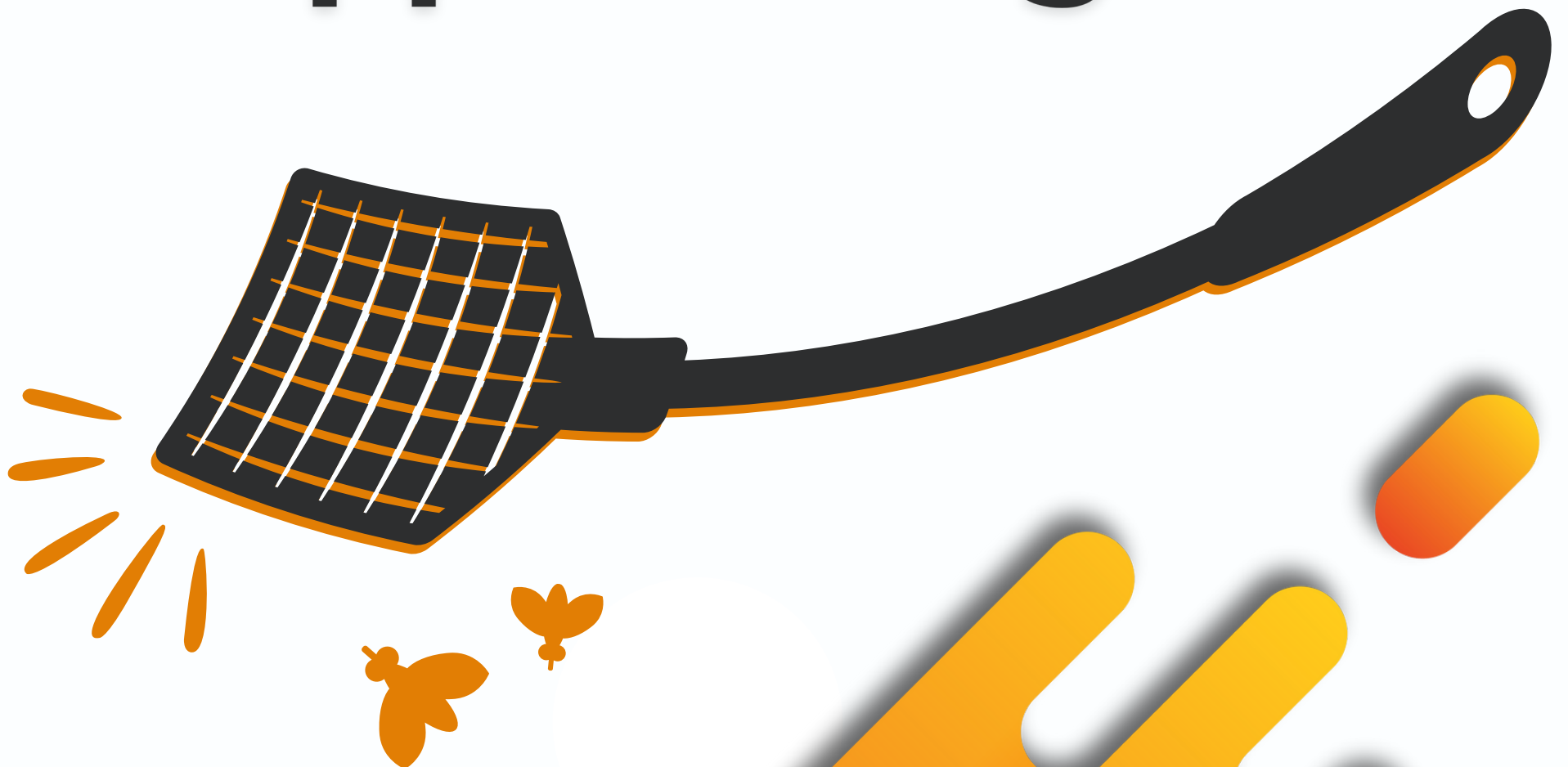
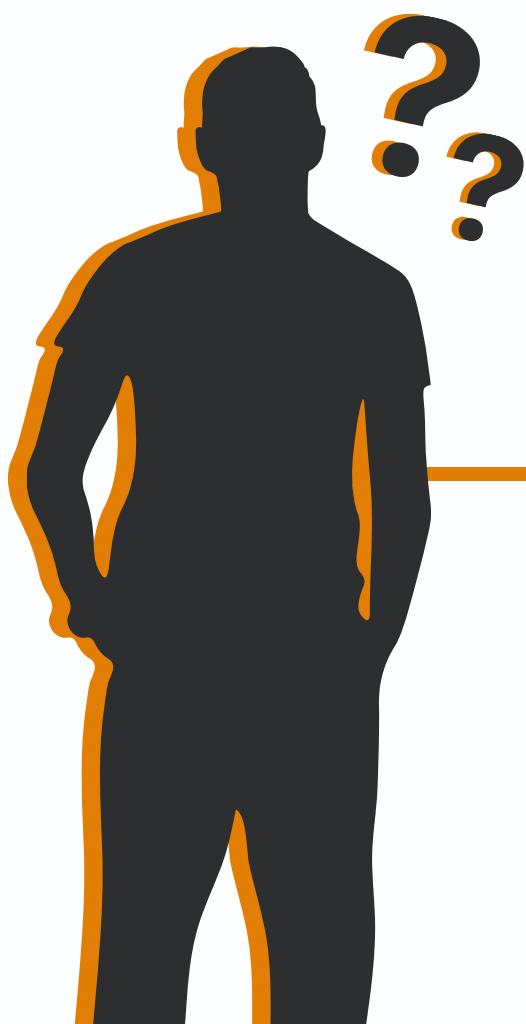


Warum ihr mit
B2B-Videos zwei
Fliegen mit einer
Klappe schlagt.





Menschen, die ein **grundsätzliches Kaufinteresse** zeigen und auf der Suche nach einem Produkt oder einer Dienstleistung sind, benötigen oftmals **zusätzliche Informationen**, um eine **Entscheidung treffen** zu können.





Insbesondere dann, wenn
es sich um **komplexe
Lösungen mit vielseitigen
Einsatzmöglichkeiten** geht.

Denn genau dann greifen
potenzielle Kunden auf
**visuelle Informations-
quellen** zurück.



Dazu zählen vornehmlich
Videos, die auf **YouTube**
hochgeladen werden.



So können sie **tiefer in die
Materie eintauchen** und den
Benefit erkennen.






Viele **kleine und mittelständische Unternehmen** greifen gerne auch auf **Google** zu, um **spezifische Lösungswege** zu erhalten.

Wenn Sie hier durch Ihre **YouTube-Videos gut platziert** sind, schlagen Sie **zwei Fliegen mit einer Klappe**.

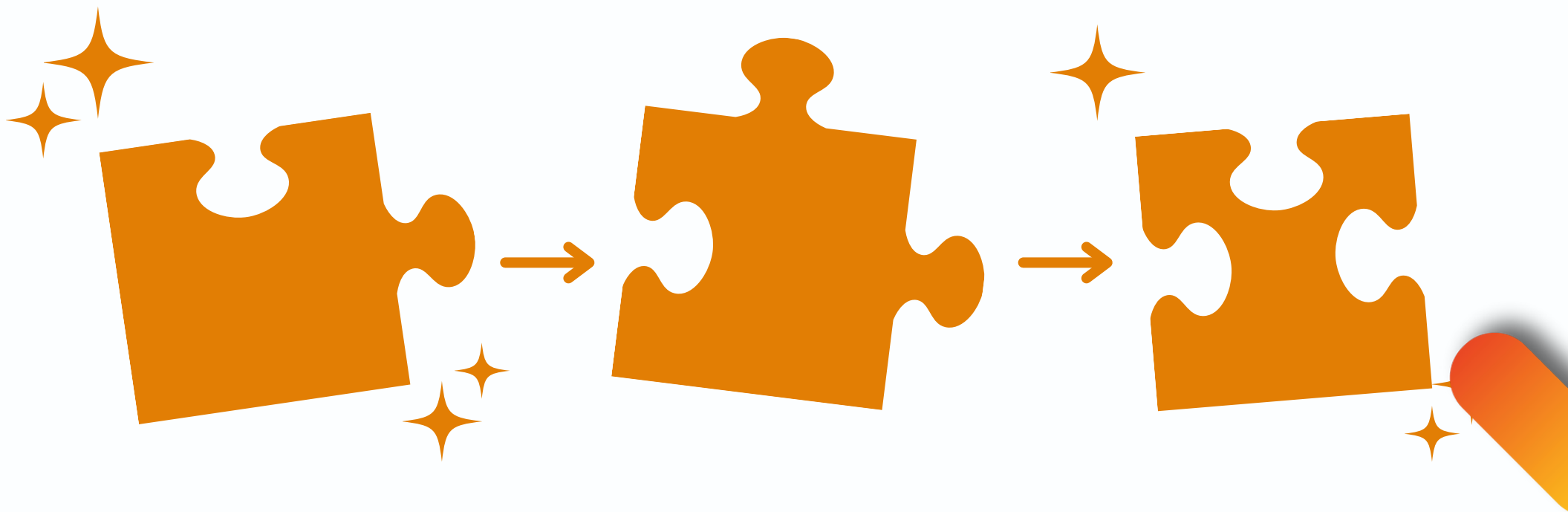




YouTube-Videos werden meist schon auf der **ersten Google Seite** angezeigt. Kurzum bedeutet das, dass Sie Ihre **Sichtbarkeit deutlich erhöhen**.



Ein gut gepflegter und **professioneller YouTube-Kanal** bringt Ihnen also einmal die Personen, die **tiefergehende Informationen suchen** als auch diejenigen, die nach **Lösungsoptionen auf Google suchen**.



**Sind Sie schon auf YouTube?
Wenn nicht, wann starten
Sie endlich?**



Gerald Rusche