



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 auf 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 und strategische Ableitungen für die Content-Erstellung
- 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)

Exkurs: Videoproduktion

- In-House Produktionen vs. externe Dienstleister
- Produktionsworkflows

Praxis-Teil: YouTube-Channel analysieren

- Betrachtung und Diskussion der Teilnehmer-Kanäle auf freiwilliger Basis
- Alternativ: Analyse populärer Kanäle oder Kanäle der Konkurrenz

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

Trainerin

Diana Huth



Die ausgezeichnete Moderatorin und Marketingstrategin Diana Huth produziert seit ihrem zwölften Lebensjahr Videos – heute überwiegend mit Sony Alpha 7s iii und diversen iPhone-Modellen. Seit knapp zehn Jahren arbeitet die Psychologin und Medienproduzentin in Werbung, Marketing und im Journalismus. Unter anderem war sie 2014 an der Online-Verbreitung von EDEKAs „Supergeil“ beteiligt. Mit Barbara Schöneberger produzierte sie Online-Videos für das BARBARA Magazin. Ihre praktische Erfahrung teilt die engagierte Digital-Marketerin in Seminaren, Workshops und in eigenen Podcasts. Ihre Leidenschaft bleiben Videos. In ihren Seminaren vermittelt Sie Step by Step, wie man emotionale Geschichten in packenden Formaten auf den passenden Kanälen visuell erzählt.

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.

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

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

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

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

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

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

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

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.