

SCHABLONE — FEHLER-VIDEO ("Warum [Fehlverhalten] nicht [Wunsch] erfüllt")

TITEL-SCHABLONE

"Warum [Fehlverhalten oder Irrglaube] nicht [Wunsch] erfüllt"

Beispiele:

- Warum dir viele Klicks nicht viele Kunden bringen
- Warum du mit Dating-Apps nie den richtigen Partner findest
- Warum du mit Low Carb nie abnehmen wirst

WICHTIG: Titel muss unter 60 Zeichen sein!

WICHTIGE REGEL: Das gezeigte Fehlverhalten darf NICHT offensichtlich sein.

THUMBNAIL-TEXT: Pain

Beispiele: Umsatz verschenkt / Für immer single / Nie Wohlfühlfigur

VIDEOSTRUKTUR (Stichpunkte, kein Fließtext!)

Hook: Titel wiederholen + Aussicht auf Lösung geben, die den Wunsch tatsächlich erfüllt

Frage 1: Warum ist deine Zielgruppe nicht selbst schuld an ihrer misslichen Lage?

Hinweis: Leute hören ungern, dass sie dumm/selbst schuld sind

Frage 2: Aus welchem Grund erreichen sie durch das Fehlverhalten bzw. den Irrglauben NICHT ihren Wunsch?

Frage 3: Wie kann deine Zielgruppe wirklich ihren Wunsch erfüllen?

Frage 4: Was ist deine Methode, um diesen Wunsch zu erfüllen?

Hinweis: WAS erklären, nicht WIE; Wunderpille-Aspekt nutzen
(schnell, sicher oder mühelos)

CTA

Pitch auf dein Beratungsgespräch / Lead Magneten

Vermeide "Wenn du"-Formulierungen

Verwende Imperativ für deine Handlungsaufforderung

=====

BEISPIEL (fiktives Thema: "Warum dir viele Klicks nicht automatisch viele Kunden bringen")

=====

Hook: "Warum dir viele Klicks nicht automatisch viele Kunden bringen und wie du wirklich mehr Umsatz mit YouTube machst. Das erfährst du hier."

F1: Alle Anleitungen zum Kanalaufbau sind für YouTuber gemacht. YouTuber wollen möglichst viel Reichweite. Für Unternehmer macht viel Reichweite aber keinen Sinn!

F2: Es geht nicht um absolute Klicks, sondern deinen relativen Marktanteil. Beispiel: ca. 50.000 Immobilienmakler, davon ca. die Hälfte online. Bei 5.000 Klicks liegt der Marktanteil bei 20%. Frage nicht: "Wie klicken mehr Leute?", sondern "Wie kaufen mehr meiner Zuschauer?"

F3: Du musst deine Videos auf Verkauf und Conversion optimieren.

F4: Für Conversion müssen deine Videos:

- Vertrauen aufbauen
- Angebot erklären
- Expertenstatus aufbauen
- Fehlverhalten der Zielgruppe aufzeigen
- Zweifel und Einwände beseitigen

Jeder Videotyp ist immer nach dem gleichen Leitfaden aufgebaut.

CTA: Pitch aufs Beratungsgespräch / Lead Magneten