
SAMYFILMS
SHORT E-BOOK
WWW.SAMYFILMS.DE

5 GRÜNDE

warum ein Produktvideo mehr Umsatz generiert.

01

VIDEO PERFORMT BESSER ALS TEXT

Menschen verarbeiten visuelle Daten viel schneller als Texte. Daher sind Produktvideos eine großartige Möglichkeit Interessenten zu helfen, ein Produkt bereits vor dem Kauf zu erleben. Produktvideos sind nicht nur leichter zu verdauen als ein großer Textblock, sondern bieten eine abgerundete Perspektive auf das Produkt, indem sie es in Aktion und aus verschiedenen Blickwinkeln zeigen.

02

UMSATZBOOSTER NUMMER 1

In unserem Alltag begegnen wir ihnen immer häufiger – Produktvideos. In den sozialen Netzwerken, im Fernsehen, auf Werbe-Screens oder auch in Webshops. Insbesondere Videos, die komplizierte Produkte einfach und verständlich erklären, zeigen eine große Beliebtheit. Potenzielle Kunden fühlen sich nicht nur direkt angesprochen, sondern verstehen auch auf Anhieb den Mehrwert, den das Produkt ihnen bieten kann. Das Kaufinteresse wird geweckt.

EIN BLICK AUF DIE STATISTIKEN BESTÄTIGEN, DASS:

96% der Konsumenten ein Video hilfreich bei der Kaufentscheidung finden.

81% der Konsumenten ein Produkt, nachdem sie ein Video darüber gesehen haben, kaufen.



03

STEIGERUNG DES GOOGLE RANKINGS

Die Aufmerksamkeit der Kunden spiegelt sich in der "Time-on-Site" wider: Sprich wie lange war ein Kunde tatsächlich auf Ihrer Website und hat Inhalte konsumiert. Videos bringen Interessenten natürlich dazu, länger auf Ihrer Unternehmensseite oder in Ihrem Shop zu verweilen. Was dazu führt, dass die Website auch für Google interessanter wird, da Google auf die "Time-on-Site" großen Wert legt und daran unter anderem die Attraktivität und Relevanz einer Website bemisst. Die Suchmaschine wird also dazu veranlasst zu glauben, dass Ihre Seite ganz besonders spannenden Content bietet. Und das wird belohnt: Ihre Seite wird bei Google weiter vorne angezeigt. Hier kommt das berühmte Google Ranking ins Spiel: Je weiter vorne Sie Ihre Seite platzieren können, desto eher wird sie schlussendlich von Internetnutzern gefunden. Und genau das wollen Sie natürlich, denn je mehr Klicks, desto eher sind auch zahlende Kunden darunter.



04

DEM KUNDEN EIN ERLEBNIS BIETEN

In einem Video hat man vielfältige Möglichkeiten dem Konsumenten das Produkt zu präsentieren und es für ihn greifbar zu machen. Nicht nur die Funktionen des Produkts, sondern besonders das Ergebnis für den Kunden: Was bringt ihm das Produkt? Welches Problem löst es für ihn? Oder welches Bedürfnis erfüllt es? Auf diese Weise werden schon während des Zuschauens Emotionen geweckt und ein Kaufverlangen erzeugt. Denn ein Großteil an Informationen, die ans Gehirn weitergeleitet werden, sind visuellen Ursprungs. Alleine eine Fotografie löst auf direktem Wege Aufmerksamkeit gekoppelt mit einer Emotion aus. Bewegte Bilder wirken sich entsprechend noch deutlich stärker aus!

**“BILDER REDEN,
VIDEOS LEBEN!”**

Und genau deswegen machen sie Ihr Produkt zum einzigartigen Erlebnis für den Kunden und liefern ihm echtes Entertainment statt stupider 0815 Werbung.



05

VERTRAUEN ALS SCHLÜSSEL

Das Fundament einer jeden Kaufentscheidung ist das Vertrauen des Kunden in Sie und Ihr Produkt. Der Aufbau der Kundenbindung und damit auch das Vertrauen in Ihre Brand sollte demnach eines der wichtigsten Ziele für Ihr Unternehmen sein. Produktvideos können genau dieses Vertrauen schaffen – denn neben den bereits erwähnten Vorteilen des Kundenerlebnisses und der Nutzenkommunikation zeigen sie eine gewisse Professionalität und Seriosität. Oft sind Kunden, die online unterwegs sind, skeptisch gegenüber eines Onlineshops, den sie noch nicht kennen. Diese Skepsis lässt sich am besten durch eine Beziehung zwischen Konsumenten und Shopbetreiber abbauen, wobei Produktvideos ein wesentlicher Teil dieses “Vertrauensaufbau-Prozesses” darstellen.

ZUSAMMENFASSEND

ES HAT SICH BEWEHRT

Marketingspezialisten lieben und verwenden Videos, weil es funktioniert. Es gibt viele Daten, die dies belegen:

87 % der Unternehmen verwenden Videos jetzt als Marketinginstrument, was einer Steigerung gegenüber 63 % im Jahr 2017 und 81 % im Jahr 2018 entspricht. Darüber hinaus betrachten 91 % der Marketingexperten Videos als einen wichtigen Bestandteil ihrer Marketingstrategie und 83 % sagen Videos verschaffen Ihnen einen guten Ertrag auf Ihre Werbeinvestitionen. Oft sind Kunden, die online unterwegs sind, skeptisch gegenüber eines Onlineshops, den sie noch nicht kennen. Diese Skepsis lässt sich am besten durch eine Beziehung zwischen Konsumenten und Shopbetreiber abbauen, wobei Produktvideos ein wesentlicher Teil dieses "Vertrauensaufbau-Prozesses" darstellen.



JETZT EIN KOSTENLOSES KONZEPTGESPRÄCH VEREINBAREN!

➤ [HIER KLICKEN](#)