

# 1. Standortanalyse | Wer bin ich?

**1.** Mit welchem Network Marketing Geschäft und welchen Produkten oder Dienstleistungen möchte ich meine finanzielle Freiheit erreichen? Beschreibe es!

---

---

---

---

---

**2.** Seit wann betreibe ich dieses Geschäft?

---

---

**3.** Was ist meine genaue Ausgangssituation, wo stehe ich im Moment?  
Beschreibe es!

---

---

---

---

---

# 1. Standortanalyse | Wer bin ich?

4. Ist dieses Geschäft das richtige um meine Ziele zu erreichen?

JA

Wenn deine Antwort ein „Nein“ sein sollte oder du dir nicht absolut sicher bist, dann stell dir noch die nächsten 6 Fragen.

4.1 Was sind meine Stärken, Talente und Fähigkeiten?

---

---

---

---

---

4.2 Was sind meine Schwächen?

---

---

---

---

---

# 1. Standortanalyse | Wer bin ich?

## 4.3

Was habe ich in der Vergangenheit erfolgreich erreicht?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 4.4

Was habe ich in der Vergangenheit nicht erfolgreich erreicht?  
Und was habe ich daraus gelernt?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# 1. Standortanalyse | Wer bin ich?

## 4.5 Welche Themen begeistern mich?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 4.6 Habe ich in irgendeinem Bereich ein Expertenwissen, das für andere nützlich sein kann?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# 1. Standortanalyse | Wer bin ich?

**5.** Welche Tätigkeiten | Aufgaben | ... kann oder möchte ich nicht machen? Was macht mir absolut keinen Spaß und ist lästig für mich?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**6.** Tätigkeiten | Aufgaben | ... auf die ich stolz bin und gut kann?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. Ziele & Vision

**1.** Was ist mein Ziel? Was will ich erreichen?

---

---

---

---

---

**2.** Wo möchte ich in 1 Jahr, in 5 Jahren und in 10 Jahren stehen?  
Wie sieht mein Leben dann aus?

---

---

---

**3.** Wie erreiche ich mein Ziel? Will ich mein TUN beibehalten, verstärken oder verändern?

---

---

---

---

---

## 3. Zielgruppe

1. Wer ist mein Wunschkunde/Wunschpartner?  
Tagesablauf | wie lebt er | verhalten | Eigenschaften | Werte

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 3. Zielgruppe

- 2.** Wer ist meine Zielgruppe? (Alter | Wohnort | Geschlecht | Interessen | Erwartungen | Einstellungen | Firmen- oder Privatkunden | Hobbys | Gewohnheiten | Werte)

---

---

---

- 3.** Welches Problem hat meine Zielgruppe?

---

---

---

- 4.** Welchen Mehrwert kann ich meiner Zielgruppe bieten, um diese Probleme zu lösen?

---

---

---

---

---



## 4. Mein Angebot

1. Was ist mein Produkt oder meine Dienstleistung? Was biete ich an?  
Beschreibe es genau!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Welchen Nutzen haben andere durch mich, meine Produkte oder Dienstleistungen?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 5. Meine Botschaft

- 1.** Was will ich meiner Zielgruppe mitteilen?  
Was sind deren Erwartungen und Interessen?

---

---

---

- 2.** Warum bin genau ich der Richtige für meine Zielgruppe?

---

---

---

## 6. Konkurrenz-Analyse

- 1.** Gibt es Mitbewerber die mein Produkt oder meine Dienstleistung anbieten?  
Wenn „JA“ welche?

---

---

---

---

- 2.** Was sind meine Stärken gegenüber meiner Konkurrenz?

---

---

---

---

---

---

## 6. Konkurrenz-Analyse

**3.** Was sind meine Schwächen gegenüber meiner Konkurrenz?

---

---

---

---

---

---

---

---

**4.** Mit welchen Fähigkeiten | Stärken | Angeboten | ... kann ich mich auf dem Markt abheben von der Konkurrenz?

---

---

---

---

---

---

---

---

## 7. Inhalte | Texte

- 1.** Was ist meine Philosophie an der ich mich messen und orientieren kann?  
Beschreibe diese ausführlich.

*Diese Philosophie soll ein Ideal | eine Leitlinie sein, nach der gestrebt wird.  
Diese soll aber gleichzeitig realisierbar, aber nicht utopisch sein.*

---

---

---

---

---

---

---

---

- 2.** Was biete ich an? Was ist genau mein Produkt oder meine Dienstleistung.  
Beschreibe diese(s) ausführlich.

*Was ist das besondere an meinem Produkt oder an meiner Dienstleistung? Warum benötigen andere diese?  
Was hebt meines von der Konkurrenz ab? Was für einen Nutzen haben andere durch mein Produkt oder meine Dienstleistung?*

---

---

---

---

---

---

---

---

## 7. Inhalte | Texte

### 3. Wer bin ich? Über mich? Beschreibe dich genau!

*Wo sind meine Begabungen? Meine Fähigkeiten? Welchen Mehrwert bringe ich mit? Welche Vorteile bringe ich anderen? Wie kann ich anderen helfen? Was sind meine Stärken? Was macht mich einzigartig? Was hebt mich von anderen ab?*

---

---

---

---

---

---

---

---

### 4. Wie lautet mein Slogan?

*Ein Slogan soll aussagekräftig sein. Die Aussage soll in kompakter Form vermittelt werden. Der Slogan stellt den Kerngedanken deines Geschäfts dar und dient als Werbeaussage.*

---

---

---

---

---

---

---

---

## 7. Inhalte | Texte

### 5. Was ist meine Botschaft?

*Was will ich an andere weitergeben? Was will ich anderen mitteilen? Wie kann ich anderen eine Hilfe sein?  
Was für einen Mehrwert bringe ich anderen? Warum sollten andere erfahren, dass es mich gibt?  
Welche Botschaft will ich übermitteln?*

---

---

---

---

---

---

---

---

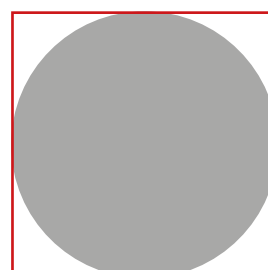
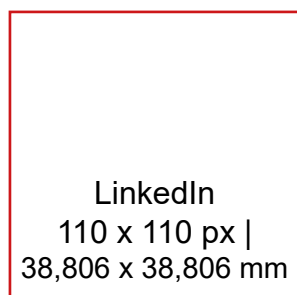
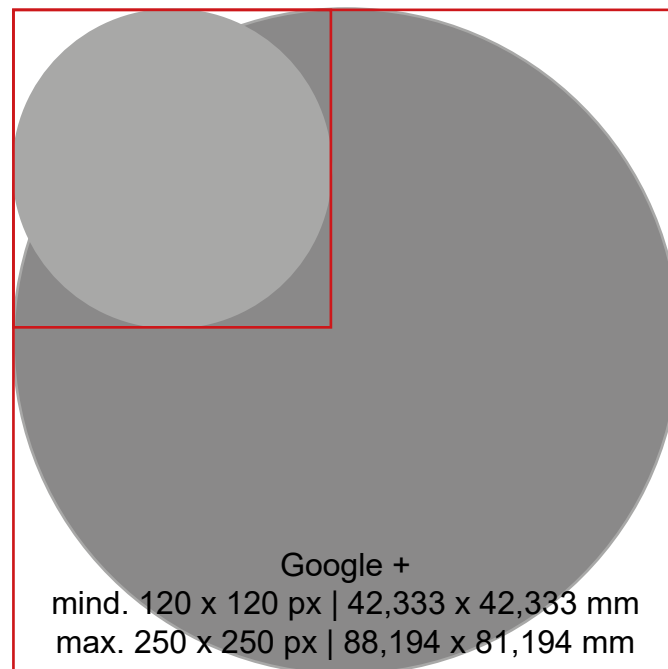
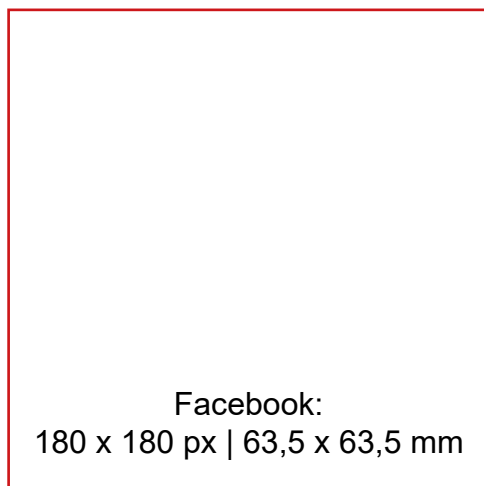
## 8. Mein Profil

### 1. Profilbild erstellen

*Ein Profilbild sagt mehr über einen aus als man denkt.*

*Es vermittelt dem Betrachter bewusst oder unbewusst: Sympathie | Vertrauen | Kompetenz oder vielleicht sogar das Gegenteil. Ein Profilbild benötigt man auf allen Social Media Kanälen, der eigenen Website, wenn gewollt auf der Visitenkarte | Flyer uvm.*

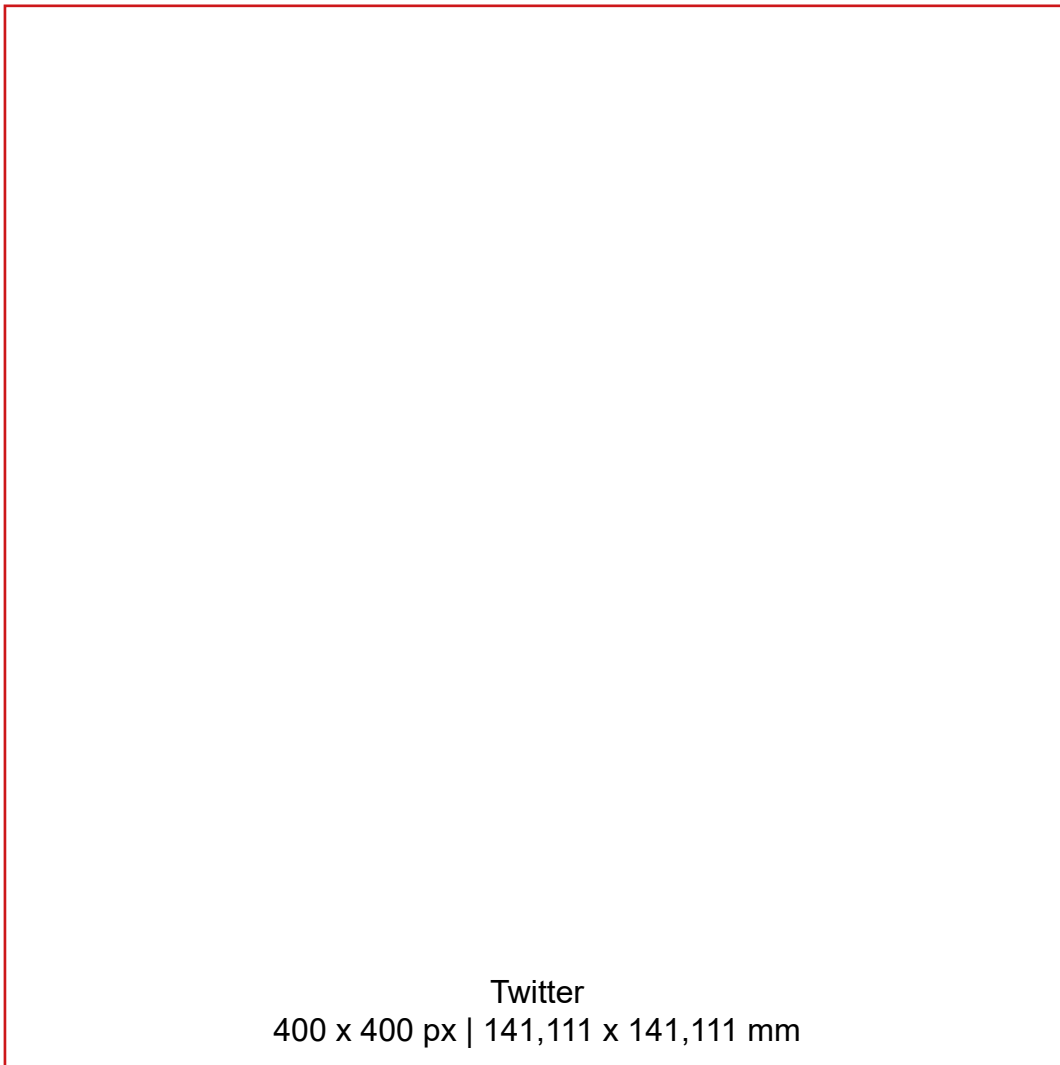
### Bildformate für Social Media Kanäle:



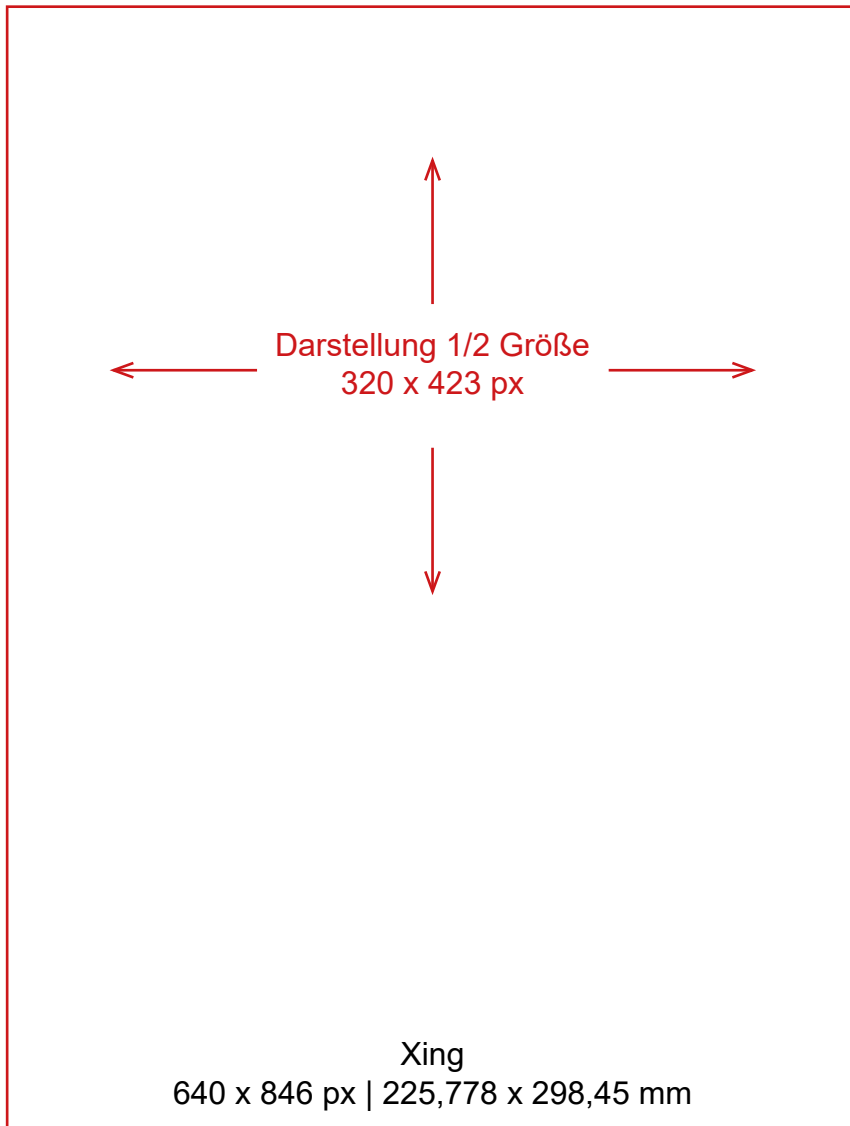
Youtube  
100 x 100 px |  
35,278 x 35,278  
mm



## 8. Mein Profil



## 8. Mein Profil



### Formate:

Facebook: 180 x 180 px | 63,5 x 63,5 mm

Google+ - max: 250 x 250 px | 88,194 x 88,194 mm

Twitter: 400 x 400 px | 141,111 x 141,111 mm

Youtube: 100 x 100 px | 35,278 x 35,278 mm

Website - min: 250 x 250 px | 88,194 x 88,194 mm

Linkedin: 110 x 110 px | 38,806 x 38,806 mm

Google+ - min: 120 x 120 px | 42,33 x 42,33 mm

Xing: 640 x 846 px | 225,778 x 298,45 mm

Visitenkarte - max: 136 x 204 px | 36 x 54 mm

## 8. Mein Profil

### 2. Das perfekte Profilbild

Jeder kennt den Satz: „*Bilder sagen mehr als 1000 Worte*“

und genau aus diesem Grund gibt es ein Paar Tipps die du beachten solltest für dein perfektes Profilbild.

### #1 Kleidung:

Es heißt zwar „*Kleider machen Leute*“, aber hast du jemals einen Bäcker im Sakko gesehen? Oder einen Banker in der Jogginghose? Nein? Ich auch nicht.

Zieh also auf deinem Profilbild die Kleidung an, die du auch bei der Arbeit trägst oder wie du vor deinen Kunden auftrittst. Es soll authentisch wirken und nicht verkleidet. Falsche Kleidung lässt uns verkrampft und nicht natürlich wirken.

### #2 Location:

Die „Location“ spielt eine wichtige Rolle, wenn man als Unternehmer auftreten will. Aber selbst da gibt es Unterschiede auf die zu achten sind.

Vor einem Hintergrund im Fotostudio kann man generell nicht viel falsch machen, da es neutral ist. Klar ist natürlich auch, dass ein Versicherungsvertreter nicht gerade vor einem Pinken Hintergrund mit Blümchen stehen sollte. Aber ich denke das ist jedem einsichtig. Mit z.B. einem grauen Hintergrund kannst du wirklich NIE etwas falsch machen. Dieser ist neutral und du kannst alles davor anziehen.

Wenn du z.B. im Tier Bereich unterwegs bist, kannst du natürlich auch draußen im Grünen ein Profilbild machen. Wenn du z.B. Koch bist kannst du auch deinen Kochhut aufhaben, oder als Fotograf deine Kamera mit im Bild haben,... Aber es darf nie zu viel sein und ablenken. Der Fokus soll auf deinem Gesicht liegen, du willst schließlich dich präsentieren und nicht dein Umfeld. Also lieber nach dem Motto: „weniger ist mehr“.

Im Network Bereich, kannst du auch vor dem Meer ein Bild machen. Das erzeugt ein Gefühl von Freiheit. Fotos Outdoor transportieren mehr Gefühle als vor grauem Hintergrund.

## 8. Mein Profil

### #3 Lichtquelle:

Fotostudio: versteht sich von selbst! Wer selbst ein Fotostudio hat, kennt sich damit aus und wer zu einem Fotografen geht überlässt das dem Profi der die Ahnung davon hat.

Outdoor: An einem sonnigen Tag solltest du nicht mit deinem Gesicht in die Sonne schauen. Erstens kannst du deine Augen dabei nicht richtig öffnen und zweitens wird dein Gesicht überbelichtet.

Gegen die Sonne stellen kann ich dir jetzt auch nicht mit gutem Gewissen empfehlen. Wenn man Ahnung hat von der Fotografie kommen bei Gegenlicht die schönsten Bilder raus, vor allem im Bereich Portrait. Aber es kann auch passieren, dass die Sonne im Hintergrund alles überstrahlt und du zu einer Silhouette wirst. Was für ein perfektes Profilbild dann nicht zu empfehlen ist.

Am besten suchst du dir einen Platz im Schatten. Das Licht ist dort automatisch gleichmäßiger, weicher und blendet dich nicht. Und du hast keinen Schattenwurf, der nicht hingehören sollte.

Indoor: Ja auch in der eigenen Wohnung oder anderen schönen Orten,... kann man ein perfektes Profilbild erstellen.

Als Lichtquelle solltest du das natürliche Licht verwenden. Natürliches Licht findest du vor einem Fenster. Wenn du ein etwas weiches Licht haben möchtest, kannst du einfach eine Gardine vorziehen dann wird es automatisch weicher. Du solltest aber schauen, dass auch dein Hintergrund nicht zu dunkel ist, also am besten eine helle Wand.

Dein Gesicht sollte diesmal in Richtung Lichtquelle zeigen. Sprich Richtung Fenster. Stellst du dich mit dem Rücken Richtung Fenster hast du wieder das selbe Problem wie mit dem Gegenlicht im Freien.

Dabei ist es egal ob ein sonniger oder bewölkter Tag ist.

### #4 Ausdruck | Kopfhaltung | Blick:

Kennst du deine sogenannte Schokoladenseite schon? Das ist leicht herauszufinden. Stell dich vor die Kamera und lasse mehrere Bilder von dir machen. Bei diesen musst du nicht mal wirklich lächeln. Einmal von der linken Seite, dann von der rechten, frontal, leicht nach unten oder oben geneigt.

Zu beachten:

- Wenn du deinen Kopf zu weit nach oben streckst, wirkt das schnell überheblich. Auf die Betrachter wirkt es als ob du von oben auf sie herab siehst.
- Deine Augen sollten immer direkt in die Kamera blicken. Das gibt den Betrachtern ein Gefühl von Nähe. Dabei den Kopf nicht zu weit nach links oder rechts drehen. Sonst sind deine Pupillen in den Augenwinkeln und das irritiert beim betrachten.
- Auch nicht den Kopf zu weit nach unten neigen. Man wirkt schnell unsympathisch und unfreundlich.
- Lächle leicht auf deinem Bild. Nicht zu viel und nicht zu wenig. Somit wirkst du vertrauter, freundlicher, offen, authentisch. Der Betrachter soll schließlich einen positiven Eindruck von dir erhalten. Vergleich es immer mit deinem biometrischen Ausweisbild, bei dem nicht gelächelt werden darf. Diese Bilder sehen doch meistens aus wie bevor man in das Gefängnis einzieht...:)

## 8. Mein Profil

### #5 Sei du Selbst:

#### Sei du Selbst!

*Versuche nicht jemand zu sein, der du NICHT bist! Sei authentisch und du Selbst.*

*Was bringt es dir, dich auf deinem Profilbild als jemand auszugeben der du nicht bist. Dein Ziel sollte sein Kontakte zu machen und mit Menschen in Kontakt zu treten.*

*Wenn du z.B. eine Frau bist, solltest du dich auf deinem Bild nicht mehr schminken wie du es sonst machst. Nicht extra deine Haare färben und bis zum geht nicht mehr stylen. Du musst immer bedenken, die Betrachter betrachten dein Bild und machen sich ihr eigenes Bild über dich.*

*Stell dir vor wenn du dich auf deinem Bild ganz anders präsentierst als du bist, wie die Kontakte sich wundern wenn sie dann mit dir einen Skype Termin haben mit Bildübertragung oder bei einem Vorort Termin. Aus diesem Grund mach nicht mehr als du normalerweise machst. Bleibe natürlich und übertreibe nicht. Auch hier gilt das Motto: „weniger ist mehr“!*

*Da geht es auch schon weiter mit Photoshop. Ich nutze auch regelmäßig und gerne Photoshop. Aber auch hier „weniger ist mehr“ - steh zu dir! Schönheitsflecken, Leberflecken, Falten, graue Haare, uvm das ist natürlich. Das gehört zu einem und das solltest du auch nicht weg photoshopen. Klar Pickel oder andere Sachen die nicht täglich am selben Fleck sitzen, kannst du ohne Bedenken entfernen. Das mache ich auch. Denn diese gehören nicht zu deinem alltäglichen Aussehen. Photoshop ist ein geniales Programm, aber viele verwenden es nicht richtig. Heutzutage kann man alles damit machen (mehr Lächeln ins Gesicht bringen, Augen weiter nach oben setzen, vergrößern, Nase verkleinern, Gewicht verändern, Haar- und Augenfarbe ändern,...) Es gibt einfach Grenzen die du einhalten solltest, sobald du als Unternehmer auftreten möchtest. Im privaten Bereich kannst du machen was du willst. Aber du willst ja schließlich bei deinem Gegenüber auch keine bösen Überraschungen erleben, wenn du ihn das erste mal siehst bei einem Termin. Darum ganz wichtig: wirklich nur das Nötigste machen und nicht übertreiben.*

#### Sei einfach du Selbst!

*Sei gepflegt und so wie du bist. Zeige dich von deiner schönsten Seite.*

*Auf deinem Bild solltest du auch nicht mit einem Porsche | Ferrari | ... rumprahlen, wenn du im richtigen Leben gar keinen besitzt. Mach nur das wie du bist, was du hast, über- und untertreibe nicht mit deinem Lebensstandard.*

**Du hast nicht nur eine Botschaft du bist die Botschaft!**



## 9. Call-to-Action

### 1. Call-to-Aktion

*Da die Menschen im Internet sehr reizüberflutet sind, ist es wichtig eine klare Handlungsaufforderung zu geben. Dazu solltest du dir erst einmal überlegen, was möchtest du das die Menschen tun?*

	JA	NEIN
Einen Telefontermin vereinbaren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein Treffen vor Ort vereinbaren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einen Skype oder Zoom Call vereinbaren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein Webinar von dir besuchen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein gratis eBook oder Ratgeber anfordern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein eBook oder Produkt kaufen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich im Kontaktformular eintragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich zum Newsletter eintragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich einen Gutschein sichern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges: _____		

# 10. Domainname

## 1. Die richtige Wahl und was zu beachten ist

*Wir empfehlen für spezielle Länder die richtige Endung zu nehmen:*

Deutschland = .de

Schweiz = .ch

Österreich = .at

Dein Domainname soll

- keine Umlaute enthalten wie: ä, ö und ü
- nicht zu lang sein

*Wenn du dich unter deinem eigenen Namen präsentieren willst, solltest du auch deinen Namen als Domainnamen wählen, damit bist du später unabhängig und kannst auch jederzeit andere Sachen damit bewerben. Damit positionierst du dich als Person am Markt.*

*Bsp.: [www.vorname-nachname.de](http://www.vorname-nachname.de)*

*Wenn du deine Firma präsentieren willst, solltest du den Namen deiner Firma als Domainnamen wählen.*

*Bsp.: [www.firma-xyz.de](http://www.firma-xyz.de)*

*Wenn du dich freiberuflich selbstständig gemacht hast und dazu eine Website haben willst, sollte deine Domain die richtigen Suchworte enthalten.*

*Du bist z.B. Fotograf dann könnte dieser so lauten Bsp.: [www.name-fotografie.de](http://www.name-fotografie.de)*



# 11. Logo

## 1. Dein Logo als Wiedererkennungsmerkmal

*Ein Logo ist ein grafisches Zeichen das z.B. eine Privatperson, eine Organisation, ein Unternehmen oder ein Produkt repräsentiert. Es dient zum Wiedererkennungswert.*

*Es gibt verschiedene Art und Weisen wie man ein Logo gestalten kann:*

- Schriftzug
- Grafik
- Schriftzug und Grafik

*Jedes Logo ist individuell und gehört nur einer Firma | Person | Produkt.*

*Es kann in verschiedensten Bereichen eingesetzt werden:*

- Website
- Visitenkarte
- Flyer
- Werbematerial
- Social Media Kanäle
- Aufkleber auf Produkt | Auto | ...
- uvm

*Im Internet gibt es mehrere Seiten, wo du ein Logo frei oder für wenig Geld gestalten kannst, dazu gehört z.B. auch die Seite:*

<https://www.freelogoservices.com/de/>

*Bei diesen Internetseiten bist du jedoch an deren Schriftarten und Vorlagen gebunden.*

*Du kannst dich natürlich auch selber daran versuchen und dir ein eigenes individuelles Logo erstellen.*

*Oder du lässt dir von uns helfen. Für unsere NMM-Teilnehmer bieten wir die Logo-Erstellung zu Selbstkostenpreis. Schicke uns dann eine Anfrage an: [info@ratundtat24.de](mailto:info@ratundtat24.de)*



# 13. Bilder

## 1. Die richtige Bild Auswahl treffen

*Du benötigst Bilder für deine Website, deine Social Media Kanäle und auch für deine Print Medien. Eigentlich für alles womit du später werben möchtest.*

*Überlege dir wo du Bilder benötigen könntest*

	JA	NEIN
Website / Landingpage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produkte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Banner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flyer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Social Media Kanäle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Werbematerial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges: _____		

*Bilder übermitteln unbewusst und auch bewusst Emotionen | Gefühle | Bedürfnisse | ...*

*Ist dein Unternehmen eher im Bereich der Nahrungsergänzung, dann sollten auf deiner Website oder Social Media Kanäle auch Bilder sein, die Gesundheit und Vitalität ausstrahlen. Zeig wie schön es bei dir ist.*

*Wenn du im Finanzbereich tätig bist, solltest du auf jeden Fall Bilder mit Geld, Kryptowährungen, Gold, aber auch von besonderem Lifestyle haben.*

*Wenn du ein Online-Business oder ein Network betreibst, dann überlege dir welche Gefühle du vermitteln möchtest.*

*Gesundheit, Schönheit, finanzielle Freiheit, Hundefutter, Tiere,...*

## 13. Bilder

### 2. Bilder für Posts in Social Media Kanälen

*Egal auf welchem Social Media Kanal du dich bewegst. Durch die Reizüberflutung ist es schwer alle Beiträge zu sehen und vor allem wahr zu nehmen. Darum ist es wichtig, dass du die sogenannten eye-catcher hast. Diese fallen jedem sofort ins Auge und bleiben hängen. Dein Beitrag sollte so gestaltet sein, dass er für die anderen interessant erscheint.*



Facebook: 1200 x 630 px  
423,333 x 222,25 mm

Darstellung: 1:4



Linkedin: 646 x 220 px  
227,89 x 77,61 mm

Darstellung: 1:2



Twitter: 440 x 220 px  
155,22 x 77,611 mm

Darstellung: 1:2

## 13. Bilder



Google+: 497 x 279 px  
175,331 x 98,425 mm

Darstellung: 1:2



XING: 390 x 190 px  
137,583 x 67,628 mm

Darstellung: 1:2



Youtube 1200 x 760 px  
Thumbnail: 423,333 x 268,111 mm

Darstellung: 1:4

## Formate:

Facebook: 1200 x 630 px | 423,333 x 222,25 mm

Twitter: 440 x 220 px | 155,22 x 77,611 mm

Youtube: 1200 x 760 px | 423,333 x 268,111 mm

Linkedin: 646 x 220 px | 227,89 x 77,61 mm

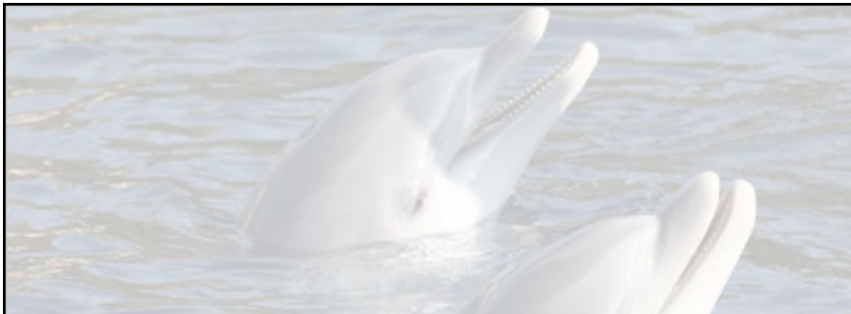
Xing: 390 x 190 px | 137,583 x 67,628 mm

Google+: 479 x 279 px | 175,331 x 98,425 mm

## 13. Bilder

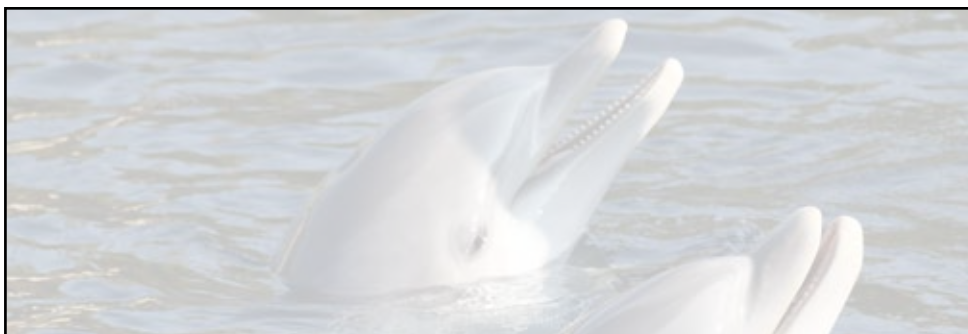
### 3. Titelbilder in Social Media Kanälen

Auf deinem Titelbild sollte sofort erkennbar sein, was du anbietest oder welche Werte du lebst. Dies kann ein Bild sein, oder ein Banner nur mit Logo und einem Angebot. Da kannst du deiner Kreativität freien Lauf lassen.



Facebook: 851 x 315 px  
225,160 x 83,343 mm

Darstellung: 1:2



Linkedin: 974 x 330 px  
257,704 x 87,313 mm

Darstellung: 1:2



Twitter: 1500 x 500 px  
396,875 x 132,292 mm

Darstellung: 1:4

## 13. Bilder



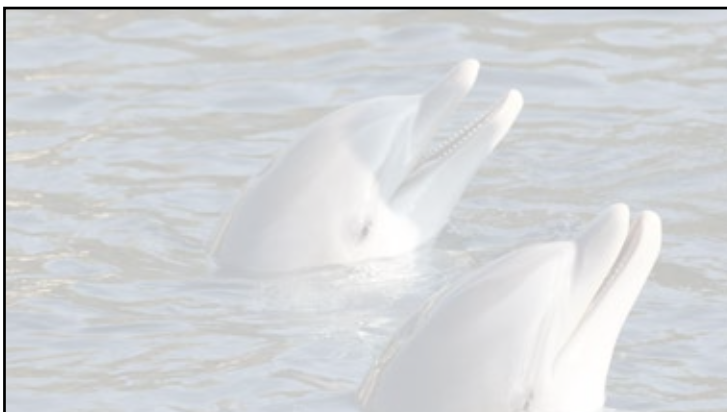
Google+: 1080 x 608 px  
285,75 x 160,867 mm

Darstellung: 1:3



XING: 565 x 200 px  
149,489 x 52,917 mm

Darstellung: 1:2



Youtube: 2560 x 1440 px  
677,333 x 381 mm

Darstellung: 1:7

## Formate:

Facebook: 851 x 315 px | 225,160 x 83,343 mm

Twitter: 1500 x 500 px | 396,875 x 132,292 mm

Youtube: 2560 x 1440 px | 677,333 x 381 mm

Linkedin: 974 x 330 px | 257,704 x 87,313 mm

Xing: 565 x 200 px | 149,489 x 52,917 mm

Google+: 1080 x 608 px | 285,75 x 160,867 mm



## 13. Bilder

### 4. Woher bekomme ich die Bilder für meine Website | Social Media Kanäle | ...

Es gibt 3 Möglichkeiten:

#### #1 Selber Fotografieren

Für Bilder im Web, also alles was sich online befindet kannst du die Bilder mit jeder Digicam, Spiegelreflex und ja auch mit deinem Smartphone machen. Da du für Online-Bilder nur eine Auflösung von 72 dpi brauchst und eine Datengröße bis 2 MB. Wobei die meisten sich im 3 stelligen KB Bereich befinden.

Für Print müssen die Bilder dann schon eine bessere Auflösung von 300 dpi haben. Damit sie nicht unscharf oder verpixelt raus kommen. Da empfehle ich kein Smartphone zu verwenden.

#### #2 Fotografieren lassen

Du kannst dir natürlich auch einen Fotografen suchen, der für dich die jeweiligen Bilder macht. Dann bist du auf jeden Fall auf der sicheren Seite und weißt, dass die Bilder die richtige Qualität und Auflösung haben, damit du sie sowohl im Web als auch bei Print Medien verwenden kannst.

Fotograf: <https://www.ratundtat24.de/2615>

#### #3 Bildlizenzen erwerben/kaufen

Es gibt natürlich auch Online Portale wie [www.fotolia.de](http://www.fotolia.de) oder [www.clipdealer.de](http://www.clipdealer.de) wo du dir Lizenzen für Bilder kaufen kannst. Diese Bilder kannst du dann egal ob auf der Website, Social Media Kanäle oder auch für Print Medien verwenden. Du musst nur einen Vermerk im Impressum machen woher die Bilder sind und von wem.

Es wird auch oft gehört, es gibt Seiten wo man Bilder gewerblich nutzen kann und die kostenlos seien, wie z.B. [www.pixabay.de](http://www.pixabay.de). Aber hier ist Vorsicht geboten. Jetzt heißt es zwar, dass die Bilder kostenlos sind und dass du sie gewerblich nutzen kannst. Aber die Fotografen haben jederzeit das Recht die Bilder kostenpflichtig zu machen und sogar verbieten können diese weiter zu nutzen. Es besteht also die Gefahr abgemahnt zu werden.

#### #3.1 Welche Bildgröße muss ich für was kaufen?

[www.fotolia.de](http://www.fotolia.de) – Für Bilder die ausschließlich im Web genutzt werden oder auch in Kurzfilmen reicht die Größe „s“ bei Print Medien kommt es auch wieder darauf an was man drucken lassen möchte. Wie groß der Druck am Ende sein soll. Aber mindestens benötigt man „L“, speziell für Handflyer, Visitenkarten, ...



# 14. Videos

## 1. Was für Videos gibt es und für was setzt man die jeweiligen ein

Präsentationsvideo (ppt. / pdf.): Du Erstellst dir eine PowerPoint-Präsentation und diese wird dann besprochen. Dort kannst du alles ausführlich erklären, vorstellen, präsentieren. Dies kannst du auch gut für ein Webinar oder Skype-Call nutzen.

Erklärvideo (Scribble): Erklärvideos sind Videos aus Skizzen die mit der Hand gezeichnet werden. Oder Text der mit einer Hand geschrieben wird. Dies nutzt man wie der Name schon sagt um etwas zu erklären.

Interview: Entweder interviewst du jemanden oder du wirst interviewt.

Schulungsvideo: z.B. wenn du ein Produkt hast und dieses in Form eines Videos vorstellst, erklärst.

Image- Werbe- und Promovideo: Ein Image- Werbe- oder Promovideo ist dafür gedacht um einzelne Angebote zu bewerben. Also auch ein Trailer. Oder du bewirbst eine Veranstaltung,...

Firmenrundgang: Bei einem Firmenrundgang werden die Räumlichkeiten, Maschinen, Mitarbeiter, ... vorgestellt. Dies dient dem potenziellen Kunden einen kleinen Einblick ins eigene Unternehmen zu gewähren. Dies ist für Networker weniger relevant.

Intro / Extro: Ein Intro ist immer am Anfang von einem Video. Es ist dein Markenzeichen und hat einen Wiedererkennungswert. Es sollte immer das selbe sein. Meistens besteht ein Intro nur aus dem Logo und einer Melodie und geht ca 15-30 Sekunden. Ein Extro kommt am ende bevor der Abspann kommt. Einfach um nochmal das Logo des Unternehmen ins Auge zu bringen und für einen sauberen Abschluss. Dies kann jeweils das selbe sein. Es sollte aussagekräftig sein und individuell.

# 15. Ratgeber | eBook

## 1. Inhalte und Texte

*Überlege dir jetzt schon mal was für Inhalte du benötigen könntest.*

*Texte | Bilder | Videosequenzen | Inhalt | Präsentation |...*

*Schreibe dies ausführlich auf*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---