



VIZBURG

ROI-RECHNER

und Nutzenanalyse für
3D-Produktvideos

Nominations:



vizburg.com

Rendering: KOC IoT - Promo Video

Vorwort der Geschäftsführer von **VIZBURG.com**

Klaus Stenico,
Marketingexperte:



„In einer Welt, in der visuelle Kommunikation immer wichtiger wird, sind 3D-Produktvideos und Animationen nicht nur ein Trend, sondern ein strategisches Werkzeug, das Unternehmen dabei hilft, sich von der Konkurrenz abzuheben. Oft wird der Fokus zu sehr auf die anfänglichen Produktionskosten gelegt, während die langfristigen Einsparungen und der nachhaltige Mehrwert übersehen werden.

Mit diesem Dokument möchten wir Ihnen zeigen, wie eine Investition in 3D-Visualisierungen nicht nur Ihre Kosten senkt, sondern auch Ihre Marke stärkt und Ihre Prozesse effizienter macht.“



Alexander Kirchgasser,
technischer Experte:

„Als technischer Experte sehe ich täglich, wie 3D-Visualisierungen komplexe Produkte und Prozesse greifbar machen. Sie lösen Herausforderungen, die mit traditionellen Methoden wie Fotografie oder physischen Prototypen nur schwer zu bewältigen sind. Dieses Dokument zeigt Ihnen, wie 3D-Produktvideos nicht nur Kosten sparen, sondern auch Innovation und Effizienz in Ihrem Unternehmen fördern. Lassen Sie uns gemeinsam die Möglichkeiten entdecken.“

1. Einführung: **Warum 3D-Produktvideos?**

3D-Produktvideos und Animationen sind mehr als nur ein Marketinginstrument – sie sind ein strategisches Werkzeug, das Unternehmen dabei unterstützt, Kosten zu senken, Prozesse zu optimieren und die Markenwahrnehmung zu stärken. Dieses Dokument zeigt Ihnen, wie 3D-Visualisierungen nicht nur die Kommunikation verbessern, sondern auch erhebliche Einsparungspotenziale und einen positiven ROI bieten.

Ziele dieses Dokuments:

- **Aufzeigen der Einsparungspotenziale durch 3D-Visualisierungen.**
- **Darstellung des ROI und der langfristigen Vorteile.**
- **Adressierung der spezifischen Bedürfnisse verschiedener Entscheiderrollen im Unternehmen.**
- **Bereitstellung eines ROI-Rechners zur individuellen Kalkulation.**



2. Rollen im Buying Center und ihre Prioritäten

Einleitung: **Die Herausforderung, Entscheider zu überzeugen**

Wir wissen, dass die Entscheidung für die Produktion eines 3D-Produktvideos in Ihrem Unternehmen nicht allein von Ihnen abhängt. In jedem Unternehmen gibt es unterschiedliche Entscheider, die jeweils ihre eigenen Prioritäten, Ziele und Bedenken haben.

Als Projektverantwortlicher stehen Sie vor der Herausforderung, diese Personen zu überzeugen – sei es der Geschäftsführer, der Finanzleiter, der Marketing- oder Vertriebsleiter, der technische Leiter oder der Personalverantwortliche.

Jede dieser Rollen hat spezifische Fragen:

- „Wie hoch sind die Kosten, und wann amortisiert sich die Investition?“
- „Wie hilft uns das Video, unsere Umsätze zu steigern?“
- „Welche Prozesse können wir durch den Einsatz von 3D-Visualisierungen effizienter gestalten?“
- „Wie können wir mit diesem Projekt unsere Marke stärken und uns von der Konkurrenz abheben?“

Dieses Kapitel soll Ihnen helfen, die richtigen Argumente und Fakten zu finden, um diese Fragen zu beantworten. Es zeigt Ihnen, welche Aspekte für die jeweiligen Entscheider wichtig sind und wie Sie diese gezielt ansprechen können. Mit den hier aufgeführten Argumenten und Beispielen können Sie Ihre Gesprächspartner überzeugen und die Freigabe für Ihr Projekt erhalten.

2.1. Geschäftsführer (CEO)



- **Herausforderung:** Der Geschäftsführer möchte sicherstellen, dass die Investition in ein 3D-Produktvideo strategisch sinnvoll ist und langfristig zum Unternehmenserfolg beiträgt. Er denkt in großen Zusammenhängen und möchte wissen, wie das Projekt die Wettbewerbsfähigkeit und die Marke stärkt.
- **Argumente, die überzeugen:**
 - 3D-Produktvideos steigern die Markenwahrnehmung und Differenzierung im Markt.
 - Sie bieten langfristige Einsparungen durch Wiederverwendbarkeit und Reduktion von Schulungs- und Supportkosten.
 - Der ROI kann durch Umsatzsteigerungen und Einsparungen in verschiedenen Bereichen nachweislich belegt werden.

Beispiel:

„Mit einem 3D-Produktvideo können wir unsere Produkte auf Messen und online präsentieren, ohne physische Muster oder Prototypen transportieren zu müssen. Das spart nicht nur Kosten, sondern zeigt uns als innovatives Unternehmen.“



2.2. Finanzleiter (CFO)

- **Herausforderung:** Der Finanzleiter konzentriert sich auf die Kosten-Nutzen-Analyse. Er möchte sicherstellen, dass die Investition gerechtfertigt ist und sich schnell amortisiert. Zahlen, Daten und Fakten sind für ihn entscheidend.
- **Argumente, die überzeugen:**
 - Die Investition in ein 3D-Produktvideo amortisiert sich oft innerhalb weniger Monate.
 - Einsparungen bei Schulungen, Support, Produktfotos und Logistik können in konkreten Zahlen dargestellt werden.
 - Der ROI-Rechner zeigt transparent die finanziellen Vorteile.

Beispiel: „Durch den Einsatz von 3D-Visualisierungen sparen wir jährlich 50.000 € an Produktfotokosten und Logistik. Das Video kostet uns einmalig 10.000 €, was bedeutet, dass wir bereits im ersten Jahr 40.000 € einsparen.“



2.3. Marketing- und Vertriebsleiter

- **Herausforderung:** Der Marketing- und Vertriebsleiter möchte wissen, wie das 3D-Produktvideo dazu beiträgt, die Conversion-Rate zu erhöhen, die Kundenansprache zu verbessern und die Vertriebsprozesse zu optimieren. Er sucht nach Argumenten, die den direkten Nutzen für Umsatz und Kundenbindung aufzeigen.
- **Argumente, die überzeugen:**
 - 3D-Produktvideos erhöhen die Conversion-Rate auf der Website und in Social-Media-Kampagnen.
 - Sie standardisieren die Produktpräsentation und eliminieren Schwankungen in der Qualität der Vertriebsargumentation.
 - Sie sind vielseitig einsetzbar (Website, Social Media, Messen, Präsentationen) und maximieren die Reichweite.

Beispiel: „Unsere Social-Media-Kampagne mit einem 3D-Produktvideo hat die Klickrate um 30 % gesteigert. Kunden verstehen das Produkt besser und treffen schneller Kaufentscheidungen.“



2.4. Technischer Leiter (CTO)

- **Herausforderung:** Der technische Leiter möchte sicherstellen, dass das 3D-Produktvideo technisch machbar ist und die Prozesse im Unternehmen effizienter gestaltet. Er sucht nach innovativen Lösungen, die den Aufwand für Schulungen und Support reduzieren.
- **Argumente, die überzeugen:**
 - 3D-Visualisierungen können komplexe technische Produkte oder Prozesse einfach und verständlich darstellen.
 - Sie reduzieren den Aufwand für technische Schulungen und Support.
 - Sie zeigen das Unternehmen als innovativen Vorreiter in der Branche.

Beispiel: „Mit einem 3D-Video können wir unseren Kunden die Funktionsweise unserer Maschinen in wenigen Minuten erklären, ohne dass ein Techniker vor Ort sein muss.“

2.5. Personalverantwortlicher (HR)



- **Herausforderung:** Der Personalverantwortliche möchte wissen, wie das 3D-Produktvideo die Schulungseffizienz steigert und das Employer Branding stärkt. Er sucht nach Argumenten, die zeigen, wie moderne Medien die Mitarbeiterbindung und -gewinnung fördern.
- **Argumente, die überzeugen:**
 - Der Einsatz moderner Medien wie 3D-Produktvideos stärkt das Employer Branding und macht das Unternehmen attraktiver für Bewerber.
 - Videos reduzieren den Schulungsaufwand und ermöglichen Mitarbeitern, in ihrem eigenen Tempo zu lernen.
 - Wissen wird dauerhaft gespeichert und ist unabhängig von einzelnen Mitarbeitern verfügbar.

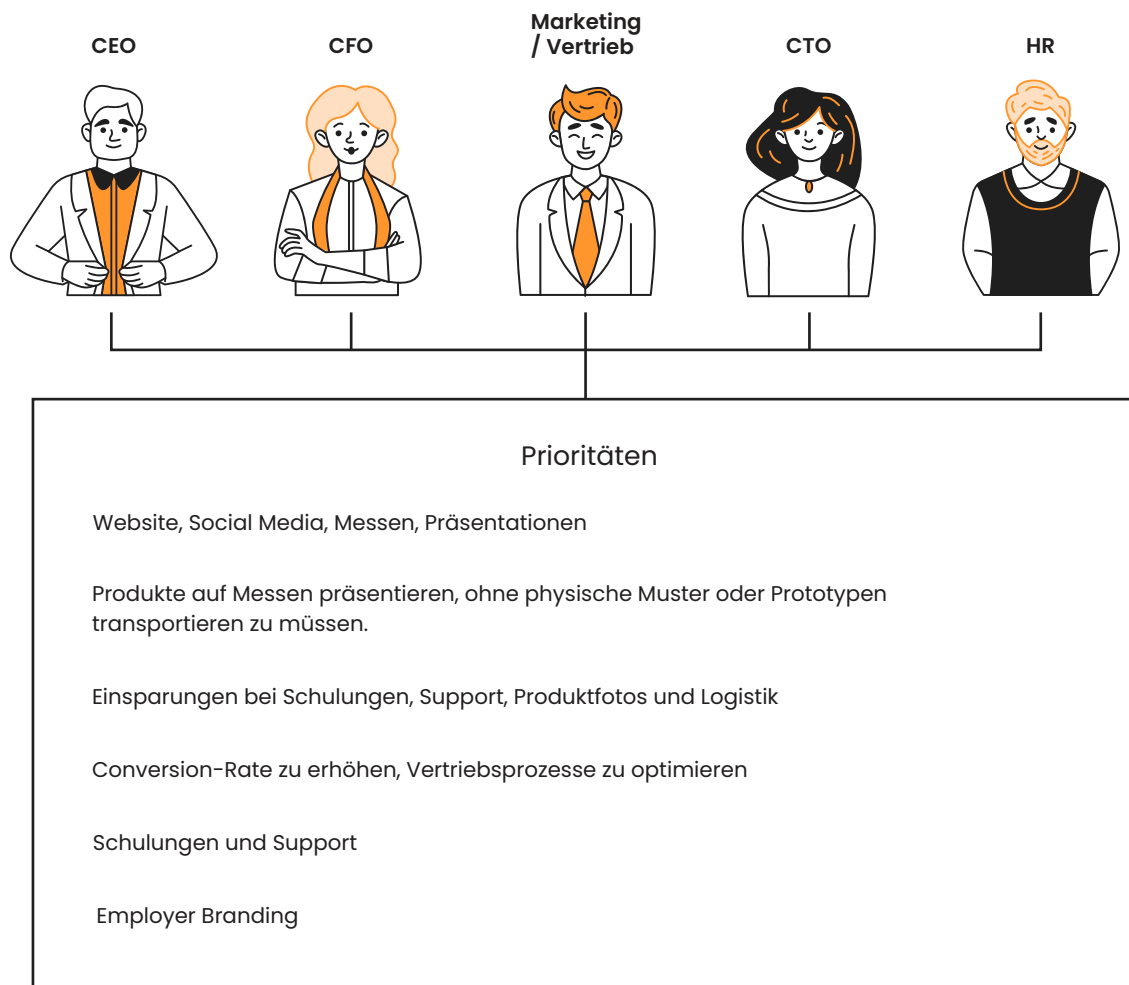
Beispiel: „Mit einem 3D-Video können wir neue Mitarbeiter schneller einarbeiten und gleichzeitig unser Unternehmen als innovativen Arbeitgeber präsentieren.“

Zusammenfassung:

Die richtigen Argumente für jede Rolle

Als Projektverantwortlicher haben Sie die Aufgabe, die unterschiedlichen Perspektiven und Prioritäten der Entscheider in Ihrem Unternehmen zu berücksichtigen. Dieses Kapitel gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um die richtigen Argumente für jede Rolle zu finden.

Nutzen Sie die Beispiele und Fakten, um Ihre Gesprächspartner zu überzeugen und die Freigabe für Ihr Projekt zu erhalten.





Rendering: Gallus One - Gallus Group

3. ROI-Rechner: **Kalkulation der Einsparungspotenziale**

Der ROI-Rechner hilft, die finanziellen Vorteile von 3D-Produktvideos zu quantifizieren. Er berücksichtigt Einsparungen in verschiedenen Bereichen und zeigt, wie schnell sich die Investition amortisiert.

ROI-Rechner für 3D-Produktvideos

Ein ROI-Rechner hilft Unternehmen, den potenziellen Return on Investment (ROI) eines 3D-Produktvideos zu berechnen. Der ROI gibt an, wie viel Gewinn oder Nutzen ein Unternehmen im Verhältnis zu den Kosten eines 3D-Produktvideos erzielen kann. Hier ist eine einfache Formel und ein Beispiel, wie der ROI berechnet werden kann.

Formel zur Berechnung des ROI

$$ROI = \frac{\text{Erzielter Gewinn oder Nutzen} - \text{Investitionskosten}}{\text{Investitionskosten}} \times 100$$

Erzielter Gewinn oder Nutzen: Der zusätzliche Umsatz oder die Einsparungen, die durch das 3D-Produktvideo generiert werden.

Investitionskosten: Die Gesamtkosten für die Produktion des 3D-Produktvideos.

Schritte zur Berechnung des ROI

1. Ermitteln Sie die Investitionskosten:

- Beispiel: Die Produktion eines 3D-Produktvideos kostet 10.000 €.

2. Schätzen Sie den erzielten Nutzen:

- Zusätzlicher Umsatz: Wie viel Umsatz wird durch das Video generiert?

Beispiel: Das Video steigert die Conversion-Rate und generiert 50 neue Kunden. Jeder Kunde bringt durchschnittlich 1.000 € Umsatz.

$$50 \text{ Kunden} \times 1.000\text{€} = 50.000\text{€}$$

- Einsparungen: Reduzierte Kosten durch effizientere Kommunikation oder weniger Supportanfragen. **Beispiel:** Einsparungen von 5.000 €.

Gesamtnutzen:

$$50.000\text{€} + 5.000\text{€} = 55.000\text{€}$$

3. Setzen Sie die Werte in die Formel ein:

$$ROI = \frac{55.000\text{€} - 10.000\text{€}}{10.000\text{€}} \times 100$$

4. Berechnen Sie den ROI:

$$ROI = \frac{45.000\text{€}}{10.000\text{€}} \times 100 = \mathbf{450\%}$$

In diesem Beispiel beträgt der ROI 450 %, was bedeutet, dass das Unternehmen das 4,5-fache seiner Investition zurückerhält.

4. Case Studies: Konkrete Beispiele mit Einsparungspotential

4.1. Maschinenbauunternehmen Fotoshooting

- **Ausgangssituation:** 10 neue Produkte, traditionelle Produktfotografie würde 10.000 € pro Produkt kosten.
- **Lösung:** 3D-Visualisierungen für 5.000 € pro Produkt.
- **Einsparung:**

Traditionelle Methode:	10 Produkte × 10.000 € = 100.000 €.
3D-Visualisierungen:	10 Produkte × 5.000 € = 50.000 €.
3D-Visualisierungen:	50.000 € (50 % der Kosten).

4.2. Einsparung bei gefährlichen oder unpraktischen Umgebungen

- **Problem:** Produkte, die in gefährlichen Umgebungen (z. B. Baustellen, Offshore-Anlagen) eingesetzt werden, sind schwer zu fotografieren.
- **Lösung:** 3D-Visualisierungen ermöglichen die Darstellung solcher Produkte in realistischen Szenarien, ohne dass ein physischer Einsatz erforderlich ist.
- **Kalkulation:**

Gefährliche Umgebungen: Fotoshooting auf einer Offshore-Plattform:	30.000 €.
3D-Visualisierung:	10.000 €.
Einsparung:	20.000 € (67 % der Kosten).

4.3. Einsparung bei der Produktentwicklung

- **Problem:** Prototypen müssen oft fotografiert oder physisch präsentiert werden.
- **Lösung:** 3D-Visualisierungen können Prototypen ersetzen und ermöglichen es, Produkte in verschiedenen Entwicklungsstadien zu präsentieren.
- **Kalkulation:**

Prototypenkosten:	10.000 € bis 100.000 €.
3D-Visualisierung:	5.000 € bis 10.000 €.
Einsparung:	Bis zu 90 % der Kosten.

4.4. Einsparung bei der Schulung

- **Problem:** Schulungen erfordern oft die Anwesenheit eines Trainers und physische Produkte.
- **Lösung:** 3D-Produktvideos ersetzen physische Schulungen und ermöglichen es Teilnehmern, in ihrem eigenen Tempo zu lernen.
- **Kalkulation:**

Trainerkosten:	50.000 € pro Jahr (10 Schulungen à 5.000 €).
3D-Produktvideo:	10.000 €.
Einsparung:	40.000 € pro Jahr.

5. Fazit: **Nachhaltige Vorteile für Ihr Unternehmen**

Die Produktion eines 3D-Produktvideos ist weit mehr als eine einmalige Investition in ein modernes Kommunikationsmittel. Sie ist eine strategische Maßnahme, die Ihr Unternehmen nachhaltig stärkt. Mit einem 3D-Produktvideo schaffen Sie nicht nur eine visuell beeindruckende Darstellung Ihrer Produkte oder Dienstleistungen, sondern eröffnen sich langfristige Einsparungen, interne Prozessoptimierungen und eine stärkere Positionierung Ihrer Marke.

Ein 3D-Produktvideo ermöglicht es Ihnen, komplexe Inhalte einfach und verständlich zu kommunizieren, Ihre Zielgruppen emotional anzusprechen und gleichzeitig Ihre internen Abläufe effizienter zu gestalten. Die Einsparungspotenziale reichen von der Reduktion von Produktfotokosten und Logistikaufwänden bis hin zur Optimierung von Schulungen und Supportprozessen. Darüber hinaus steigern Sie Ihre Markenwahrnehmung und differenzieren sich klar von der Konkurrenz – ein entscheidender Vorteil in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt.

Rendering: CINEPLEXX – Cinegold Boxx



Klaus Stenico,
Marketingexperte:



„Unsere Mission bei VIZBURG ist es, nicht nur Filme zu produzieren, sondern Lösungen mit echtem Mehrwert zu schaffen. Wir analysieren den tatsächlichen Bedarf unserer Kunden und entwickeln maßgeschneiderte 3D-Visualisierungen, die nicht nur technisch überzeugen, sondern auch Ihre unternehmerischen Interessen berücksichtigen. Wir verstehen, dass jede Investition mit Budgetrisiken und Nachhaltigkeitsaspekten verbunden ist – und genau deshalb setzen wir auf Qualität, Präzision und eine professionelle Herangehensweise.“



Alexander Kirchgasser,
technischer Experte:

„Mit unseren hochwertigen und fotorealistischen Animationen setzen wir neue Maßstäbe in der visuellen Kommunikation. Wir sehen unsere Arbeit nicht nur als technische oder kreative Herausforderung, sondern als Beitrag zur Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse. Unsere 3D-Visualisierungen helfen Ihnen, komplexe Inhalte zu erklären, Ihre Marke zu stärken und langfristig Kosten zu sparen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Lösungen, die Ihr Unternehmen nachhaltig verbessern.“



Kontakt

VIZBURG.com

powered by growtoo gmbh

growtoo gmbh

Innsbrucker Bundesstraße 126

5020 Salzburg






Ansprechpartner

Valdet Neziraj

neziraj@vizburg.com

Weitere Fragen direkt klären?

<https://vizburg.com/terminbuchung>

-  <https://www.linkedin.com/company/vizburg/>
-  <https://www.facebook.com/profile.php?id=61550746233045>
-  <https://www.instagram.com/vizburg.studio>
-  <https://www.youtube.com/@vizburg>
-  <https://vizburg.com>



vizburg.com