

## SCHNELLSTART-ANLEITUNG:

# WIE DU MIT PRODUKTVIDEOS EINFACH & SCHNELL MEHR KUNDEN FÜR DEINEN ONLINE SHOP GEWINNST

Dein Shop benötigt endlich mehr Besucher und dringend eine bessere Konversionsrate? **5 Schritte** zu einem wirkungsvollem Online Marketing mit Videos.



Du machst Dir Sorgen um sinkende Besucherzahlen? Wie lange verweilen jetzige Besucher eigentlich auf Deinen Produktseiten? Und wie viele davon geben bei Dir überhaupt eine Bestellung auf bevor sie zur günstigeren Konkurrenz weiterklicken?

Bevor Du Dein erstes Shop-Video erstellst solltest Du Dir erst darüber im Klaren sein

- was Du mit Videomarketing erreichen willst
- welcher Typ von Videos für Dein Ziel in Frage kommen
- und wie Du diese am einfachsten produzierst.

Diese **5-Schritte-Anleitung** soll Dir dabei helfen, die Ursachen für Deine niedrigen Besucherzahlen und Konversionsrate besser zu verstehen und Dir zeigen, wie Du mit **strategischem Videomarketing** beide Fliegen mit einer Klappe schlagen kannst und somit Deine Verkäufe dauerhaft steigert.



## SCHRITT 1 - PLANUNG: BESTIMME DEIN ZIEL UND PUBLIKUM

Formuliere klar, welches Ziel Du mit Deinem Video erreichen willst und wie sich sein Erfolg messen lassen kann. Sei Dir darüber klar, welche Deiner Kunden Du damit ansprechen möchtest und in welcher Situation diese sich gegenwärtig befinden.

Je genauer Du bei der Planung vorgehst, desto zielgerichteter wird Dein Video werden und den Zuschauern zeigen, was Deine Produkte und Deinen Kundenservice so einzigartig macht.

### Was ist das konkrete Ziel Deines Videos?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> besseres SEO            | <input type="checkbox"/> Infos oder FAQs zu einem Produkt |
| <input type="checkbox"/> mehr Besuchertraffic    | <input type="checkbox"/> Firma vorstellen                 |
| <input type="checkbox"/> ein Produkt verkaufen   | <input type="checkbox"/> Social Media Shares              |
| <input type="checkbox"/> weniger Bestellabbrüche | <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____                 |

## Welche Kunden soll das Video genau ansprechen?

- Erstbesucher
- Interessenten
- Neukunden
- Stammkunden

- allgemeine Zielgruppe
- spezielle Kundengruppe
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## Welchen Mehrwert bietest Du Deinen Kunden damit, der sie davon überzeugt, bei Dir einzukaufen – und nicht z. B. auf Amazon?

- Preis
- empfundener Wert
- besondere Qualität
- Hersteller-Transparenz

- Versandoptionen
- Garantie
- Gütesiegel
- \_\_\_\_\_

## SCHRITT 2 - AUSWAHL: FINDE DEINEN RICHTIGEN VIDEOTYP








Je nachdem, was Du mit Deinem Video erreichen und welchen Kunden Du zu welchem Zeitpunkt in seiner **Customer Journey** damit ansprechen willst kommt nur eine bestimmte Auswahl von **Videostilen** dafür in Frage.

Deine Entscheidung sollte gut überlegt sein, denn sie beeinflusst nicht nur das zu Grunde liegende Skript und Storyboard, sondern auch die visuelle Darstellung, die Länge und den allgemeinen Produktionsaufwand.



### 4 Phasen der Customer Journey

Zu den bewährtesten und flexibelsten **Typen von Marketingvideos** gehören:

-  - ein **Imagefilm**: er stellt Deine Marke und Firmenphilosophie vor
-  - ein **Erklärvideo**: es erklärt den Herstellungsprozeß, die Verwendung oder den Nutzen Deines Produkts. Dieser Typ ist ein beliebter Klassiker aufgrund seiner visuell ansprechenden Animationseffekte!
-  - ein **Produktvideo**: es demonstriert die genauen Merkmale und Vorteile Deines Produkts in kompakter Form. Somit erspart es Kunden, langwierige Produktbeschreibungen zu lesen.
-  - ein **Verkaufsvideo**: diese spricht Kunden nicht nur logisch, sondern auch emotional an und bietet ihnen Dein Produkt als die perfekte Lösung für ihre Problem und Bedürfnisse an
-  - ein **Erfahrungsbericht** oder **Rezension**: einfach produziert und groß in der Wirkung - authentisches Kundenfeedback zu Deinem Produkten baut Vertrauen und Glaubwürdigkeit in Deine Marke auf
-  - eine **Gebrauchsanleitung** oder **How To-Video**: zeigt Kunden Dein Produkt in der täglichen Verwendung und spart ihnen den Weg ins nächste Kaufhaus, wo sie es vor der Bestellung erst einmal ausprobieren wollten
-  - ein **FAQs Video**: geht auf die häufigsten Fragen Deiner Kunden ein und entkräftigt alle ihre Bedenken und Zweifel. Das hilft Dir wiederum Bestell-Retouren so gering wie möglich zu halten.

**Welche Art von Video ist am besten für Deinen Zweck geeignet und bringt Dich am schnellsten an Dein Ziel?**

- Imagefilm
- Erklärvideo
- Produktvideo
- Verkaufsvideo

- Nutzervideo
- How-To-Video
- FAQ Video
- \_\_\_\_\_

## SCHRITT 3 - PRODUKTION: FILME DEIN VIDEO

Nun, wo Du weißt, was für ein Video Du benötigst geht es ans Eingemachte. Bevor Du zu Deiner Kamera greifst und mit dem Filmen loslegst erstelle zuerst ein simples Videoskript und Storyboard. So bleibst Du fokussiert auf Dein Ziel und sparst Dir das Filmen von unnötigen Extraszenen.

Alles was Du hier notierst fließt in den nächsten Schritt „Videobearbeitung“ ein, so daß Du am Schluß Deinem Videoeditor genau kommunizieren kannst, welche Botschaft Du vermitteln möchtest.

Für Produkt- und Verkaufsvideos hat sich folgende **Skriptformel** bewährt:

**Intro:** Zeig ein cooles Logo-Intro

1. Begrüße Deine Zielgruppe
2. Sprich das Problem Deines Kunden an
3. Präsentiere Dein Produkt als die perfekte Lösung
4. Zähle 3 Details/Merkmale Deines Produkts auf
5. Positives Feedback von bisherigen Kunden
6. Liste 3 langfristige Vorteile Deines Produkts auf
7. Fordere zum Schluß Deinen Kunden zur Handlung auf:  
Anrufen, Schreiben, Testen, Bestellen, Kaufen Sie jetzt!

**Outro:** Logo-Outro mit der URL Deines Shops

**Nutze das obige Skript als Vorlage und skizziere kurz die Gliederung und Szenen für Dein Video:**

1. Zielgruppe begrüßen	
2. Problem des Kunden	
3. Produkt als Lösung	

4. 3 Produktmerkmale	
5. Kundenbewertungen	
6. Produktmehrwert	
7. Handlungsaufforderung	

Wenn das Skript steht überlege Dir für einen Moment wie Du jede einzelne Szene am besten visualisierst - mit einer **Animation**, einer **Powerpoint Slide**, **Fotos**, **Text**, **Grafik** oder **Filmmaterial**?

**Skizziere eine grobe Storyboard-Idee für jede der 7 Szenen Deines Videos:**

Szene 1:	
Szene 2:	
Szene 3:	
Szene 4:	
Szene 5:	
Szene 6:	
Szene 7:	

Anschließend kannst Du mit dem Filmen loslegen. In den meisten Fällen reicht Deine Webcam oder Smartphone-Kamera aus. Achte nur darauf, daß der Ton gut und ohne Nebengeräusche ist. Eine ausgezeichnete Audioqualität macht selbst durchschnittliche Video-Aufnahmen sehenswert.

Für **animierte Szenen** kannst Du folgende spezielle Programme nutzen:

**Moovly** ([www.moovly.com](http://www.moovly.com))

**Animatron** ([www.animatron.com](http://www.animatron.com))

**Powtoon** ([www.powtoon.com](http://www.powtoon.com))

## SCHRITT 4: POST-PRODUKTION: EDITIERE DEIN VIDEO

Du wirst schnell merken: Die meiste Arbeit macht in der Regel nicht das Filmen, sondern das Editieren und Zusammenschneiden Deiner Filmaufnahmen in ein knackiges und ansprechendes Video.

Entweder Du outsourcest diesen Part an einen professionellen Videoeditor oder Du nimmst Dir die Zeit und arbeitest Dich in eine der vielen guten **Videobearbeitungs-Programme** auf dem Markt ein. Drei praktische und schnell zu erlernende Video Editing Softwares sind z. B.

**Apple iMovie** ([www.apple.com/imovie](http://www.apple.com/imovie))

**Windows Movie Maker** ([www.windows-movie-maker.org](http://www.windows-movie-maker.org))

**Wondershare Filmora** ([www.filmora.wondershare.de](http://www.filmora.wondershare.de))

**Welche Personen, Werkzeuge und Hilfsmittel könnten Dir bei der Videoproduktion nützlich sein?** Liste alle Ressourcen auf, die Dir einfallen, z. B. Software, lizenzfreie Musik, Dein computerbegeisterter Neffe, etc.



**Pro-Tipp:** Hier einige unserer Top-Ressourcen:

**Renderforest** ([www.renderforest.com](http://www.renderforest.com)): für animierte Logos

**Audiojungle** ([www.audiojungle.net](http://www.audiojungle.net)): für lizenzfreie Musik

**Canstockphoto** ([www.canstockphoto.de](http://www.canstockphoto.de)): für lizenzfreie Fotos und Grafiken

**Videoblocks** ([www.videoblocks.com](http://www.videoblocks.com)): für lizenzfreies Video-Footage

## SCHRITT 5: PUBLIKATION: VERÖFFENTLICHE UND VERBREITE DEIN VIDEO

Nachdem Du so viel Zeit und Arbeit in Dein Video gesteckt hast möchtest Du sicherstellen, daß es auch von möglichst vielen potentiellen Kunden gesehen wird. Wir empfehlen Dir es auf **Youtube** hochzuladen, in Deine **Produkt-Page** oder **Website** einzubinden und auf möglichst vielen **Social Media Kanälen** zu teilen. Allerdings gibt es noch viele andere kreative Wege, um Dein Video einem größeren Publikum zu präsentieren. Denke z. B. an Meetings, Messen, Newsletter, Emails, Foren, LinkedIn, Xing usw.

**Liste alle Kanäle, Websites und Plattformen auf, auf denen Du das Video Deinem Publikum zeigen kannst:**

### **Pro-Tipp:**

Nachdem Du Dein Video bei Youtube hochgeladen hast klicke auf "Teilen" und nutze den iFrame-Code, um es in andere Webpages einzubetten. Alle zusätzlichen **Zuschauer-Views** boosten das Youtube- und Google-Ranking des Originalvideos.

### **Pro-Tipp:**

Mit einem spezifischen **Titel** und einer **Beschreibung optimierst** Du Dein Video, so daß es für bestimmte Suchanfragen in den ersten Suchresultaten von Google erscheint. Denk daran, Deine **Shop-URL** in der Videobeschreibung anzugeben, so daß Zuschauer nach Betrachten des Videos direkt zu Deinem Shop weiterklicken können.



Hast Du inzwischen mehr Klarheit und ein besseres Verständnis wie Du Dein erstes Produktvideo erstellst und veröffentlichst? Hast Du bereits einen Imagefilm, aber mit zu wenigen Views? Nutzt Du schon Youtube-Videos in Deinen Produktbeschreibungen?

Zugegeben, ein überzeugendes Produktvideo zu erstellen ist etwas zeitintensiv, aber sein langfristiger Mehrwert ist die Mühe wert:

- **Besseres SEO für Deinen Shop**
- **mehr Besucher**
- **eine längere Verweildauer**
- **mehr Bestellungen**
- **und letztlich mehr Umsatz.**

Du bist noch unsicher, ob sich Produktvideos wirklich für Deinen Shop lohnen? Dann fordere jetzt Deine **kostenlose Shop-Analyse** an.

Klicke einfach auf den großen orangen Button und wir schicken Dir eine **Videopotential-Analyse** Deines Online Shops zu. Wir listen Dir Punkt für Punkt alle Bereiche auf, wie Du mit Videomarketing Deine Shop-Performance verbessern kannst. Einige Vorschläge kannst Du sofort umsetzen. Du wirst sehen, wie Produktvideos Dir dabei helfen können mehr Kunden und Bestellungen zu erhalten.

ERHALTE JETZT EINE  
KOSTENLOSE SHOP-ANALYSE

