

## Wo können Videos sinnvoll in der Bau- und Immobilienbranche eingesetzt werden

Externes Videomarketing		Internes Videomarketing	
Mitarbeitergewinnung	Zeigen Sie sich und Ihr Team als attraktiver Arbeitgeber	Onboarding Videos	Hier helfen Ihnen die Videos dabei, Ihre Mitarbeiter in das Unternehmen einzuführen. Arbeitssicherheit, Prozesse, Bestellverfahren, Urlaubsanträge, usw. Vision des Unternehmens Vorteile für die Mitarbeiter präsentieren
Neukundenvideos	Vervielfachen Sie Ihre Akquisitionszeit mit einem Neukundenvideo. Ihr Alltag ist spannend und abwechslungsreich genug, um damit auch interessante Videos zu erstellen.	Prozessvideo	Material bestellen, Maschinen warten. Inventar Rückgabe und Reparatur Material richtig bestellen inkl. Kommissions- und Baustellendaten beim Händler nicht vergessen. Kreditoren-/Debitorenbuchhaltung Fahrzeuge richtig beladen Arbeitssicherheit
Testimonials	Was gibt es Besseres, als sich selbst zu loben? Lassen Sie Ihre Kunden für Sie und Ihr Unternehmen sprechen.	Schulungen	Produktschulung Verkaufsschulung Weiterbildungsmaßnahmen Software-Schulungen BIM-Schulungen Nachhaltigkeits-Schulungen
Tutorials	Video-Tutorials stehen laut "Think with google" auf Platz 2 der meistgesehenen Videos. Unsere Branche ist ideal für diese Art von Videos. Unser Alltag bietet uns genug Content.	Tutorials	Videoanleitungen für Produktionsarbeiten im Betrieb oder auf der Baustelle. Mit Videoanleitungen häufigen Fehlern entgegenwirken, um die Qualität zu verbessern und die Produktivität zu steigern. Bsp. Schalungsprozesse, richtig Vibrieren, Grundputzmaschine installieren und Verwenden, Einbau von Unterlagsboden, richtig Abdichten, Gerüst sicher und effizient aufstellen, Avor Prozesse etc.
Objektvideos	Ein Video sagt mehr als tausend PDFs. Hier können Sie die Referenzobjekte auf Video aufnehmen und per Link an Ihre Kunden versenden oder auf Ihrer Seite einbinden.		
Innovationsvideos	Sie haben ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung. Zeigen Sie Ihre Innovation und erklären Sie sie diese im Videoformat		
Know-how Videos	Positionieren Sie sich auf dem Markt als Spezialist mit Ihren Kernkompetenzen im Alltag		
Event Videos	Zeigen Sie Ihre Veranstaltungen und teilen Sie die Videos mit Ihren Kunden, Mitarbeitern und Partnern oder auf Socialmedia.		
häufige Fragen	Haben Sie immer wieder die gleichen Fragen am Telefon? Beantworten Sie sie die häufigsten Fragen mit einem Video.		
Imagevideos	Vertrauen beim Kunden aufbauen		
Produkttest	Produkteinführung und -Tests stehen auf Platz 1 der meistgesehenen Videos auf YouTube. 62 % der Käufer sehen sich ein Video über das Produkt an, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen.		