



INHALTLICHER
AUFBAU
DEINER ERFOLGREICHEN

*Videos
&
Livestreams*

HALLO,
ICH BEGRÜSSE *dich!*

INHALTLICHER AUFBAU DEINER ERFOLGREICHEN

Videos & Livestreams

Wissen ist wichtig – es ist die Voraussetzung, um erfolgreich zu sein.
Wissen ist aber nicht alles.

Wer sich in den nächsten Monaten auf dem Markt etablieren oder bestehen bleiben möchte, muss einige Dinge beachten, um sich von anderen abzuheben und um von potentiellen Klienten aus der Masse an möglichen Beratern gewählt zu werden. Wichtig für dich zu wissen ist, dass es fast ausschließlich um dich als Person gehen wird. Dein Wissen ist wichtig, aber du als Person wirst letztlich der Grund sein, warum man unbedingt bei dir lernen oder mit dir arbeiten möchte.

Menschen wollen zudem von Menschen kaufen, die sie inspirieren, die die Fähigkeit besitzen, ihnen Mut zu machen. Und es gibt noch etwas, das Menschen wollen.

KLARHEIT UND STRUKTUR

Menschen wollen Klarheit, Menschen benötigen Struktur – und diese zu schaffen, ist eine unserer größten Aufgaben als Trainer, Coach oder Berater. Sei es in deinen Privatcoachings, in Gruppencoachings oder eben, wenn du deine Leute in einem Video oder einem Livestream zu deinem Thema ausbilden, dich bekannt machen und letztlich deine Dienstleistung oder Programme verkaufen möchtest.

Wenn du lernst, Dinge klar auf den Punkt zu bringen – und das kannst du, das kann jede meiner Frauen – dann bist du anderen einen großen Schritt voraus.

Niemand möchte einem Sprecher dabei zuhören, wie er zu lange nach Worten sucht oder sich mehrfach wiederholt. Das bedeutet übrigens nicht, dass wir nicht mal nach Worten suchen dürfen. Perfektion ist nicht das, wonach wir streben. Ein paar „Ähms“ und „Öhms“ sind menschlich.

Die meisten gehen jedoch zu lax mit diesem Thema um, bzw. sie sehen nicht die Chance, die in ein wenig Vorbereitung und Struktur liegt. Wenn du dich nur etwas auf deine Struktur konzentrierst, so werden Menschen das als sehr wertschätzend und angenehm wahrnehmen. Es macht dich gleich noch kompetenter, in einer Welt, wo alle irgendwo irgendwas während des Essens oder Laufens in die Kamera sabbeln.

+ BONUSTIPP

Zusätzlich solltest du psychologische Aspekte in Videos beachten, wenn diese Teil deiner Vertriebsstrategie sind und dir damit deine Videos letztlich neue Klienten bringen oder Einnahmen erwirtschaften sollen.

Über das geschriebene und gesprochene Wort zu verkaufen, ist eine der wichtigsten Fähigkeiten einer jeden Unternehmerin.

In meinen Ausbildungen befassen wir uns Monate mit diesem essentiellen Thema. Und es macht unglaublich viel Spaß.

Heute möchte ich dir einen kleinen Leitfaden an die Hand geben, mit dem du deine Videos inhaltlich strukturieren und aufbauen kannst. Auf dass du noch mehr Freude und Erfolg mit ihnen hast.

VORLAGE FÜR DEN INHALTLICHEN AUFBAU DEINER VIDEOS ODER LIVESTREAMS

Gehen wir davon aus, dass dein Video oder Livestream zwei bis sechs Minuten lang ist.

1 DIE BEGRÜSSUNG

Alles beginnt mit einer Begrüßung.

Du kannst z. B. sagen:

„*Herzlich willkommen, wie schön, dass du hier bist*“ oder „*Einen wunderschönen Guten Tag!*“

Entscheide, wie du deine Leute begrüßen möchtest.

2 DEIN STATEMENT

Du gehst sofort in die Vollen – und zwar, indem du deine Meinung, eine Aussage oder Vermutung zu einem bestimmten Thema in ein bis zwei Sätzen formulierst.

Diese Meinung oder Behauptung kann auch gern kontrovers sein.

Und diese Meinung sollte natürlich zu dem Thema passen, das du in deinem Video oder Livestream behandelst.

Wenn du eine Meinung weitergeben möchtest, könntest du z. B. sagen:

„*Ich bin davon überzeugt, dass ...*“.

Wenn du eine Vermutung anstellst, könntest du z. B. sagen:

„*Nehmen wir einmal an, dass ...*“.

Mit einem solchen Satz leitest du in dein Kernthema des Videos oder Livestreams ein.

3 DEIN KERNTHEMA

Nun bildest du deine Zuhörer oder Zuschauer zu deinem Kernthema aus.

Sag, was du zu deinem Thema sagen möchtest. Bring das Thema des Videos oder Livestreams auf den Punkt.

Achte auch darauf, dass du dein Thema nicht zerreißt. Ich kann dich tagelang zu dem Thema „Über das gesprochene Wort verkaufen“ ausbilden und den Aufbau eines Livestreams aus vielen Perspektiven heraus für dich aufbauen. Ich entscheide mich in einem Video aber für eine einfach umzusetzende, sehr gut funktionierende Übersicht, die dir sofort weiterhilft. Tu du dies auch für dein Thema.

Nachdem du deine Zuhörer oder Zuschauer zu deinem Thema ausgebildet hast, kommen wir zu Punkt 4 – dem Auflösen von Widerständen.

VORLAGE FÜR DEN INHALTLICHEN AUFBAU DEINER VIDEOS ODER LIVESTREAMS

4 WIDERSTÄNDE AUFLÖSEN

Deine Aufgabe ist es jetzt, Widerstände aufzulösen.

Wann immer uns Menschen etwas gesagt wird, suchen wir innerlich nach Möglichkeiten, warum es bei uns nicht geht. Das ist menschlich. Es ist deine Aufgabe, die Widerstände deiner Leute zu kennen, sie vorweg zu nehmen und aufzulösen.

Du könntest z. B. sagen:

„Falls du denkst XY ist für dich nicht möglich, dann möchte ich dir Folgendes sagen ...“

Und dann löst du den Widerstand auf.

5 ABSCHLUSS PLUS HANDLUNGSAUFFORDERUNG

Nach dem Auflösen der Widerstände leitest du den Abschluss deines Videos ein.

In diesen Abschlussätzen fasst du optimalerweise noch mal die wichtigste Kernaussage zusammen, warum diese wichtig ist und was deine Zuhörer davon haben. Eine Handlungsaufforderung (der sogenannte Call-to-Action), etwas Bestimmtes zu tun, passt hier sehr gut hin.

Du kannst z. B. sagen:

„Ich hoffe, das war hilfreich für dich. Und denke daran, wenn du zu den erfolgreichen Unternehmerinnen gehören möchtest, musst du jetzt Dinge anders machen.“

Wenn du am Ende eines Videos oder Livestreams ein Angebot machen oder die Leute in etwas leiten möchtest, kannst du z. B. sagen:

„Ich hoffe, das war hilfreich für dich und wenn du nun mehr dazu erfahren möchtest, dann geh auf meine Fanpage und hinterlasse einen Kommentar.“

oder

„Ich hoffe, das war hilfreich für dich und wenn du nun mehr dazu erfahren möchtest, dann kannst du dir hier den kostenlosen XY eintragen.“

Das waren die fünf Punkte, mit denen du ein erfolgreiches Video oder einen erfolgreichen Livestream aufbauen kannst.

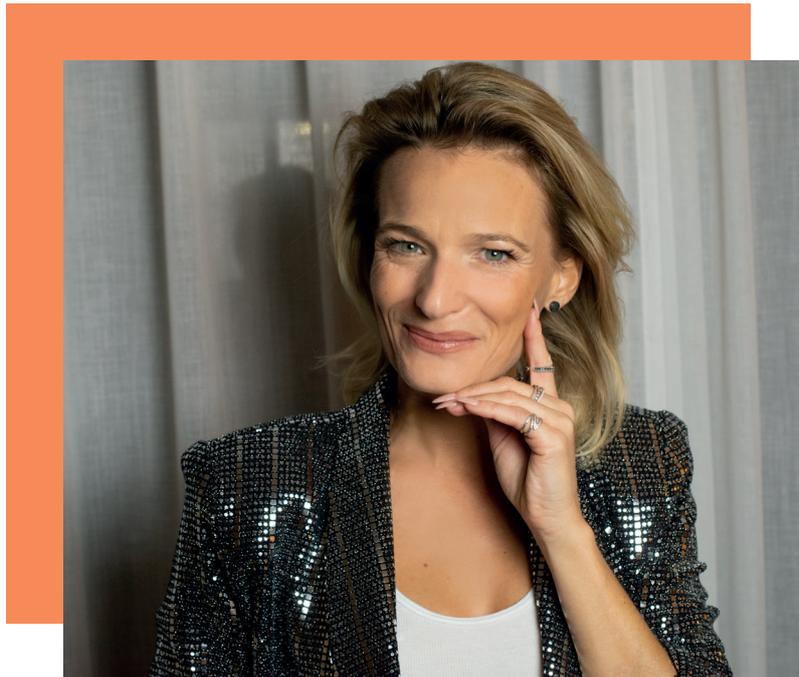
SCHREIBE JETZT MIT HILFE DER VORLAGE DEN TEXT FÜR DEIN NEUES VIDEO ODER LIVESTREAM!

1 DIE BEGRÜSSUNG

2 DEIN STATEMENT

5 ABSCHLUSS PLUS HANDLUNGSAUFFORDERUNG

Beachte diese Dinge, wenn Videos oder Livestreams zu deinem Vertriebsmodell gehören und die Leute werden dich auswählen.



Und nun bist du an der Reihe.

Ich wünsche Dir ganz viel Freude und Erfolg bei deinem ersten oder nächsten Video oder Livestream.

Du kannst das!
Herzlichst,
Wiebke