lead Magnet funktioniert
- Erstellen eines KI Assistenten: wie geht man vor?

Donnerstag, 10 Uhr



Verkaufsvideo aufnehmen und **Funnel fertig** einrichten

- Video aufnehmen und in LP einbinden
- Verlinkungen einrichten (Chatbot Assistent, E-Mail Marketing Tool, Kalendertool, usw.)

Wir gehen wirklich alle Schritte durch



Oktober: Auswertungen & Optimierungen

Live Fragen & Antworten ...

support@swissmademarketing.com