

# Informationsunterlagen für Unternehmer und Dienstleister von Rudolf Mertens | RMS-Media / Deichstadt-TV Filmproduktion

## Verkaufsbooster Video: Wie du mit Videos mehr Kunden gewinnst.

Heute zeige ich Dir, wie Du die Sichtbarkeit Deines Unternehmens entscheidend erhöhen und Deine Kunden nicht nur erreichen, sondern auch emotional binden kannst. Lass uns die nächsten Minuten nutzen, um durch praktische Beispiele zu erkunden, wie eine Kombination aus proaktiven Vertriebsmarketing und psychologischen Beeinflussungsfaktoren Dein Unternehmen bzw. auch Deine Marke unvergesslich macht.

### Die Wichtigkeit der Sichtbarkeit

**Stell Dir vor, Du hättest die Macht, das potenzielle Kunden sofort an Dich denken, wenn Bedarf an einem Produkt oder einer Dienstleistung entsteht, wie Du sie anbietest.**

Warum ist Sichtbarkeit wichtig für Dich? Nun, Sichtbarkeit bedeutet, dass Du präsent bist, dass Deine Kunden Dich wahrnehmen und sich an Dich erinnern. Es geht darum, in den Köpfen Deiner Kunden präsent zu sein, wenn sie Bedarf haben oder eine Kaufentscheidung planen. Und ganz wichtig dabei ist, dass sie sich in dem Moment, wo ein Bedarf entsteht, automatisch an Dich erinnern, weil Du sie inspiriert und begeistert hast.

**Und hier kommen jetzt die proaktiven Verkaufsvideos ins Spiel. Was diese bewirken können und wie Du diese als Dienstleister und Unternehmen für Deine Vermarktung nutzen kannst, erkläre ich Dir in diesem Vortrag.**

### Wie kannst du Deine Sichtbarkeit erhöhen?

1. **Optimiere Deine Online-Präsenz** Sorge für eine ansprechende Website und sei aktiv auf den sozialen Medienplattformen, wo Deine Kunden Zeit verbringen. Je nach Alter der Zielgruppen kann dies facebook (Personenkreise ab 40+) oder Instagram (Personenkreise unter 35 Jahren) sein.
2. **Biete Inhalte mit Mehrwerten** Teile Dein Fachwissen und Deine Erfahrungen durch Blogbeiträge, Videos oder Podcasts, um Vertrauen aufzubauen. Ziel ist es, die Zielgruppe bereits vor der Kaufentscheidung abzuholen und zu überzeugen.
3. **Pflege persönliche Beziehungen** Nutze Networking-Veranstaltungen oder Kundenveranstaltungen, um persönliche Beziehungen aufzubauen, denn Menschen neigen dazu, eher mit Personen Geschäfte zu machen, die sie kennen, mögen und vertrauen.

## Was könnten für Dich praxisrelevante psychologischen Strategien sein?

1. **Zeige soziale Bewährtheit.** Nutze Kundenbewertungen, Fallstudien oder Referenzen, um Deine Glaubwürdigkeit zu stärken und das Vertrauen potenzieller Kunden zu gewinnen.
2. **Nutze die Knappheit.** Biete zeitlich begrenzte Angebote oder limitierte Verfügbarkeiten, um den Handlungsdrang Deiner Kunden zu steigern.
3. **Positioniere Dich als Autorität.** Demonstriere Deine Fachkenntnisse durch Zertifizierungen, Auszeichnungen oder Fachartikel, um das Vertrauen Deiner Kunden zu gewinnen. Beispiele von Kompetenz und fundiertem Wissen, wie Du ein Kundenprojekt auf den Punkt gebracht hast und perfekt umgesetzt hast, ist dabei das Erfolgsrezept.

### Praxisbeispiel: Lerne von den Großen

Nehmen wir Marken wie Apple, Coca-Cola oder Nike. Diese Unternehmen sind ständig präsent und fest in den Köpfen ihrer Kunden verankert. Diese Marken nutzen Videos als Werkzeug ihrer Marketingstrategie, um Kunden nachhaltig abzuholen, zu erreichen und zu binden. Und warum? Weil Videos mehrere entscheidende Vorteile bieten, die sie zu einem der effektivsten Kommunikationsmittel machen:

1. **Visuelle und emotionale Wirkung** Videos können komplexe Informationen visuell und emotional schneller als andere Kommunikationsmittel vermitteln. Menschen sind von Natur aus visuelle Wesen und reagieren stärker auf bewegte Bilder und Ton als auf statischen Text. Emotionen, die durch Musik, Stimmen und Bilder geweckt werden, bleiben länger im Gedächtnis und fördern die Bindung an die Marke.
2. **Erhöhung der Interaktions- & Engagement-Rate** Videos haben die Fähigkeit, das Engagement zu steigern. Sie fordern zum Ansehen, Teilen und Kommentieren auf, was die Interaktionsraten erhöht. Plattformen wie Facebook, Instagram und YouTube priorisieren Inhalte, die hohe Engagement-Raten aufweisen, wodurch Videobotschaften eine größere Reichweite erzielen.
3. **Verbesserung der Erinnerungsleistung** Studien zeigen, dass Menschen dazu neigen, sich an visuell dargestellte Informationen besser zu erinnern als nur an Textbotschaften (Homepage-Informationen / Flyer / Plakate). Videos helfen dabei, Markennamen, Produkteigenschaften und Werbebotschaften effektiv im Gedächtnis der Zuschauer nachhaltig zu verankern.
4. **Vielseitigkeit und Reichweite** Videos lassen sich über diverse Plattformen verbreiten, von traditionellen Produkt- oder Imagefilmen bis zu digitalen Kurztrailern für die Social-Media-Kanäle. Dies ermöglicht es Unternehmen, verschiedene Demografien und Märkte zu erreichen. Darüber hinaus können Videos auf die spezifischen Bedürfnisse und Vorlieben unterschiedlicher Zielgruppen zugeschnitten werden.

5. **Erklärung komplexer Produkte oder Dienstleistungen** Videos können komplizierte Sachverhalte einfach und verständlich erklären, was besonders bei technischen Produkten oder komplexen Dienstleistungen hilfreich ist. Erklärvideos oder Tutorials schaffen Vertrauen und Verständnis bei den Kunden.
6. **SEO-Vorteile** Videos verbessern auch die Suchmaschinenoptimierung (SEO) von Websites. Websites mit eingebetteten Videos haben tendenziell eine niedrigere Absprungrate und eine längere Verweildauer, was positive Signale an Suchmaschinen sendet und das Ranking verbessern kann.
7. **Steigerung der Konversionsraten** Videos können maßgeblich dazu beitragen, die Konversionsraten zu erhöhen. Besucher einer Website oder eines Online-Shops, die sich ein Produktvideo ansehen, sind eher geneigt, einen Kauf zu tätigen, da das Video, Vertrauen aufbaut und Produktdetails anschaulich präsentiert.

Angesichts dieser Vorteile investieren Weltunternehmen erheblich in die Videoproduktion, um ihre Markenpräsenz zu stärken, Kundenbindung zu fördern und letztlich ihren Umsatz zu steigern. Videos sind also nachweislich ein mächtiges Werkzeug im modernen Marketing, das auch für kleinere Unternehmen und Dienstleister genutzt werden sollte.

## Nutze psychologische Beeinflussungsfaktoren

- **Wertschätzung** Gib Deinen Kunden etwas Wertvolles in Form von Erinnerungswerten durch Dein Video, und sie werden sich eher an Dich wenden.
- **Sympathie** Menschen kaufen von Menschen, die sie mögen. Zeig Dich und Dein Team von Eurer sympathischsten Seite.
- **Autorität** Zeige Deine Fachkenntnisse und Professionalität eindrucksvoll im Video.
- **Knappheit** Mach klar, dass Dein Angebot besonders und limitiert ist.

## Das perfekte 45-90 Sekunden-Video steigert Deinen Abverkauf

Ein abverkaufsstarkes Kurzvideo (45 – 90 Sekunden) muss präzise und kraftvoll sein. Es geht darum, schnell die Aufmerksamkeit der Zuschauer zu erlangen und zu halten:

- **Bildinformation** Nutze klare, ansprechende Bilder, die Deine Botschaft visuell unterstützen. Die Szenen müssen authentisch sein und Vertrauen sowie Begeisterung schaffen.
- **Schnitttechnik** Jüngere Menschen sind es gewohnt, schnelle Bildfolgen zu begreifen. Ältere Zielgruppen bevorzugen weiche Übergänge. Wähle den Schnitt so, dass er zur Zielsetzung Deines Videos passt und die jeweilige Zielgruppe anspricht.
- **Formatanpassung** Abhängig vom Präsentationskanal musst Du unterschiedliche Formate nutzen – für Messen, Homepage und Facebook das 16:9 Format, für Instagram das 9:16 Format.

## Videos und deren Schnitt

- **Junge Zielgruppe** Ein schneller Schnitt mit dynamischen Übergängen hält die Aufmerksamkeit der Zuschauer und vermittelt pure Energie, die ansteckend ist.
- **Ältere Zielgruppe** Weiche Übergänge und langsamerer Bildwechsel helfen dieser Zielgruppe, die Informationen besser zu verarbeiten. Zusätzliche Textinformationen stärken die Wahrnehmung.

## Warte nicht länger - werde aktiv.

Abschließend lässt sich sagen, dass proaktive Videos, weit mehr sind als nur ein Verkaufsinstrument. Sie eröffnen einen neuen, dynamischen Vertriebsweg für Unternehmen jeder Größe - von Kleinunternehmen bis hin zu großen Unternehmen.

Fertighaushersteller, die ohne Außendienst Häuser verkaufen, Bauunternehmer, die Wohneinheiten eines Wohnparks schneller an den Mann bringen sowie Dienstleister, Motivationstrainer oder Heilpraktiker, die ihre Kundenbasis erweitern. Sie alle nutzen die Kraft von Videos, um nicht nur ihre Botschaft zu verbreiten, sondern tatsächliche, messbare Ergebnisse zu erzielen.

Setze also auch Du auf dieses mächtige Werkzeug, um Dein Geschäft auf das nächste Level zu heben und in der heutigen digitalen Welt erfolgreich zu sein. Stell Dir vor, Dein Video wäre der Schlüssel zu neuen Geschäftschancen.

**Deichstadt-TV ist spezialisiert auf Videos, die aktiv verkaufen.  
Ob für Firmen, Produkte oder Dienstleistungen.  
Wir arbeiten für Deinen Erfolg.**



## Autor

### Rudolf Mertens

Berufsfotograf & Journalist  
Werbefach- & Kommunikationswirt  
Spezialist für Videos die aktiv verkaufen

### RMS Media | Deichstadt-TV Filmproduktion

Manufaktur für Bewegtbild - Visibility in Motion  
Boesner-Business-Center  
Augustenthaler Straße 87  
56567 Neuwied

**Telefon** 0 26 31 – 400 90 39  
**E-Mail** [mertens@rms-media.de](mailto:mertens@rms-media.de)  
[www.deichstadt-tv.de](http://www.deichstadt-tv.de)