



2-Tages-Seminar:

Video- und Bewegtbild-Marketing – erfolgreiche Strategien für YouTube, Stories & Co.

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie den Megatrend Video-Marketing als Herzstück Ihres Brand- und Content-Marketings konzipieren und umsetzen – und wie Sie Video-Content effizient einsetzen!

Seminarbeschreibung

Plattformen wie YouTube oder Vimeo wurden für Social Video Sharing erfunden. Facebook, Instagram, TikTok, Snapchat oder Twitter, sie alle haben nachgezogen und setzen mittlerweile auf Video-Content. Dies ist nur ein Indikator für das große Potenzial, das im Video-Marketing steckt. Hinter diesem Boom stehen zum einen das stetig steigende Nutzerinteresse an Videos und Bewegtbild-Content. Zum anderen werden den Nutzern dank der technischen Änderungen auf Suchergebnisseiten oder in den sozialen Netzwerken mehr und immer passendere Video-Snippets oder Video-Karusselle angezeigt. Studien zufolge sollen diese Trends noch über Jahre anhalten: Experten erwarten weiterhin steile Wachstumskurven beim Video-Konsum. Speziell die für die Werbewirtschaft attraktive Zielgruppe der 18-33jährigen Internetnutzer, die Generation Y, zeichnet sich schon heute durch stark veränderten Medienkonsum aus: Fernsehen hat an Bedeutung verloren, diese Generation sieht (YouTube) Videos.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie die weltweite Popularität von Videos für Ihr Marketing optimal nutzen. Welcher Online-Marketing-Mix eignet sich besonders gut für Video-Marketing? Wie gewinnen Ihre Videos im Kampf um schwindende Aufmerksamkeit der User? Welche Möglichkeiten zur Erfolgsmessung sollten Sie hier kennen – und was sind die Geheimnisse viraler Video-Hits?

Sie erfahren, wie Sie mit durchdachten Video-Konzepten und professionellen Werbekampagnen, Ihre Markenbotschaften auf eigenen Kampagnenseiten, auf YouTube oder in sozialen Netzwerken wie Instagram oder Facebook veröffentlichen und damit Ihr Online-Marketing entscheidend voranbringen.

Seminarziele

- Sie lernen, wie Sie mit Bewegtbildern Ihre Kunden und Interessenten erreichen – und emotional begeistern!
- Sie sind in der Lage, unterschiedlichste Video-Strategien zu entwickeln und entsprechende Content-Kampagnen zu planen, umzusetzen und zu optimieren.
- Sie wissen, wie Sie mit „Video SEO“ das Ranking und die Sichtbarkeit in der Zielgruppe beeinflussen und optimieren können.
- Sie erfahren alles Wissenswerte über Video-Plattformen, Social Video Sharing, Video-Content-Marketing, den neuesten Stand der (Video-)Technik und die Trends in Sachen Video-Marketing.
- Sie kennen hilfreiche Tipps aus der Praxis zum effizienteren Einsatz von Video-Content über verschiedene Video-Plattformen und Video-Formate hinweg.

Seminarinhalte – Agenda

Überblick Video-Marketing, Social-Video-Sharing

- Bedeutung und Potenzial von Videos im modernen Marketing
- Wandel bei der Mediennutzung – warum Fernsehen langweilig ist
- Überblick über die wichtigsten Videoplattformen und Mediatheken wie YouTube, Instagram, Facebook Video u.a.

Zielführende Video-Marketing-Strategien

- Wie starten? Die wesentlichen Schritte einer passgenauen Strategie
- Die Faszination Bewegbild verstehen und gezielt für das eigene Unternehmen nutzen
- Checklisten / Tools für die Ihre Video-Marketing-Strategie

Videos als wichtiges Online- und Social-Media-Marketing-Tool

- Produktvideos, Imagefilme, Webinare, Erklärvideos, u.a. als entscheidender Wettbewerbsvorteil
- Trends & Erwartungen – so ticken die Internet-Nutzer heute (und morgen?)

Praxiswissen: Der eigen Video-Kanal (am Beispiel YouTube)

- Dos und Don'ts beim Aufbau eines YouTube Kanals
- Technische Einstellungen, Design & Grafik, Befüllung mit Content
- Video-Optimierung zur Reichweitensteigerung
- Community-Management
- Konkurrenzanalyse & Benchmarks

Exkurs: Werbung auf YouTube

- Grundlegendes zu den Vermarktungs- und Webmöglichkeiten auf YouTube
- YouTube-Videos als Anzeigen, Vorschalt- oder Unterbrechungsvideos
- Sinnvolle Einsatzmöglichkeiten von Videowerbung auf YouTube

Videos im Content Marketing

- Social Media Ziele – welcher Content eignet sich für mein Unternehmen?
- Kanal & Contents: Wo und wie informieren, inspirieren, unterhalten oder bilden, usw. sich User heute am liebsten?
- Content-Ideen/-Konzepte entwickeln
- Exkurs: Storytelling und die Dramaturgie von Videos
- Strukturierung des Contents zur Vorbereitung für Videoproduktionen

Video SEO

- Grundlegendes zur Video-Optimierung für die Google- und YouTube-Suche
- Video-SEO Maßnahmen im Überblick
- Keyword-Recherche in YouTube
- Hilfreiche Tools und Anwendungen

Aktives Video-Marketing im Online-Umfeld

- Reichweitenaufbau (Seeding) von und mit Videos
- Storytelling-Konzepte und Erfolgsformate
- Plattformübergreifende Content-Strategien – von der Corporate Website über Video-Landingpages und Microsites bis zu Social Media und Crossmedialen Kampagnen
- Livesendungen mit YouTube, Facebook, usw.
- Beispiele erfolgreicher Videokampagnen (B2B und B2C)

Videoproduktion & Technik

- Equipment zur Eigenproduktion – was ist notwendig und sinnvoll?
- Der richtige Bildaufbau, Einsatz von Licht und Ton mit einfachen Mitteln
- Schnittprogramme und Tools
- Produktionsworkflows
- Produktionsaufwand und Agenturleistungen realistisch einschätzen
- Checkliste Agentur-Briefing

Praxis-Teil: YouTube-Channel der Teilnehmer

- Betrachtung und Diskussion der Teilnehmer-Kanäle auf freiwilliger Basis

Analyse und Optimierung

- Sinnvolle KPIs zur Erfolgskontrolle
- Ableitung von Optimierungsmaßnahmen
- Praktische Tools und Hilfsmittel

Status Quo: Videomarketing heute und morgen

- Aktuelle Trends und Entwicklungen
- Ausblick in die Zukunft

Trainer

Guido Breunung



Der Geschäftsführende Gesellschafter der domstadt.tv GmbH und zertifizierte Social Media Manager Guido Breunung begleitet seit mehr als 15 Jahren Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU) in Fragen der Digitalisierung. Er produziert Corporate Videos und bildet „Mediengestalter Bild und Ton“ aus. Dabei schlägt sein Herz insbesondere für das Video-Consulting und das Video-Marketing. Sein Ziel: anspruchsvolle Lösungen für die Videokommunikation von Firmen, Institutionen und Verbänden. Sein Wissen gibt der Marketingstrategie in Seminaren und Vorträgen unter anderem für OBI, LUSH, Deutsche Welle, West LB, IHK Köln, IHK Krefeld, Johanniter Unfallhilfe, Handwerkskammer Düsseldorf sowie in Fachbüchern weiter.

Methodik

Interaktiver Vortrag

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Maximaler Praxisbezug

Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch auch an den verschiedenen Web-Projekten der Seminarteilnehmer.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von Live-Demonstrationen ausgewählter Tools, Portale und Netzwerke lernen Sie nützliche Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, für die Video-Content-Marketing bereits fester Bestandteil ihrer täglichen Arbeit ist oder werden soll. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie selbst die Videos für Ihr Unternehmen produzieren oder eine Agentur steuern. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Zukunftsthema Video-Content verschaffen möchten.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Online Marketing Manager, Social-Media-Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 20 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 26.-27.03.2020 München
- 02.-03.06.2020 Berlin
- 08.-09.06.2020 Düsseldorf
- 01.-02.10.2020 Stuttgart
- 25.-26.11.2020 Frankfurt
- 07.-08.12.2020 München

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/video-marketing.html#anmeldung>