

SCHABLONE — FEHLINFO-VIDEO

TITEL-SCHABLONE

"[Fehlinformation als Frage]"

Hinweis: verwende i.d.R. das Wort "auch" im Titel - erhöht die Klickrate

Beispiele:

- Sind Unternehmer auch auf YouTube?
- Kann ich auch als Student investieren?
- Funktioniert Tinder auch, wenn man unattraktiv ist?

WICHTIG: Titel muss unter 60 Zeichen sein!

THUMBNAIL-TEXT: Benefit als Frage

Beispiele: Kunden gewinnen? / Vermögen aufbauen? / Partner finden?

VIDEOSTRUKTUR (Stichpunkte, kein Fließtext!)

Hook: Titel wiederholen; in Aussicht stellen, dass der Interessent danach weiß, ob sich das Angebot für ihn lohnt bzw. umsetzbar ist

Frage 1: Woher kommt der Irrglaube?

Hinweis: Rückbezug auf früher

Frage 2: Wie ist es heute?

Hinweis: behaupte, dass der alte Glaubenssatz heute nicht mehr gilt

Frage 3: Warum ist es heute anders?

Hinweis: max. 3 Begründungen nennen

Frage 4 (optional): Wie wird es in Zukunft sein?

Hinweis: erkläre, warum dein Angebot künftig immer relevanter wird

CTA

Pitch auf dein Beratungsgespräch / Lead Magneten

Vermeide "Wenn du"-Formulierungen

Verwende Imperativ für deine Handlungsaufforderung

=====

BEISPIEL (fiktives Thema: "Sind Unternehmer auch auf YouTube?")

=====

Hook: "Sind Unternehmer auch auf YouTube? Dieser Frage gehen wir nach, damit du abschätzen kannst, ob es sich für dich lohnt, einen Business-YouTube-Kanal aufzubauen."

Fl: Früher war YouTube nur für Teenager interessant. Content:

Katzenvideos, Schminke-tipps, Gaming-Videos.

F2: Heute ist JEDER auf YouTube.

F3: YouTube hat sich zur Plattform für Bildungs-Content entwickelt.

Jeder, der Google benutzt, bekommt YouTube-Videos angezeigt.

YouTube-Analytics-Beispiel eines Gesundheits-Kanals: 50% der Klicks Ü50.

F4: Video ist angenehmer zu konsumieren als Text/Artikel. YouTube ist nach Google die größte Suchmaschine der Welt und wird künftig immer wichtiger.

CTA: Pitch aufs Beratungsgespräch / Lead Magneten

Klaus Jürgen Zirkelbach · Persönlicher Mitgliederbereich