

## **PRESSEMITTEILUNG**

### **Der neue Vertriebsweg: Kunden Web-Videos**

Rhein-Main, 10.02.2011

Dass Web Videos auf Unternehmenswebseiten und auf den so genannten Social Media Plattformen im Internet die Vertriebschancen erhöhen und zu einer stärkeren Kundenbindung führen - ist mittlerweile unbestritten: Kaufentscheidungen werden immer häufiger im Internet getroffen und zielgruppenoptimierte Web Videos eröffnen völlig neue Perspektiven sowohl in der Service- und Kundenorientierung als auch im Vertrieb. Immerhin informieren sich über 90% aller Kunden vorab im Netz.

Obwohl es sich bei Web Video um ein „junges“ Medium handelt, das derzeit erst in einzelnen Unternehmen als Instrument zur Vertriebsunterstützung praktisch eingesetzt wird, ist die Tendenz erkennbar. Immer mehr Unternehmer erkennen die Chancen dieser neuen Vertriebskommunikation und möchten diese nutzen.

Web Videos informieren und emotionalisieren zugleich. Sie erzielen eine nachhaltige Depotwirkung, die das Unternehmen und seine vertriebsrelevanten Botschaften fest im Gedächtnis verankern. Zahlreiche Studien stellen bereits diese Wirksamkeit fest und belegen, dass „Bewegtbild“ die Werbewirkung um 17 Prozent steigert und das beworbene Produkt deutlich positiver wahrgenommen wird (z.B. Bewegtbild@Work; IP Deutschland). Richtig eingesetzt können „Web Videos für Kunden“ eine Schlüsselrolle im Bereich des Vertriebsmanagements einnehmen. Nur wer diese Entwicklung rechtzeitig einkalkuliert, wird letzten Endes als Gewinner aus dem Kampf um Marktanteile und Marktpositionen hervorgehen.

Deswegen verwundert es nicht, dass in Unternehmen zunehmend über den Einsatz von Videos im Bereich Vertrieb nachgedacht wird. Nicht nur Großunternehmen, sondern auch kleine und mittlere Unternehmen agieren in einem Umfeld, wo die Frage nach ständiger und attraktiver Präsenz im Netz ein wichtiger Bestandteil im unternehmerischen Handeln ist. Zur Kundengewinnung und Kundenbindung bieten Web Videos daher gerade auch kleineren und mittleren Unternehmen die Chance, einen weiteren kostengünstigen und vor allem sehr wirkungsvollen Vertriebsweg zu nutzen, um mehr Direktkontakte aus dem Internet zu generieren und Kunden zu binden.

Web Videos für Kunden haben nichts zu tun mit den Werbespots, mit denen Fernsehzuschauer täglich vor, nach und während der Sendungen konfrontiert werden und sie haben nichts zu tun mit den Begrüßungs- und Unternehmensvideos auf der Homepage. Im Bereich Vertrieb und Vertriebsunterstützung sind vertriebsstarke Kundenvideos ein neuer und innovativer Vertriebsweg bzw. eine Ergänzung der bestehenden Vertriebswege. Gerade in Verbindung mit interaktiven Rückkanälen sind Web Videos ein ideales Instrument für optimiertes Kundenmanagement, da neben reinen Produkt- und Serviceinformationen auch eine individualisierte Beratung und Transaktionsunterstützung „von Mensch zu Mensch“ angeboten werden können.

Einige Unternehmen schöpfen bereits heute die gesamte Wertschöpfungskette aus und binden Lieferanten, Kooperationspartner und zufriedene Kunden in ihre Web Videos ein. Insofern sind Kunden-Web-Videos ein Vertriebsinstrument, das effektive, effiziente und innovative Möglichkeiten mit hohem Mehrwert für den Kunden und die Optimierung der Geschäftsprozesse liefert. So wie das Internet die vertriebliche Landschaft und damit das Unternehmensumfeld verändert hat, werden auch „Web Videos für Kunden“ neue Wettbewerbsbedingungen schaffen. Damit Web Videos effektiv und nachhaltig wirken können, müssen Sie jedoch für den Kunden attraktiv sein. Nicht nur der Inhalt, sondern auch die Darstellung ist wichtig. Genau hier setzt das Angebot der Firma brillanz media an.

Sabine Thiel, Inhaberin der brillanz media, war als Bereichsleiterin für das Business TV einer globalen Bank im Bereich Vertriebsunterstützung verantwortlich. Das Team der brillanz media setzt bei seinen Kunden auf persönliche Betreuung und professionelle Beratung von Anfang an. Von der ersten Umsetzungsidee, über die Erstellung eines individuellen Drehbuches, zum fertigen Video und Postproduktion erstellt brillanz media für jeden Kunden deutschlandweit ein individuell abgestimmtes Produkt.

Mehr über brillanz media erfahren Sie unter [www.brillanz-media.de](http://www.brillanz-media.de)