

SCHABLONE — WUNSCH-VIDEO ("[Wunsch] bekommen mit [neuer Methode]")

TITEL-SCHABLONE

"[Wunsch] bekommen mit [neuer Methode]"

Beispiele:

- 2-3 Anfragen pro Woche: mit neuer Marketing-Strategie
- Endlich durchschlafen durch ungewöhnliches Kissen
- 8kg dauerhaft abnehmen mit neuer Diät

WICHTIG: Titel muss unter 60 Zeichen sein!

THUMBNAIL-TEXT: Benefit

Beispiele: Mehr Kunden / Nie mehr Müde / Endlich wohlfühlen

VIDEOSTRUKTUR (Stichpunkte, kein Fließtext!)

Hook: Titel wiederholen

Frage 1: Was glaubt dein Interessent, bringt ihn ans Ziel, funktioniert aber nicht (oder nicht so gut wie es könnte)?

Hinweis: i.d.R. mit kurzer FEHLERLISTE arbeiten (nicht nur 1 Fehler)

Frage 2: Warum funktioniert es nicht (oder nicht so gut)?

Hinweis: i.d.R. reicht eine Scheinbegründung

Frage 3: Wie löst dein Interessent das Problem wirklich?

Hinweis: erkläre WAS er tun muss, nicht WIE es geht

Frage 4: Warum muss dein Interessent mit dir zusammenarbeiten?

Hinweis: verwende eine Wunderpille (schnell / sicher / mühelos)

CTA

Pitch auf dein Beratungsgespräch / Lead Magneten

Vermeide "Wenn du"-Formulierungen

Verwende Imperativ für deine Handlungsaufforderung

=====

BEISPIEL (fiktives Thema: "2-3 Anfragen pro Woche: mit neuer Marketing-Strategie")

=====

Hook: Titel wiederholen

F1: Egal welchen Akquise-Weg du verwendest, er ist nicht effizient genug.

Im Schnitt wird nur 1 von 100 erreichten Interessenten Kunde, obwohl es

10x so viele sein könnten.

F2: Problem 1 - Interessenten verstehen nicht, wie dein Angebot hilft.
Problem 2 - Interessenten vertrauen dir nicht genug.

F3: Du musst Videos drehen, um Verständnis und Vertrauen aufzubauen.
Verschiedene Video-Typen: Angebot erklären / Vertrauen aufbauen /
Zweifel entkräften.

F4: Es reicht nicht, irgendwelche Videos hochzuladen. Du musst die
richtigen Videos veröffentlichen, nach dem richtigen "Kochrezept"
aufgebaut.

CTA: Pitch aufs Beratungsgespräch / Lead Magneten

Klaus Jürgen Zirkelbach · Persönlicher Mitgliederbereich