

SCHABLONE — UNTERNEHMENSVORSTELLUNG

TITEL & THUMBNAIL

Thumbnail-Text: NAME oder UNTERNEHMENSNAME

Titel: Was macht NAME?

Titelalternative: Was macht UNTERNEHMENSNAME?

VIDEOSTRUKTUR (Dauer: maximal 5:59 Minuten)

Intro: Nenne deinen Namen (und falls passend deinen Firmennamen)

Frage 1: Welcher Zielgruppe hilfst du wobei?

Frage 2: Was sind typische Ergebnisse deiner Kunden?

Frage 3: Wie fühlen sich die Ergebnisse an?

- Selbst: ...
- Freunde: ...
- Feinde: ...

Frage 4: Warum funktioniert das?

Frage 5: Was macht dich zum Experten?

(Relevanz absteigend: Kundenanzahl, Gesamt-Input, Gesamt-Output,
eigenes Ergebnis, relevante Zertifizierung, bekannte Kunden)

Frage 6: Für wen klappt es nicht?

Frage 7: Wer kann mit dir diese Ergebnisse erreichen?

CTA

Sage:

"Willst du das auch?

Dann hol dir... (z.B. Beratungsgespräch oder Lead Magnet)

Klick dazu auf den Link unter diesem Video, um endlich (Wunsch) zu erreichen."

=====

BEISPIEL (fiktives Beratungsunternehmen, ausgefüllt)

=====

Titel: Was macht [Unternehmen]?

F1 Zielgruppe: Anbieter erklärungsbedürftiger Dienstleistungen (Coaches, Agenturen)

-> Methode: "YouTube Sales Letter" = 11 verkaufsstarke YouTube-Videos,
die mit bestehendem Netzwerk (E-Mail-Liste/Social Media) oder im

F2 Ergebnisse: Direkt neue Leads und regelmäßige Anfragen bekommen

F3 Gefühl:

Selbst: Sicherheit, weil das Business stabil läuft; skalieren;
mehr Geld bleibt hängen

Freunde: mehr Anerkennung, mehr Zeit für Familie & Freunde

Feinde: Mitbewerber sauer, weil Interessenten sich direkt entscheiden

F4 Warum funktioniert's:

- Nächster Kunde ist oft schon im eigenen Netzwerk
- Sie kaufen nur nicht, weil sie Angebot nicht verstehen/nicht vertrauen
- Videos = digitales, skaliertes Beratungsgespräch
- Mit den 11 richtigen Videos: direkt kaufbereite, qualifizierte, wärmere Anfragen

F5 Experte: [X] Kanäle mit aufgebaut, [X] Videos mitproduziert,
[X] Klicks generiert (eigene Kennzahlen einsetzen)

F6 Klappt nicht für: Anfänger mit komplett neuem Angebot

F7 Zielkunde: hochpreisige Dienstleistung, verkauft über Beratungs-
gespräche, ca. 10.000 € Monatsumsatz

CTA: "Willst du das auch? Dann hol dir... Klick dazu auf den Link unter
diesem Video, um endlich (Wunsch) zu erreichen."