

9 EIGENSCHAFTEN, DIE ONLINE-VIDEO EFFEKTIV MACHEN

1. Der Angebotswert.

Stellen Sie sicher, dass das Video in Stil und Aussehen interessant ist, aber denken Sie daran, sie **kurz** zu erzählen. Bieten Sie Betrachtern etwas als Gegenleistung für ihre Zeit.

2. Besteht Ihr Video den Stummfilmtest?

Bringen die ersten fünf Sek. Ihres Videos ohne Ton jemanden dazu, die Vollversion anzusehen?

3. Denken Sie beim Produzieren von Videos an das *mobile first* -Mantra.

4. Bringen Sie die Momente rauer Emotionen hervor, die nur ein Video zeigen kann.

5. Integrieren Sie benutzergenerierte Inhalte.

Jeden Tag erstellen die Leute tolle Videos rund um Ihre Marke und teilen sie in sozialen Medien. Bitten Sie Einzelpersonen um Erlaubnis, diesen Inhalt in Ihrem Videomarketing zu verwenden. Das Ergebnis? Höhere Klickraten und höhere Werbeausgaben, da der Inhalt für die Zuschauer ansprechender und authentischer ist.

6. Passen Sie die Form Ihrer Idee für ein Video an die jeweilige soziale Plattform an.

Ein starker ROI in der Videowerbung hängt ab von der Ausrichtung eines überzeugenden Motivs *auf die jeweilige Plattform und das entsprechende Publikum*.

7. Vermitteln Sie eine klare, kundenorientierte Botschaft.

Stellen Sie in jedem Video sicher, dass der Verbraucher weiß, wie sich die Marke positiv auf sein Leben auswirkt und warum er sie benötigt.

8. Führen Sie BetrachterInnen zu einer Aktion.

Wenn Sie ein Video erstellen, ist es wichtig, den Betrachter zu einer Aktivität zu führen, die Ihrem Unternehmen und Ihnen hilft ('Call to Action'/CTA). Erstellen Sie einen Aufruf zum Handeln, bieten Sie Boni wie zB. eine Gratis-Beratung oder Rabatte an.

9. Finden Sie eine authentische und überzeugende Stimme.

Die größte Veränderung in der Art und Weise, in der Videobotschaften im letzten Jahrhundert gesendet wurden, gegenüber dieser Änderung ist das Ende der "Autoritäts-Stimme". Professionelle Sprecher & Schauspieler haben im Marketing entscheidend gegen **authentische** Stimmen verloren.