

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe Juni 2016

Herzlich willkommen zur neuen Ausgabe von NSA Voices of Experience VoE. Das Original wird 2016 von Pilar Ortiz and Steven Iwersen, CSP moderiert.

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience. Diesmal geht es primär um das Thema Online Marketing.

Digitale Werkzeuge - Marquesa Pettway, CSP

Sie empfiehlt zwei Webseiten:

- Canva.com
Grafikdesign-Werkzeug: für z.B. Zitate für FB, Youtube inkl. Gratis-Bilder und solche für 1 USD: Attraktiveres Design
Tipp: Füge Deinen Namen und eine Aufforderung hinzu.
- AudioAcrobat.com
Damit kannst Du einfach Tonspuren aufnehmen und Leute interviewen, z.B. zum Danke sagen oder für Geburtstagswünsche.
Die Audio-Nachricht kann als Link publiziert werden (z.B. für den Autoresponder).
Die Dienstleistung kostet USD 20.-/Mt..
Man sieht wer die Datei angehört hat.
Die Aufnahme kann mit dem Mikrofon oder Telefon gemacht werden. Die Qualität soll sehr gut sein.

Webseiten, die funktionieren - Corey Perlman (m)

Häufige Fehler:

1. Der Besucher versteht nicht sofort, was angeboten wird. Besser: Waldo Wingman Waldman: Motivational keynote speaker
2. Die Telefonnummer fehlt. Sie muss auf jeder Seite sein. Besser: Eine kleiner Kontakt-Reiter, der beim Scrollen mitgeht.
3. Zu viel Farbe: zu viele Bilder, mehr als 3 Primärfarben
4. Zu viel Information
5. Die falschen Schlüsselworte auf der Website. Besser: Testen mit Google, ob nach diesem Schlüsselwort gesucht wird.
6. Wenig soziale Bewährtheit. Besser: Auszeichnungen aufführen, Testimonials (kurz!), Preise, tolle Projekte
7. Adressen der Besucher werden nicht gesammelt. Besser: Ein Exemplar des eigenen Buches für die E-Mail-Adresse des Meeting Planers. Dann nur gehaltvolle E-Mails in niedriger Frequenz. Sonst laufe ich Gefahr ihnen auf die Nerven zu gehen.
8. Auf den sozialen Medien verbinden. Nur die Schaltflächen von sozialen Medien aufführen, die ich auch aktiv bewirtschafte.
9. Auf den sozialen Medien fehlt oft die Adresse der Website.
10. Der Besucher bleibt nicht auf der Seite. Besser: Sie muss auf allen mobilen Geräten einwandfrei angezeigt werden.
11. Die Navigation ändert zu stark / zu oft. Besser: Die Navigation sollte gleichbleiben.
12. Externe Links öffnen im gleichen Fenster. Besser: Externe Links in einem neuen Fenster öffnen.

Ein anderer Blick auf Podcasting - Elizabeth Lucas-Averett

Jeder kann mitspielen. Die Eintrittshürde ist sehr tief. Es gibt aber einen großen Unterschied zwischen der Produktion und einer großen Anhängerschaft.

1. Produktion

2. Beziehung zum Publikum
3. Marketing

Wer einen Podcast will, sollte vor allem einmal damit anfangen. Es muss nicht von Beginn an perfekt sein.

Teure Produkte, die verkaufen - Warwick Merry, CSP (m)

1. Wie soll beispielsweise ein Buch aussehen? Gewicht, Umschlagsseite, etc. Entscheidend ist, dass es dem Image entspricht, welches ich hinterlassen will.
2. Soll das Gesicht auf der Umschlagsseite sein? Wenn ich eine Einzelmaske bin, dann ja. Entscheidend ist das Branding und die Strategie.
3. Warwick produziert ein Exemplar mit dem Logo, der Farbe, dem Vorwort des CEOs des potentiellen Kunden. Auf diese Weise kann er es im Verkaufsgespräch gleich vorzeigen - nicht nur darüber reden.
4. Soll ich eine CD/DVD oder mp3 produzieren? Mp3 wirkt billig. Er bleibt deshalb beim physischen Produkt mit CD/DVD.
5. Das Produkt sollte erst produziert werden, wenn es bereits verkauft wurde.

Branding: Neue Regeln um Leute einzubinden - Chris Westfall

Ziel: Erzähl mir mehr.

Es geht also darum, dass Du insbesondere in den sozialen Medien in den Dialog mit dem Publikum trittst.

Ein Slogan ist nicht genug.

Die Aufforderung des Kunden: "Erzählen Sie mir ein bisschen über sich." bedeutet: „Was kann ich für den Kunden tun?“

4 gute Fragen, die beantwortet werden sollten:

1. Weshalb ich?
2. Weshalb das hier?
3. Weshalb jetzt?
4. Gibt es einen Grund, weshalb Sie glauben eine Zusammenarbeit würde nicht klappen?

GSA Convention in Ulm - Bruno Erni und Thomas Skipwith

„Performance 2016 - Seriously Speaking“

8.-10. Sept. 2016 in Ulm. Die Stadt mit dem höchsten Kirchturm der Welt und Geburtsort von Albert Einstein.

Referenten wie Claudia Haider (Gründer der GSA), Manuela Jacob-Niedballa, Steve Kroeger, Monica Paitl, Joachim Rumohr, David Newman, Stefan Verra und John Molidor, der nächste Präsident der NSA und viele mehr.

Mehr Infos auf <https://germanspeakers.org/convention-startseite.html>

2 Seiten der Medaille - Marjorie Brody, CSP, CPAE, and Scott McKain, CSP, CPAE

Soll ein Speaker nur ein Thema oder mehrere Themen haben?

Marjorie: Pro mehrere Themen. Sie ist der Meinung Kunden wollen eine Auswahl haben. Ähnlich wie einem 5-Sterne-Restaurant. Mit einem Thema wurde es ihr langweilig.

Scott: Pro EIN Thema. Ein Speaker muss sich klar positionieren. Mehrere Themen verwischen die Positionierung. Wenn ich einmal klar positioniert bin, kann ich verwandte Themen bedienen. Aber nicht von Beginn an. Wie Domino's Pizza: Sie verkaufen primär Pizza. Aber natürlich verkaufen Sie auch andere Gerichte.

Schlusswort von VOWE - Pilar Ortiz and Steven Iwersen, CSP

Wie kann ich gute Videoaufnahmen für mein Publikum produzieren?

1. Lächelnde Augen haben
2. Den Kopf nicht wie ein Wackel-Dackel auf- und abwippen
3. Die Hände nahe beim Körper halten
4. Solide und Pastell-Farben sind gut. Weiss vermeiden. Streifen und Muster sind ebenfalls nicht optimal.
5. Üben, üben, üben