

### 1. »Videomarketing ist zu aufwendig«

Äußerst häufig verbinden Marketingverantwortliche mit der Redaktion, Produktion und Pflege von Videoinhalten einen großen Zeitfaktor. In Zeiten immer strafferer Tagesabläufe beschäftigen sich nur wenige mit neuen Kommunikationskanälen, insbesondere wenn diese absolutes Neuland darstellen. Eins will gesagt sein: Sicherlich bedeutet die Content-Pflege eines Unternehmenskanals einen zusätzlichen Mehraufwand. Jedoch liegen die Minuten, die hier investiert werden, weit unter dem vorgestellten Horrorszenario. YouTube ermöglicht es selbst Techniklaien, in nur wenigen Minuten Videos hochzuladen und Millionen von Usern bereitzustellen. Auch die Produktion von Videoinhalten ist dank digitaler Aufnahmegерäte oder sogar mit dem Handy möglich – ohne großartigen Zeitaufwand.

### 2. »Die Produktion von Videos ist kostenintensiv«

Wir leben längst nicht mehr in den 1990er Jahren, wo analoge Kameras den Standard in der Videoproduktion darstellten. Digitale Geräte waren zur damaligen Zeit teuer und somit war das Drehen von Videos häufig nur Experten oder professionellen Produktionsfirmen überlassen. Mit der wachsenden Verbreitung von digitalen Kameras ist jedoch jeder User in der Lage, Videos zu produzieren. Oft erfüllt das Smartphone die Qualitätsansprüche und kann mittels Videoschnittprogramme auf perfekte Weise ergänzt werden. Wer hier wieder den Zeitfaktor sieht: Nicht nur, dass sie kostengünstig sind, sie sind auch leicht in der Handhabung.

### 3. »Portale wie YouTube sind für unsere Branche irrelevant«

Seine potenziellen Kunden oder Interessenten zu unterschätzen, ist ein weit verbreiteter Fehler. Videos gewinnen mehr und mehr an Bedeutung und speziell YouTube erfüllt längst nicht mehr die reine Unterhaltungsfunktion. Das Videoportal ist zur zweitgrößten Suchmaschine geworden und entwickelt mit der Google-Suche ein enormes Potenzial. Wer Suchmaschinenoptimierung (SEO) für seine Website betreibt und über wichtige Suchbegriffe gefunden werden möchte, dem sei dringlich angeraten, YouTube in seine Marketingstrategie aufzunehmen. Denn bereits heute werden themenrelevante Videos äußerst prominent in den Suchergebnisseiten (Search Engine Result Pages = SERPs) angezeigt – Tendenz steigend (siehe [Abbildung 1.2](#)).

[Krawatte binden. Krawattenknoten. Krawatte](#)

[www.krawatte-binden.com/](http://www.krawatte-binden.com/)

Krawatte binden - Krawattenknoten - Sechs Möglichkeiten, einen Knoten zu binden im Bild: Einfacher Knoten, doppelter einfacher Knoten, der Windsorknoten, ...

Einfacher Knoten - Der Windsorknoten - Der doppelte Knoten - Der halbe Windsor

Bilder zu [krawatte binden](#) - Unangemessene Bilder melden



[Krawatten binden: Doppelter Windsor - Krawattenknoten - YouTube](#)



[www.youtube.com/watch?v=11auFH1JpL4](http://www.youtube.com/watch?v=11auFH1JpL4)

02.07.2008 - Hochgeladen von flittrde

Noch mehr zum [Krawatten binden](#) finden Sie hier:

<http://www.flittr.de/Krawatten-binden> Wie binde ...

Wie kann ich [Krawatten binden](#) für Anfänger - Einfacher Windsor ...



[www.youtube.com/watch?v=oqlXrBXjwzl](http://www.youtube.com/watch?v=oqlXrBXjwzl)

04.11.2011 - Hochgeladen von HilfreichTV

[http://www.youtube.com/channel/UC5zmm3co-EUW\\_t5vFiyxFQ?](http://www.youtube.com/channel/UC5zmm3co-EUW_t5vFiyxFQ?sub_confirmation=1)

sub\_confirmation=1 Mochtet Ihr das wie ...

[Krawattenknoten – Krawatten binden ganz einfach](#)

[www.krawattenknoten.org/](http://www.krawattenknoten.org/)

Die wichtigsten Krawattenknoten, Krawatten binden und Informationen sind hier die

**Abb. 1.2:** Auf die Keyword-Kombination »Krawatten binden« spuckt die Google-Suche zwei YouTube-Videos unter den ersten vier Ergebnissen aus.

#### 4. Milliarden YouTube-Videos – da habe ich sowieso keine Chance

Diese Einstellung ist nur bedingt richtig. Sicherlich gibt es eine schier unendliche Anzahl an Onlinevideos, die auf dem Portal verfügbar sind. Dabei handelt es sich jedoch um ebenso viele unterschiedliche Thematiken. Reine Unterhaltungsvideos, Musikclips oder Inhalte aus TV-Produktionen gehören zwar zu den beliebtesten Videos, jedoch bietet YouTube neben dem Faktor »Entertainment« auch den Bereich »Information«. Menschen nutzen die Suchfunktion von YouTube, um über Fachbereiche und Themen zu recherchieren. Was ist, wenn ein User beispielsweise nachvollziehen möchte, wie ein bestimmtes Produkt, zum Beispiel eine Industriemaschine, in der Praxis funktioniert? Auf YouTube findet er die Antwort! Mit einem gut optimierten Video holen Sie ihn direkt bei seiner Suchanfrage ab!

Seien Sie ehrlich: Ein Großteil von Ihnen wird sicherlich zumindest einem der oben aufgeführten Aussagen ein Nicken abgewonnen haben. Dem ist auch kein Vorwurf zu machen, denn YouTube ist, wie bereits angesprochen, immer noch nicht in den Köpfen der Marketingbetreiber angekommen. Um dies zu fördern, muss das Prinzip des Videomarketings nachvollzogen werden. Denn nur wer versteht, welches Potenzial für das eigene Unternehmen in YouTube steckt, wird sich überzeugen lassen.

## 1.1 Prinzipien von Videomarketing

Was macht das Videomarketing auf Plattformen wie YouTube, MySpace und Co. so interessant für den User? Erklärungen hierfür lassen sich bei der Popularisierung der ersten Kinematografen Anfang des 20. Jahrhunderts ableiten. Mit Aufkommen der Bewegtbilder in Kinosälen und später dann im heimischen Fernseher entstand eine besondere Faszination, da durch dieses Medium gleich zwei Sinne angesprochen werden. Für den Konsumenten bedeutet dies eine auditive (hören) und visuelle (sehen) Erfahrung. Entsprechend groß ist die Aufnahme der dargebotenen Inhalte, da sie auf verschiedenen Ebenen der menschlichen Wahrnehmung stattfindet.

Faktisch heißt das: Videoformate begeistern, da sie gleich mehrer Erfahrungsebenen berühren. Insbesondere den Onlinevideoformaten kommt dies zugute, da in diesem Bereich drei zusätzliche Prinzipien dazukommen, die Videomarketing so interessant machen. Zum einen sind Bewegtbilder durch die fortschreitende technische Mobilität **fast überall aufrufbar**. Ob PC, Handy, Tablet oder iPod: Die Videos können überall angeschaut werden.

Ein weiterer Punkt: Durch kostengünstige Speichermedien, Kameras und den leicht verständlichen Upload ist es fast **jedem möglich, sich als Produzent zu beweisen** und eigene Videos hochzuladen. Die benutzerfreundliche Handhabung von YouTube als Videoplattform sowie die Zugänglichkeit zu günstigen Aufnahmegegeräten schaffen eine eigene Generation von Videomachern.

Der dritte Grund, weshalb Onlinevideoformate so erfolgreich sind, ist ihre **soziale Vernetzung**. Durch Social-Media-Kanäle, E-Mail oder Kurznachrichten auf dem Handy verbreiten sich interessante Videos in Sekundenschnelle und können auf diese Art und Weise ein disperses, schier unendliches Publikum erreichen. Die Grenzen verschwimmen immer mehr und Onlinemedien zeigen Möglichkeiten auf, die klassische Kommunikationskanäle bisher nicht erreichten.

Erfolgreich können Unternehmen diese drei Prinzipien des Videomarketings für sich nutzen. Denn falls es Marketingverantwortlichen wie Ihnen gelingt, mit einem überzeugenden Video an die Zielgruppe heranzutreten, diese zu einer Reaktion zu verleiten (im Idealfall mit einer direkten Videoantwort auf Ihren Beitrag) und das Video im Anschluss über die sozialen Kanäle verbreitet werden, haben Sie das Wunder von Videomarketing erfahren. YouTube kann als stärkste Plattform in diesem Bereich der Zugang und Mittler sein.

## 1.2 YouTube als Marketingkanal

Faszination Video hin oder her: Es sprechen einige Fakten dafür, YouTube in das eigene Onlinemarketingkonzept zu integrieren. Wenn Sie Onlinemarketing professionell betreiben, das heißt alle Disziplinen wie Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA), Online-PR oder Social Media Marketing (SMM) miteinander vernetzen, ist die Nutzung von Videoinhalten zu Kommunikationszwecken die logische Konsequenz daraus.

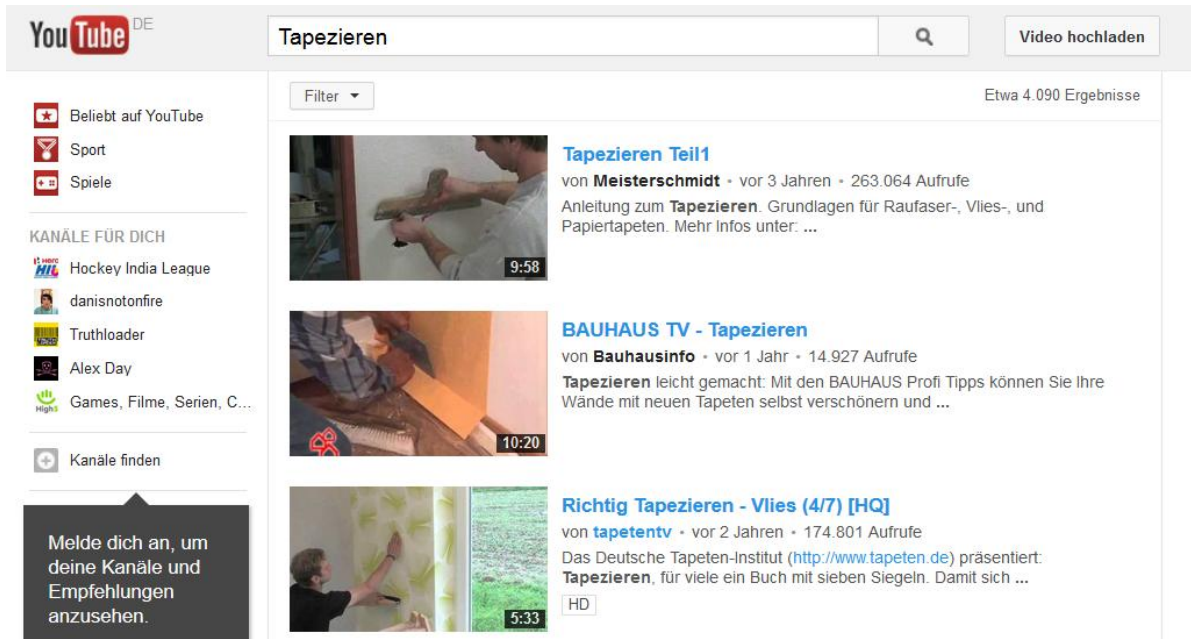
Doch wie bereits ausgeführt, wird YouTube insbesondere von Unternehmen und Selbstständigen noch weitgehend in der Kommunikationsstrategie ignoriert. Hier einige überzeugende Argumente, die in der nächsten Sitzung mit der Geschäftsleitung aufgeführt werden können, um die Bedeutung dieses Themas zu unterstreichen.

### **1.2.1 YouTube ist die Nummer zwei der Suchmaschinen**

Ist YouTube immer noch zeitgemäß oder ein Hype, der schon längst abgeflacht ist? Die Zahlen sprechen für sich: YouTube hat sich zehn Jahre nach seiner Gründung zur zweitgrößten Suchmaschine weltweit etabliert und wird von den Usern regelmäßig genutzt. Das Marktforschungsunternehmen »comScore« gibt an, dass im Jahre 2011 mehr als ein Viertel aller Suchanfragen, die der Google-Konzern bearbeitet, über YouTube gestellt wurden. Bei einem Marktanteil von mehr als 90 Prozent bedeutet dies für Google eine enorme Anzahl an Useranfragen, die über die Videoplattform bearbeitet werden.

Wieso betreiben Sie Suchmaschinenoptimierung? Damit man auf Ihr Unternehmen aufmerksam wird. Weshalb investieren Sie Unmengen von Geld in Google AdWords und Co? Damit Interessenten auf Ihre Website gelangen. Für ein Unternehmen, dessen Dienstleistungen und Produkte im Internet gefunden werden sollen, stellen ein eigener Unternehmenskanal und darauf publizierte Videoinhalte einen weitläufigen Zugang zu einer aktiven Interessensgruppe dar. Die Einrichtung eines eigenen Unternehmens-Channels sowie die Publikation eigener Videos bedeutet nichts anderes, als der Suchmaschine YouTube potenzielle Ergebnisse zu liefern, die bei einer Suchanfrage in YouTube angezeigt werden.

Sucht ein User beispielsweise nach einer Anleitung, wie man eine Tapete erfolgreich an der Wand anbringt, wird er wohl den Suchbegriff »Tapezieren« bei YouTube eingeben – in der Hoffnung, dort ein hilfreiches Anleitungsvideo zu finden. Ihr Video sollte hier dabei sein!



**Abb. 1.3:** Nutzen Sie die Suchergebnisseiten von YouTube – hier sollte Ihr Unternehmen auf jeden Fall vertreten sein.

## 1.2.2 Videos werden prominent in den Suchergebnissen angezeigt

Google möchte als größte Suchmaschine weltweit ein attraktives Angebot an Suchergebnissen erzeugen. Und spätestens mit dem Kauf der Videoplattform im Jahr 2006 gehören YouTube-Videos zu den absoluten Rennern in den Rankings. Google liebt YouTube und verschafft seinen Inhalten äußerst prägnante Platzierungen. Die Chance, ganz vorne mitzuspielen, liegt beispielsweise mit einem eigens produzierten Video zum Papierstanzen höher, als diese Informationen wie Hunderte anderer Bewerber als Textseite aufzubauen. Denn entsprechende Landingpages gibt es wie Sand am Meer und Suchmaschinenoptimierung (SEO) benötigt zudem verhältnismäßig viel Zeit, um gute Rankings zu erreichen. Mit einigen wenigen Klicks ist hingegen ein Video auf YouTube hochgeladen. Handelt es sich um ein qualitativ hochwertiges Video mit guten Inhalten, wird es in kürzester Zeit in den Suchergebnissen angezeigt – nicht nur bei YouTube, sondern auch in allen anderen Suchmaschinen.