

5 Tipps, um mit Persönlichkeit die Website-Conversion zu steigern

Jan Siebert, *Co-Founder von Weels.video*



Um was geht es?

Digitale Unternehmens- und Vertriebsprozesse etablieren sich immer stärker.

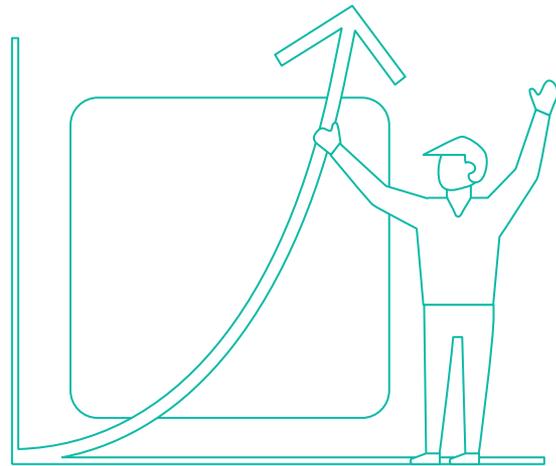
Allerdings funktioniert nicht alles von ganz allein.

Das Grundprinzip **Menschen kaufen von Menschen** zählt umso mehr auch online.

Social Proof!

Social Proof (engl. etwa: sozialer Nachweis) ist ein psychologisches Phänomen, bei dem Menschen die Handlungen anderer unter der Annahme übernehmen, dass diese Handlungen ein der Situation angemessenes Verhalten widerspiegeln.

Quelle: [onlinemarketing.de](https://www.onlinemarketing.de)



Was kann helfen?

1

Testi-
monials

2

Ansprech-
partner
Video

3

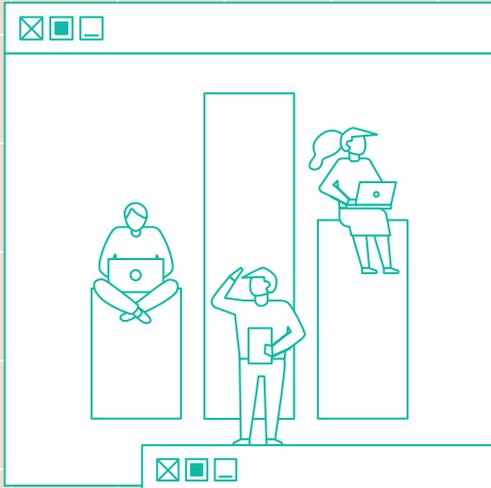
Case-
Studies

4

Stellen-
anzeigen
Video

5

Kultur-
Einblick



01



Testimonials



Authentisch, ehrliche Aussage mit dem Fokus auf einen positiven Aspekt und genauer Positionierung.



Lass Kunden sprechen

podcastwonder.™

Ressourcen ▾ Angebote ▾ Shop Kundenstimmen About

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



„Ohne Podcastwonder gäbe es
meinen Podcast nicht.“



Anna-Lena Eckstein,
Expertin für Werbeanzeigen,
Traffic Team Podcast

„Podcastwonder ist ein
professioneller Partner“



Corinna Bähke,
Führungskräfte – Mindset Coach
Podcast: Die Chefflüsterin

„Ich wollte meinen Podcast
professionell und zügig starten“



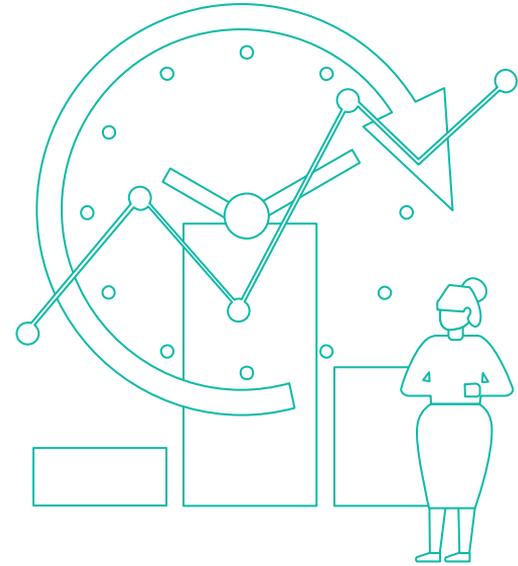
Smaro Sideri,
Fachanwältin für Arbeitsrecht,
Podcast: Mothers Comeback



02

Ansprechpartner

Zeige, mit wem ein Interessent Kontakt aufnimmt. Das kann der Vertriebler oder HRler sein.





Präsent per Video-Widget

Weels

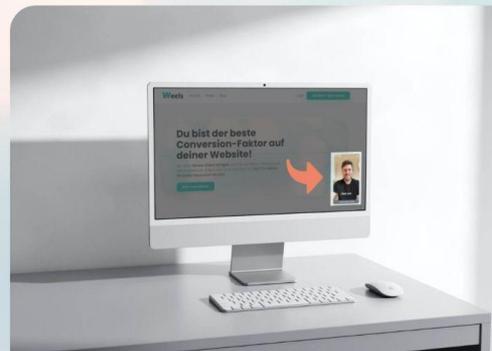
Produkt Preise Ressourcen ▾

Login

Kostenlos starten

Persönlichkeit ist das größte Vertrauens- Element auf Websites

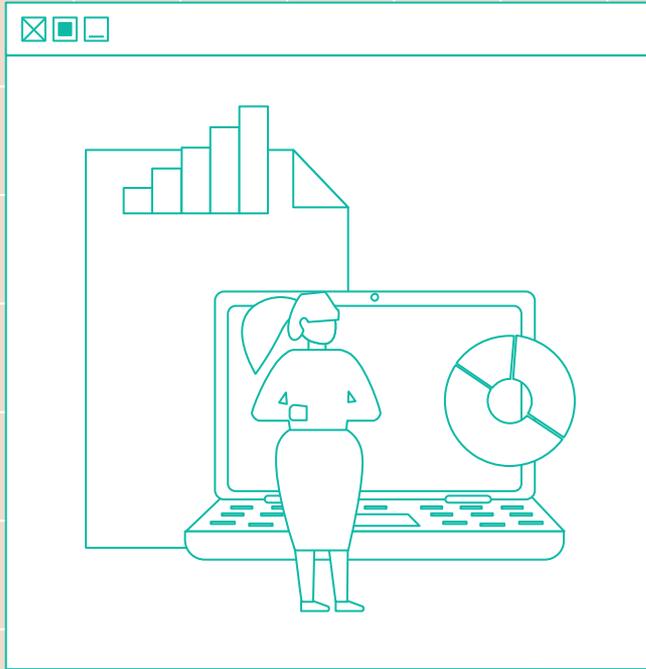
Weels ist ein neuartiges Video-Format.
Als Video-Widget bist du **24/7 für deine
Website-Besucher da.**



Deutsch >

Kostenlos starten

Beispiele ansehen



03

Case Studies

Im Detail wird die Heldenreise eines Kunden beschrieben, um Kunden der gleichen Zielgruppe zu überzeugen.



Fallstudie als Video



FALLSTUDIE 1:

+42% KUNDENANFRAGEN FÜR BAO SOLUTIONS



VIDEO-STRATEGIE

Schnelle Werbebotschaft + messbares Ergebnis

IMPLEMENTIERUNG

LinkedIn Werbeanzeigen und Facebook Retargeting Kampagnen

ERGEBNIS

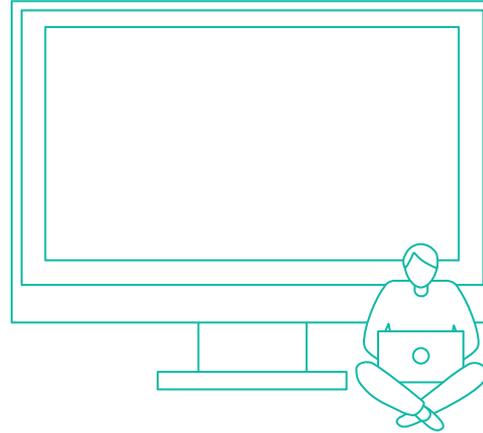
42% mehr Demooanfragen

04

Video Stellenanzeige



Begeistere neue Bewerber von deinem Unternehmen mit persönlicher Ansprache.





Stellenanzeigen-Video



TALENTCUBE
a phenom company

PRODUKT ▾

KUNDEN

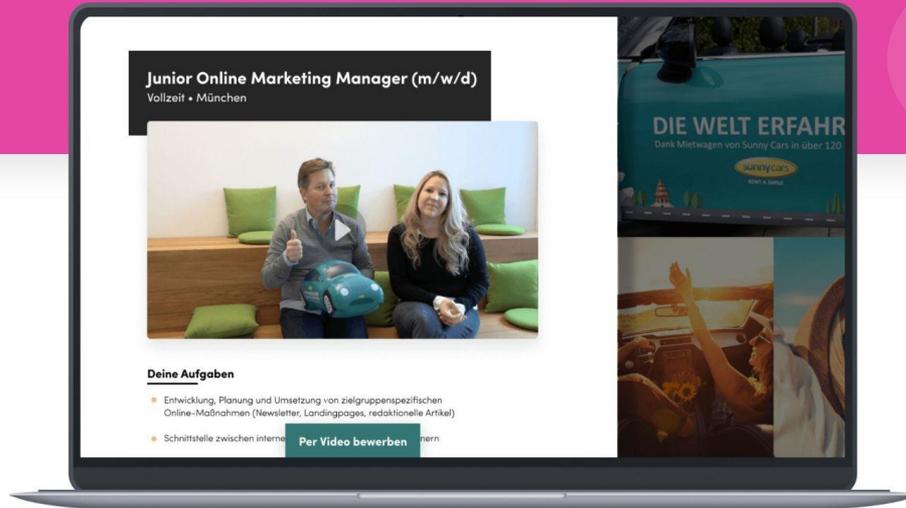
RESSOURCES ▾

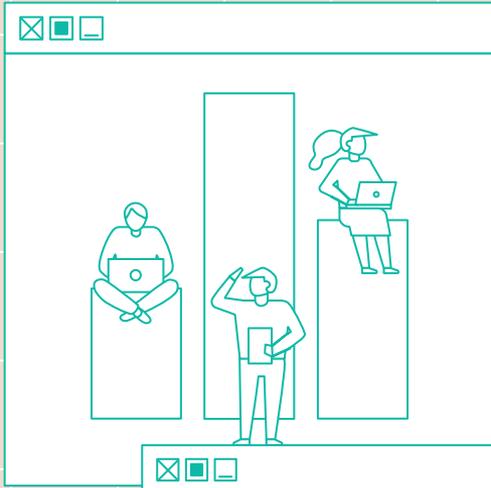
UNTERNEHMEN ▾

LOGIN

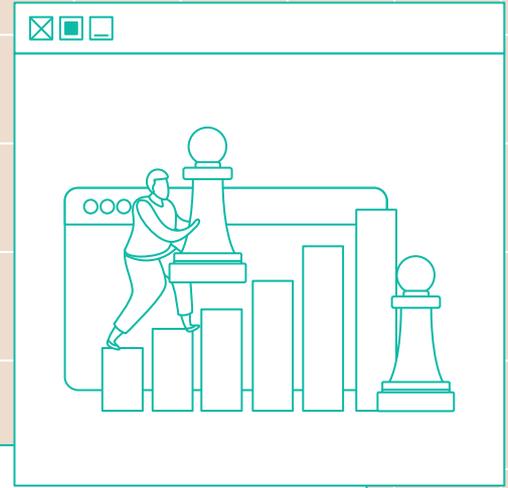
DE |

Demo vereinbaren





05



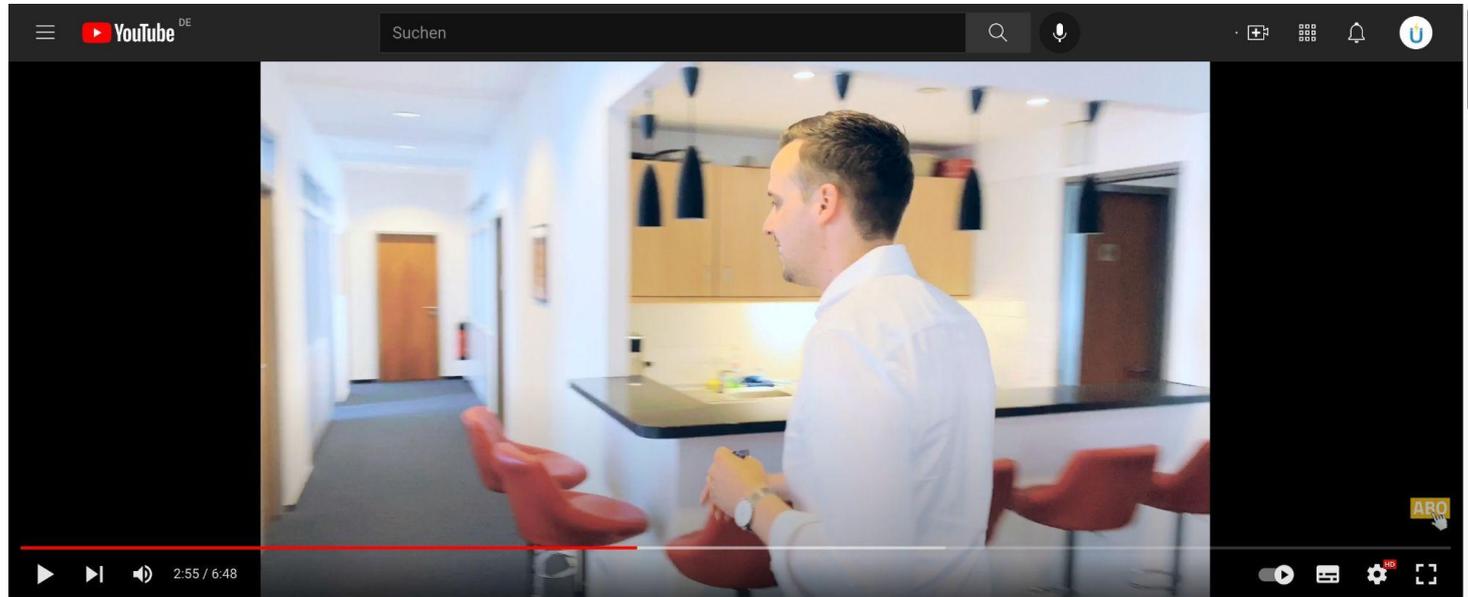
Einblick



Gib Einblicke in die Atmosphäre im Unternehmen, um mit Kollegen und Jobbedingungen zu punkten.



Büro Tour / Image-Film



Office Tour: So sieht es bei LEADERS MEDIA hinter den Kulissen aus | Robert Heineke

1.496 Aufrufe...

👍 45

MAG
ICH
NICHT

➦ TEILEN

⬇️ HERUNTERLADEN

✂️ CLIP

≡+ SPEICHERN

...

Video Insights

📄 Copy

📄 Export

Optimization Score ⓘ

34/100

Engagement Score

3%



Videos sind super
effektiv...



... um Website-Besucher zu
einer Interaktion zu bewegen.



Viel Erfolg!



Gibt es Fragen?

Jan Siebert
jan@weels.video
www.weels.video



Weels