

STORYTELLING MIT SOGWIRKUNG

**DEINE
VIDEO
STRATEGIE
FÜR
2021**

MARCUS KLUG



Deine Video Strategie für 2021

Wenn du dir Videos in den sozialen Medien anschaust, was fällt dir auf? Ob auf Instagram, Facebook oder YouTube. Die meisten Videos sind kurz. 15 Sekunden auf Instagram, 60 Sekunden auf Facebook oder deine Story in 2 Minuten auf YouTube erzählt.

Trailer, die auf Filme und Serien aufmerksam machen, sind ähnlich lang. Was wäre, wenn du diese in Zukunft als Inspirationsvorlage für dein Marketing nutzen würdest? Kurze, knackige Videos mit einer fesselnden Story. Speziell, wenn du dein Wissen und Können zu einem Themenschwerpunkt mit einer Serie von Videos vermarkten willst. Und dir langfristige Kundenbeziehungen am Herzen liegen!

Dein Video-Story-Mentor

A handwritten signature in black ink, reading 'Marcus Klug'.

Worauf es in diesem Jahr ankommt

Mehr denn je gilt: Erst Beziehungen, dann Business. Aber was heißt das 2021 für deine Video Marketing Strategie?



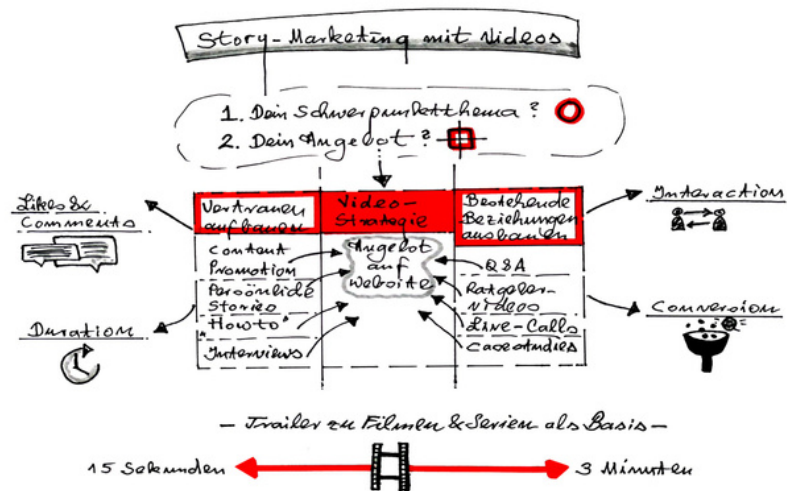
Du siehst ein Bildauszug aus einem Trailer. "Shape of Water", so der Name des Filmes. Worum es geht? Eine ungewöhnliche Liebesgeschichte zu Zeiten des Kalten Krieges. Ungewöhnlich deshalb, weil sich in diesem Film eine stumme Putzfrau, die in einem geheimen Forschungslabor arbeitet, in ein "Monster" verliebt.

Was das mit deinem Video Marketing für 2021 zu tun hat und deiner Strategie? Auch Corona hat uns ziemlich kalt erwischt. Das Bedürfnis nach Nähe und Austausch ist stark angewachsen. Gleichzeitig schauen wir uns Angebote online genauer an, sind kritischer geworden und hinterfragen mehr, wofür wir unser Geld ausgeben. Während die Anzahl an verfügbaren Informationen im Internet immer drastischer steigt und unsere Aufmerksamkeit rapide abnimmt ...

Was das mit Trailern zu tun hat? Durchschnittlich 25 Bilder pro Sekunde sorgen im Film dazu, dass du wesentlich mehr Informationen in wesentlich kürzerer Zeit übersetzt bekommst ... Verglichen mit Texten ... Mit einer aufregenden Story ... Und ungewöhnlichen Bildern, die aus der Reihe tanzen ...

Worauf es in diesem Jahr ankommt

Eine erste Checkliste: Welche Videos sind entscheidend?



Übertrage jetzt mal die Trailer-Logik auf dein Video Marketing. Nehmen wir an, dass du mit deinen Videos das Ziel verfolgst, Beziehungen und Vertrauen aufzubauen. Und zweitens ein besonderes Angebot bekannter zu machen. Wie sehen die wichtigsten Schritte dazu aus?

Diese Schritte sind entscheidend:

- Du möchtest dein Wissen und Können zu einem Themenschwerpunkt als Selbständiger vermarkten. Wenn du dabei auf "nur" ein Online-Angebot setzt, welches wäre das?
- Eine spezielle Dienstleistung, ein Produkt, ein Online-Kurs oder ein Coaching-Programm?
- Hast du die Geschichte mit dem Angebot geklärt, kommt der nächste Schritt: Es gibt Videos in deinem Marketing-Mix, die dazu dienen, Vertrauen aufzubauen. Und es gibt Videos, die dazu beitragen, dass deine Kunden mehrfach mit dir zusammenarbeiten wollen.
- Vertrauen aufbauen: Zum Beispiel persönliche Videos von dir, "Über mich", hochwertige Tipps, "How to", deine geballten Erfahrungen aufgeteilt in kleine, extrem hilfreiche Häppchen.
- Bestehende Beziehungen ausbauen: Regelmäßig Fragen beantworten, Ratgeber-Video-Serien usw.



Programm: Wave.Video

Wenn du mit nur einem Programm alle deine Videos umsetzen willst. Und zwar möglichst einfach, habe ich einen "heißen Tipp" dazu.

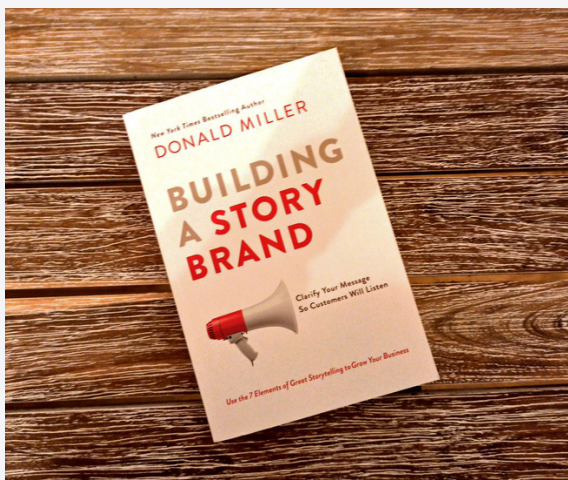
Wave.Video bietet dir wahnsinnig viele Vorlagen für dein Video Marketing. Ob "Über mich", Content Promotion, "How to", Medientipps, Video-Anzeigen oder Stories für Instagram ... Kurze, knackige Videos zwischen 15 Sekunden und 3 Minuten Länge!



Buch: "Vision. Color and Composition for Film" (2019)

Ein tolles Programm, das einfach zu bedienen ist, ist die eine Sache. Grundsätzlich geht es aber um visuelles Storytelling und Gestaltung. Die Essentials vor Technik und Tools?

Ein visuell atemberaubendes Buch zu diesen Grundlagen ist das Werk "Vision. Color and Composition for Film" von Hans P. Bacher.



Buch: "Building a Story Brand" (2017)

Ein weiteres sehr zu empfehlendes Buch: "Building a Story Brand" von Donald Miller.

Wesentlich ist hier der Perspektivwechsel: Dein Kunde ist der Held, während du dich als Experte im Hintergrund bewegst und deinen Kunden dabei hilfst, wesentliche Probleme im Business aus der Welt zu schaffen!

Deine Video Strategie für 2021? Mein Angebot für dich



Deine individuelle Strategie?

Ich kann mir gut vorstellen, dass du jetzt genauer wissen willst, wie deine individuelle Video Strategie für dieses Jahr aussehen könnte, wenn du dein Wissen und Können zu einem spezifischen Angebot von dir weiter vermarkten willst ... Kurz und langfristig mit knackigen Videos auf dein Beziehungskonto einzahlen und wesentlich mehr Kunden happy machen?

Hier die erste sinnvolle Abkürzung dazu: Buche jetzt ein erstes kostenfreies Beratungsgespräch mit mir.

Hier findest du einen passenden Termin für dich

Sollte für dich kein passender Termin dabei sein, so kannst du mir auch eine E-Mail an die folgende Adresse senden:
abenteuerzukunft@marcusklug.de.

Dein Video-Story-Mentor

www.marcusklug.de



Jeanet Hönig: Bodenkünstlerin

"Wie mächtig Storytelling ist, wenn man es auf das eigene Business bezieht, ist mir erst so richtig klar geworden, als ich das Angebot von Marcus dazu wahrgenommen habe. Und dabei konnte ich einige wesentliche Fragen wie 'Was will ich erzählen?', 'Wo will ich überhaupt hin?' und ganz entscheidend 'Interessiert das andere überhaupt?' für mich klären."



Jörg Weisner: Businesscoach und Bestsellerautor

"Obwohl ich vorher schon verschiedene Videos erstellt und geschnitten habe, hat Marcus es geschafft, mir viele neue Einblicke zu vermitteln. Ich konnte durch seine sehr systematische Vorgehensweise in meinem Video eine deutlich höhere Qualität erreichen."



Michael Metzger: Unternehmer

"Außergewöhnlich war für mich, dass Marcus auf meine Ausgangssituation eingegangen ist und gleichzeitig einen klaren Plan hatte. Wenn ich mich zwischendurch etwas unsicher gefühlt habe, dann wurden mir gleich zusätzliche Tipps geliefert, so dass ich wieder ein Schritt weitergekommen bin. Danke dafür!"