

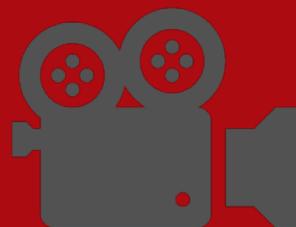


EIN.ECHTER.REICHWEIN



DIE 5 GRÖßTEN FEHLER BEI DER KUNDEN-GEWINNUNG

UND WIE DU SIE VERMEIDEN KANNST!





VERLORENE CHANCE AUF NEUE KUNDEN

DABEI WÄRE ES SO EINFACH ...

Ein innovatives Produkt oder eine starke Dienstleistung ist kein Garant für hohe Umsätze. Egal ob junges **Start-Up** oder etablierter **Konzern** - alle **werben aktiv um ihre Kunden** und kämpfen mit denselben Herausforderungen:



Geringe Bekanntheit

Trotz Deiner Bemühungen bist Du mit Deinem Produkt noch ein Geheim-Tipp.



Wenig Neu-Kunden

Für Dein aktuelles Produkt muss zuerst eine neue Ziel-Gruppe erschlossen werden.



Kaum Bestands-Kunden

Du hast nur wenig planbare Einnahmen durch verlässliche Bestands-Kunden.





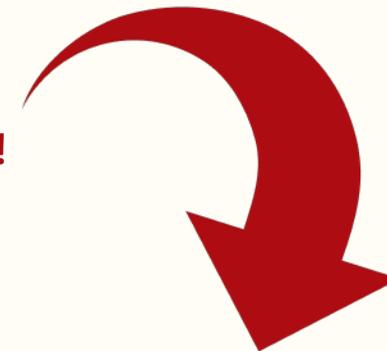
VERMEIDE DIESE 5 GROßEN FEHLER

DESHALB KONVERTIEREN DEINE FILME NICHT ...

Mit aufwendigen **Werbefilmen** kämpfen **Unternehmen** um die Aufmerksamkeit ihrer Zuschauer und **gewinnen neue Kunden**. Außerdem sorgen sie damit auch dafür, dass sie bei ihren **Bestands-Kunden** im Gedächtnis bleiben.

Doch nicht immer haben Werbefilme auch den gewünschten Effekt... Denn auch bei diesem Format gibt es **typische Fehler**, die Du **unbedingt vermeiden** solltest. Nachfolgend erfährst Du von diesen Stolpersteinen und wie Du sie umgehen kannst.

**DAS SIND DIE 5
GRÖßTEN FEHLER!**





1. DEIN FILM VERFOLGT ZU VIELE ZIELE

WAS SOLL DER FILM BEWIRKEN? _____

▶ **Image, Neukunden und Recruiting?**

Selten hat ein **Unternehmen** nur einen Bedarf. Viele arbeiten gleichzeitig am eigenen **Image**, wollen den **Umsatz** steigern und neue **Mitarbeiter** gewinnen.

▶ **Jetzt nur nichts vermischen!**

Definieren Deine **Ziele** genau, grenze sie voneinander ab und **setze** Deine **Prioritäten**.

▶ **Was ist Dein Ziel?**

Verfolge mit Deinem Werbefilm nur ein spezifisches **Ziel**. Dieses lässt so **effektiver** verfolgen und auch **erreichen!**





2. DEIN VIDEO IST ZU UMFANGREICH

WER IST AM ENDE NOCH WACH?

► Kann das weg?

Auftraggeber packen häufig **zu viele Inhalte** und **Informationen** in einen Film. Auch wenn es zum eigentlichen Ziel (z. B. Produktwerbung) passt - stell Dir stets die **Frage**: Ist dieser Inhalt **wirklich zielführend**?

► Wie lange dauert`s noch?

Durch die **vielen Inhalte** wird der **Werbefilm länger** und **verliert** seine **Dynamik**. Beim **Zuschauer** führt das zu **Langeweile**. Der Auftraggeber hat hingegen das Gefühl „mehr“ für sein Geld zu bekommen. Ein **schlechter Deal!**



3. DIE KONKURRENZ EINFACH NUR KOPIEREN

DAS KANNST DU SICHER BESSER! _____

- ▶ Viele **Unternehmen** wünschen sich einen **ähnlichen Film** wie ihre **Konkurrenz**. Du wirst aber **nicht auffallen, wenn Du** einfach nur **kopierst**. Außerdem weißt Du nicht, ob der Film und die Kampagne Deiner Konkurrenz überhaupt erfolgreich waren.
- ▶ Überzeuge lieber mit einem **eigenen Konzept**, dass für Dich und Deine Produkte zugeschnitten ist und Deine Kunden auch wirklich anspricht! Erzähle also lieber **Deine Geschichte... Individuell und begeisternd!**





4. DU WILLST ZU SCHNELL **VERKAUFEN**

Sales-Pitch statt spannender Vorstellung! _____

► **Das wirkt billig!**

Wenn Du Deine **Kunden zu früh** und zu offensiv zum **Kaufen** aufforderst, wird das die meisten **Zuschauer abschrecken**. Lass also lieber packende **Bilder sprechen**, anstatt zum nervigen Marktschreier zu werden.

► **Der Call-2-Action**

Natürlich kommt **kein Werbefilm ohne** einen **Call-2-Action** aus. Das ist klar. Abhängig von Zielgruppe, Produkt und gewünschter **Werbewirkung** muss der Aufruf aber **subtiler** oder **direkter** ausfallen.



5. KOMMT OF ZU KURZ: **EINE GUTE STORY**

Here I am - entertain me! _____

▶ **Show, don't tell**

Erzähle **nicht** von Deinem Produkt, **sondern vermittele** es im Rahmen einer starken Story: **So begeisterst Du!**

▶ **Es wird spannend...**

Im **Werbefilm** ist eigentlich **Alles erlaubt!** Die **Story** um Dich und Dein Produkt wird **spannend** und **nervenaufreibend?** Perfekt!

▶ **Humor gewinnt!**

Solange es zu Deinem Produkt und Unternehmen passt, **darf** in Deinem Film natürlich **gelacht werden!** Mit **Humor** und **Charm gewinnst** Du fast immer!





SO GEWINST DU **NEUE KUNDEN**

DIESE MÖGLICHKEITEN GIBT ES: _____



TRAILER & SOCIAL ADS

Tauche direkt im Feed Deiner Kunden auf.



WERBEFILM

Werde mit Deinen attraktiven Produkten endlich präsent.



PRODUKT-VIDEOS

Zeige die Stärken Deiner Produkte.

1. WER?

3. WIE?

5. WO?

2. WELCHES
FORMAT?

4. WARUM?

DEIN PROBLEM - UNSERE LÖSUNG!

- ✓ Gemeinsam mit Dir erschließen und definieren wir Deine Zielgruppen!
- ✓ Abgestimmt auf Deine Ziele schnüren wir ein Medien-Paket mit den richtigen Video-Formaten.

- ✓ Zusammen mit Dir entwerfen wir eine packende Story, die aus der richtigen Perspektive erzählt und die richtigen Inhalte vermittelt.
- ✓ In Absprache mit Deinem Team arbeiten wir Deine Unique Selling Points (USPs) heraus, die Dich und Dein Produkt attraktiv machen.
- ✓ Wir entwickeln eine passende Ausspiel-Strategie für Deinen Content, damit Dieser auch wirklich von Deiner Zielgruppe gesehen wird.





GEWINNE SOFORT NEUE KUNDEN

LASS UNS JETZT DURCHSTARTEN! _____



Mit unserer Erfahrung und unseren durchdachten Strategien erstellen wir auch für Dich begeisternde Werbefilme und die passenden Kampagnen.

SICHER DIR JETZT DEINE GRATIS VIDEO-
BERATUNG MIT EINEM UNSERER EXPERTEN!





LASS UNS HEUTE DURCHSTARTEN

UND OFFENE STELLEN BESETZEN

 Office

Bismarckplatz 7,
84034 Landshut

 Web

kontakt@eer.one
www.eer.one

 Get In Touch

0871/ 966 180 55

