

Video-Marketing braucht gute Videos und Lead-Generation

Kooperation von Weisser Studios, Stephanskirchen und DemandFlow GmbH

Immer häufiger erkennen Unternehmen die Vorteile des Video-Marketing. Der Interessent wird auch emotional angesprochen und so für eine Idee, für eine Lösung, begeistert.

Aber schon der nächste Schritt stellt eine Hürde dar: Der Interessent muss nun von sich aus aktiv werden, um mehr zu erfahren. Eine Homepage will aufgerufen werden. Dort befinden sich die gewünschten Informationen, jedoch nicht in einer kompakten Form. Der Besucher muss suchen - er wird oft abgelenkt. So bleibt der Kontakt flüchtig. Eine „Konversion“ zum Lead wird nicht erzielt.



The screenshot shows a web interface for 'Demand Generator'. At the top, there's a navigation bar with 'WEISSER BY VIDEO' and 'Infocenter'. Below is a header image of a modern office interior. The main content area features a text block that reads: 'Sehr geehrter Herr Klein, Vielen Dank für Ihr Interesse an den Weisser Studios, den Filmemachern. Vermutlich wollen Sie mit hochwertigen Filmen Leads generieren. Doch wissen Sie bereits, welche Art von Filmen zu Ihnen und Ihren Produkten am besten passt? Wollen Sie erklären oder eher eine Anwendung real zeigen? Das folgende Video ist ein Erklärvideo und dient als Beispiel wie Sie Ihre Kunden unterhaltsam informieren und nachhaltig begeistern können. Mit einem Klick auf den "Papierflieger" Button werden Ihnen die Dokumente per E-Mail zugesandt. Mit dem "Auge" Button können Sie die Dokumente direkt ansehen. Und falls Sie trotzdem Fragen haben, dann freue ich mich über Ihren Anruf. Herzliche Grüße Dirk Weisser'. Below the text are two video thumbnails. The first is titled 'Die Zeichentrickser erklären einfach' and shows a cartoon character. The second is titled 'Demand Generator' and shows a stylized '@' symbol surrounded by paper clips.

Dazu kommt: Der Interessent ist für den Betreiber der Homepage nicht identifizierbar - er bleibt anonym.

Mit seinem Unternehmen www.weisser-studios.de geht Dirk Weisser einen anderen und deutlich erfolgreicher Weg. Der Interessent wird auf eine Landingpage geleitet, auf der ein Video und einige Unterlagen sichtbar sind. Alle Informationen sind ohne Seitenwechsel verfügbar. Die Dokumente können angeschaut und auf die eigene Festplatte übertragen werden.

Damit entfällt der kritische Brückenschlag zwischen dem Video als Teaser und der nachgelagerten Information. Der Besucher muss nicht mehr aktiv suchen und er bleibt auf der einen Landingpage.

Der Besucher dieser Landingpage identifiziert sich vorab und stimmt einer Datenschutzerklärung zu, die ggfls. auch einen Folgekontakt mit der Interessenten möglich macht.

Es erklärt sich wohl von selbst, warum dieses Vorgehen einen deutlich besseren Vertriebserfolg bringt, als konventionelle Lösungen, die einen Bruch im Ablauf mit sich bringen und keine Marketing-Leads generieren.

Die Landingpage stellt ein „Infocenter“ des Demand Generator 2 dar, die geschaffen wurde, um automatisierte Marketingprozesse zu starten, zu stoppen und zu steuern. Der Demand Generator ist als Vertriebswerkzeug vielfach im Einsatz, meist im Verbund mit einem modernen CRM.

Diese Gesamtlösung mit Video-Teaser und vertriebllichem Follow-Up entstand durch Kooperation von Weisser Studios mit DemandFlow GmbH als Spezialisten für Marketing-Automation. Mit dem Marketing-Automationssystem „DemandFlow-Suite“ können die Marketing-Leads durch die Verfahren des „Lead-Nurturing“ zu als Sales-Leads entwickelt werden.

Wer sich für dieses Konzept interessiert, kann es sofort im Internet kennen lernen und testen: <https://demgen.demandflow.de/weisserstudios/external-addcustomer/41>

Video-Marketing:
Marketing-Automation:

www.weisser-studios.de
www.demandflow.de