

Mit Videos mehr organische Reichweite erzielen- VK009

Mit der organischen Reichweite meint man die unbezahlte Reichweite. Und die möchtest du natürlich optimal nutzen, damit du möglichst viele Menschen erreichst und sichtbar bist.

Videos helfen dir dabei sehr. Und wir schauen uns die drei wichtigsten Social Media Kanäle an, warum deine Videos dort für dich so viele Vorteile bieten.

1.YouTube

YouTube ist die zweitgrößte Suchmaschine der Welt und wenn du dort mit einem eigenen Kanal und Videos vertreten bist, dann können dich potentielle Kunden finden.

Denn das tolle an YouTube ist: die riesige Suchmaschine arbeitet 24 Stunden am Tag für dich – kostenfrei!

Ist dein Video gut gemacht und du hast spannende, hilfreiche Themen für dein Zielpublikum, die echten Mehrwert liefern, dann gibst du dir selbst die Chance, von Interessenten gefunden zu werden.

Dazu gehören noch die richtigen Keywords, mit denen du dein Video einstellst.

Bekommt dein Video mit der Zeit mehr Views und erste Kommentare kommen rein, dann erkennt YouTube: dein Video ist interessant und bietet es mehr Suchenden an.

So verbessert sich – ohne dein weiteres Zutun – dein Ranking.

Auch deine Blogartikel profitieren von eingebetteten Videos, da sie deinen Blogartikel für Google viel interessanter machen.

Google weiß, dass die Menschen Videocontent lieben und bettest du dein Video dort ein, dann bringt dir das ein besseres Ranking in der größten Suchmaschine der Welt.

Ich denke du siehst: YouTube lohnt sich.

2. Facebook

Videos erzielen das durchschnittlich höchste Engagement in Facebook. Deswegen schenkt dir Facebook für deine vorproduzierten Videos und deine Live Calls eine bessere organische Reichweite, als für reine Textposts.

Engagement ist in Facebook King.

Und jeder Beitrag kann mit Likes, Kommentaren, Shares mehr Reichweite erhalten.

Da Facebook weiß, dass Videos (besonders Live Calls), das durchschnittlich höchste Engagement bekommen, pusht es deine Videos mehr.

Das willst du dir zunutze machen.

3. Instagram

Die Wiedergabe von IG Videos ist einem Jahr um 80% gestiegen (Quelle: futurebiz.de).

Der Großteil verfällt hier auf die beliebten Stories.

Die Anzahl der Videos auf dieser Plattform wird weiter steigern und sich mehr in den Story-Bereich verlagern.

Nutze die Stories für deine Videos, um deine Follower aktuell auf dem Laufenden zu halten und dich mit ihnen zu verbinden.

Zusammengefasst gilt für dich: bleibe nicht an reinen Text- und Bildposts kleben.

Sie sind gut und wichtig, aber nutze auch Videos, um von der organischen Reichweite zu profitieren.

Videos sind das stärkste Social Media Tool, das du zur Verfügung hast.

Du kannst die Begeisterung für dein Angebot transportieren, mit einem starken CTA (Call-to-Action) dein Freebie bewerben, deine Facebook Gruppe aufbauen, in deinen Online-Shop einladen und den Funken überspringen lassen.

Kein noch so schönes Bild hat Kraft, die ein gutes Video freisetzt.