



EXCELLENCE MOVIES

— **IN 7 SCHRITTEN ZUR** —  
VIDEO-MARKETING-STRATEGIE

# SPEAKERS EXCELLENCE

## Die Referentenagentur für Ihren Erfolg

Speakers Excellence ist im Jahr 2002 von Gerd Kulhavy und seiner Frau Jana gegründet worden und hat seitdem ihren Hauptsitz in Stuttgart. Die mittlerweile 30 Mitarbeiter & Excellence Partner in Stuttgart, Düsseldorf, Rosenheim, Wien, Zürich und Bozen garantieren ihren Kunden einen Full-Service vom ersten Kontakt bis hin zur kompletten Abwicklung und Nachbetreuung einer Referentenvermittlung. Durch ständige Fortbildungen und persönliche Gespräche mit den Referenten, garantiert Speakers Excellence bei allen Anfragen ein kompetenten und hochwertigen Service.

### **BILDUNG & QUALIFIZIERUNG**

Das Leistungsspektrum der Agentur umfasst eine individuelle Beratung, Planung und Durchführung sämtlicher Bildungs-events – begonnen beim Einzelcoaching über firmeninterne Seminare, bis hin zu Firmen- und Kundenevents. Speakers Excellence vermittelt erfolgreich Referenten: als Keynote Speaker, Trainer, Unternehmer oder Entertainer an Firmen und Veranstalter – weit mehr als 1.000 Vermittlungen sind es jedes Jahr. Die Grundlage hierfür bieten die Top 100 Excellent Speakers, Trainers, Unternehmer und European Speakers Kataloge sowie die Expertengemeinschaft des Expert Marketplace, welches namhafte Persönlichkeiten hergibt. Das spezielle Netzwerk von über 3.000 Experten ermöglicht es Speakers Excellence für jeden Anlass den richtigen Redner bzw. Show-Act zu finden.

### **KONGRESSE & EVENTS**

Speakers Excellence ist Veranstalter der renommierten Wissensforen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien. Getreu dem Unternehmensmotto „Menschen begeistern – Unternehmen aktivieren“ begeistern die Veranstaltungen von Speakers Excellence mit den exklusiven Vorträgen der hochkarätigen Top 100 Referenten sowohl Kunden als auch Partner. Das größte Bildungsevent findet jährlich in Stuttgart statt und wird im Oktober 2021 sein 20-jähriges Jubiläum feiern.

### **PERSÖNLICHKEITEN & POSITIONIERUNG**

Speakers Excellence ist die helfende Hand, die weiß, wie Erfolge in der Referentenbranche geschrieben werden. Alle Speaker, Unternehmer, Trainer und Künstler oder die, die auf dem Weg sind dies zu werden, haben die Möglichkeit, von Speakers Excellence fachgerecht unterstützt zu werden. Für Speakers Excellence versteht es sich von selbst, die Experten, Referenten, Trainer und Künstler mit einem erfolgreichen und individuell zugeschnittenen Marketing auf dem Markt hervorzuheben.

# 10 GUTE GRÜNDE FÜR VIDEO MARKETING

## SIE WOLLEN ...

- Erhöhung der Sichtbarkeit und Bekanntheit
- Stärkung der Marke
- Steigerung der Engagement-Rate
- Möglichkeit, eine emotionale Verbindung mit dem Publikum aufzubauen
- Vermittlung komplexer Informationen einfach und unterhaltsam
- Zielgruppenansprache auf eine personalisierte Art und Weise
- Gute Verwendbarkeit für soziale Medien und andere Online-Plattformen
- Steigerung der Konversionen und Umsatz
- Möglichkeit, Mehrwert und Expertise zu demonstrieren
- Förderung der Suchmaschinenoptimierung (SEO) durch hochwertigen Inhalt.



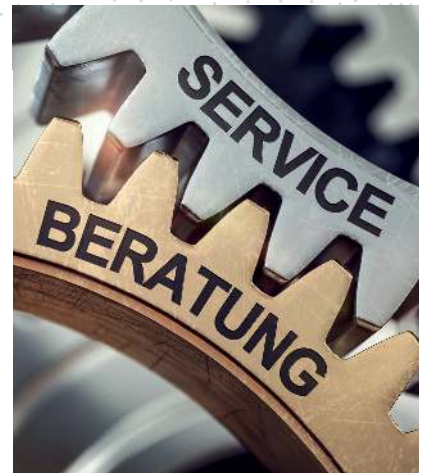
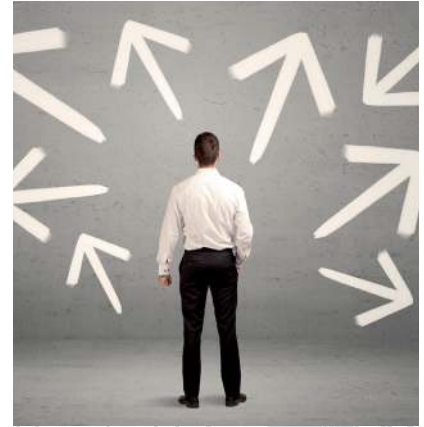
## Schritt 1

### Ziele definieren

Setzen sie sich bewusst realistische Ziele. Planen Sie ihre Ziele, die sie erreichen möchten und kreieren sie entsprechende Videoinhalte, die zur Zielerreichung führen. Beispiele für Ihre Ziele:

- + Mehr Besucher auf der Webseite
- + Umsatz steigern
- + Markenbekanntheit erhöhen
- + Produkte oder Dienstleistungen verkaufen
- + Leadgenerierung
- + Produktverkauf
- + Teilnehmergewinnung

Beachten Sie, dass ihr Video immer nur eine Botschaft enthalten sollte, auf die das Video ausgerichtet ist. So konzentrieren sie sich auf das wesentliche und verhindern, dass ihre Interessenten aufgrund von zu vielen Informationen abspringen und verlieren.



## Schritt 2

### Zielgruppenanalyse

Um Videos zu erstellen, die bei Ihrer Zielgruppe Anklang finden, müssen Sie zuerst Ihr Personenkreis kennen und analysieren. Wenn Sie Ihre Zielgruppe noch nicht umfassend recherchiert haben, ist es definitiv an der Zeit, damit zu beginnen. Graben Sie tiefer, um festzustellen, welche Kriterien Ihre ideale Buyer-Persona ausmachen.

## Schritt 3

### Content planen

- + Alle Ihre Videoinhalte, ob Produktvideos, Kundenstimmen, Social-Media-Videos, Experteninterviews etc., sollten für Ihre Persona spezifisch abgestimmt sein. Wegen Sie ab, wie sie die Zielgruppe ansprechen. Per Du oder Per Sie, locker und modern oder konservativ und traditionell. Berücksichtigen Sie die Tonalität ihrer Inhalte. Welche



## Schritt 4

### Erstellung des Video-Plans

Erstellen Sie einen Plan und beantworten Sie folgende Fragen:

- + Wie lange wird das Video?
- + Was möchten Sie mit dem Video erreichen?
- + Wo sollen die Videoausgestrahlt werden?
- + Haben Sie genug Ressourcen auf Seiten von Soft und Hardware?
- + Teilen Sie ihr Budget realistisch ein. Werden Sie das Video intern drehen oder outsourcen?
- + Haben Sie genug Zeit einkalkuliert für die Aufnahme beziehungsweise für die Nachbearbeitung?

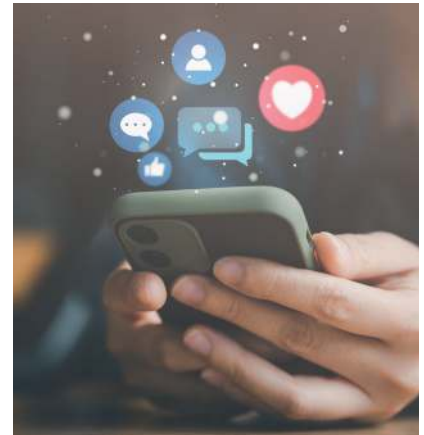




## Schritt 5

### Veröffentlichen

- + Verwenden Sie verschiedene Marketingkanäle und Plattformen, um für die Sichtbarkeit ihres Videos zu sorgen. Auch hier ist es wichtig, Ihr Publikum zu verstehen. Was möchten Sie sehen und wo ist Ihre Zielgruppe unterwegs. Aber Sie müssen Ihre Videos nicht nur veröffentlichen, sondern auch optimieren. Das bedeutet die Verwendung von Schlüsselwörtern in Beschreibungen, Videotiteln, Meta-Tags, das Hinzufügen von Untertiteln und das gelegentliche Verbessern von Videos basierend auf Feedback. Je besser Ihr Video optimiert ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass Zuschauer Ihr Video finden, ansehen und damit interagieren, was zu einer erhöhten Markenbekanntheit und hohen Klickraten führt.



## Schritt 6

### Integration von Videos in den Funnel

Unterstützen Sie mithilfe von Videos die Kraft des Funnels. Videos sorgen für eine verstärkte Wirksamkeit und Authentizität ihres Funnels. Beispielhafte Video-Arten für einen Funnel sind:

- + VideoAd's (Bezahlte Videoanzeigen auf den Social Media Kanälen)
- + Videos auf Landingpages (spezifisch ausgerichtete Inhalte)
- + Webinar (Mit Wissen überzeugen und eine persönliche Bindung aufbauen Stichwort Community)
- + Video-Links in Emails (Newsletter personalisieren durch Videobotschaften)
- + Onlinekurse (Biete Mehrwert und positioniere dich als Experte)



## Schritt 7

### Tracking & Tests

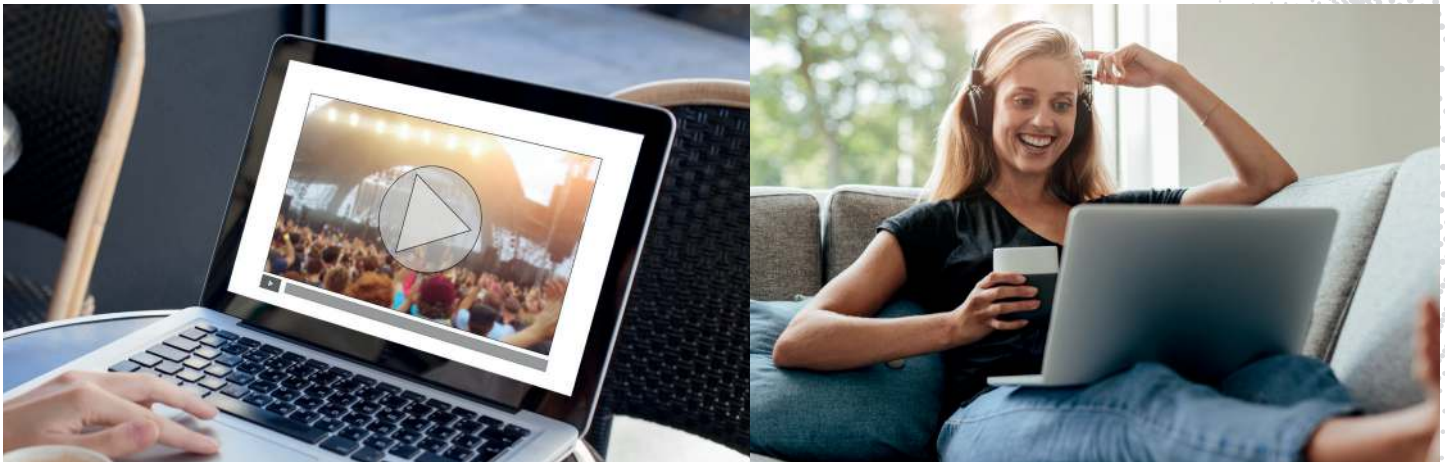
---

Kontrollieren und prüfen Sie regelmäßig die Performance ihrer Videos. Analytische Tools helfen ihnen bei der Gewinnung von relevanten Daten. Es gibt viele Faktoren, die den Erfolg Ihrer Videomarketingstrategie bestimmen.

Beispiele hierfür sind:

- + Die Botschaft des Videos
- + Zeitpunkt der Veröffentlichung
- + Keywords
- + Gesamtlänge
- + Titel
- + Thumbnail

Führen Sie A/B-Tests durch, um besser festzustellen, was funktioniert und was nicht. Resultierend aus den Daten und dem Feedback optimieren Sie ihre Videostrategie. Probieren Sie sich auf dem Markt aus und schauen Sie welche aktuellen Trends funktionieren und welche nicht.





**Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH**

Medienhaus Stuttgart · Adlerstraße 41 · 70199 Stuttgart

Tel. +49 711 75 85 84 0 · Fax. +49 711 75 85 84 85 · [info@speakers-excellence.de](mailto:info@speakers-excellence.de)

[www.speakers-excellence.de](http://www.speakers-excellence.de)