

Wie persönlich darf ein (Live) Video sein? - VK005

Wenn du dir bei der Auswahl deines Videothemas die Frage stellst:

- > ist das zu persönlich?
- > kann ich darüber reden?
- > komme ich damit den Leuten zu nahe?

Dann möchte ich dir hier einen Leitfaden geben.

Grundsätzlich gilt für dich: kenne deine Wunschkunden und ihr größtes Problem/ihren größten Bedarf, denn daraus ergeben sich für dich genau die Themen, über die du reden willst.

So stellst du sicher, dass du ihre Aufmerksamkeit bekommst.

Wir wollen in unseren (Live) Videos immer 2 Dinge geben:

1. Information & Inspiration

Frage dich: bietet mein geplanter Videocontent das?

2. Motivation

Frage dich: kommen meine Zuhörer in einen Lernprozess, in die Transformation, nach der sie sich sehnen?

Diese 3 Fragen kannst du dir immer stellen, bevor du mit deinem Video startest:

1. Berührt dich selbst das Thema unangenehm?

Deine Zuseher spüren und sehen es, wenn du dich mit deinem Thema nicht wohl fühlst.

Überlege, woran es liegen kann. Ob du es für dich klären kannst, oder ob das Thema einfach nicht passend ist.

2. Wieviel bist du bereit von dir zu zeigen?

Videos haben das Potential von großer Bindungskraft, denn du zeigst deine Persönlichkeit, deine Emotionen, deine Begeisterung für das, was du tust.

3. Kann ich mit meinem Thema helfen?

Das knüpft an die obige Grundlage an: kenne deine Wunschkunden und ihren Bedarf, denn so findest du Videothemen, die ihnen wirklich weiterhelfen.

Habe bei der Auswahl deiner Videothemen immer deine Wunschkunden im Kopf, zu denen du sprichst.

Wir polarisieren immer und können (und wollen) nicht jeden mitnehmen.

Je klarer du deine Videokommunikation auf deine Wunschkunden ausrichtest, je leichter wirst du sie mit deinem Content begeistern können.

Hier kannst du dich zu meiner kostenfreien Video Masterclass anmelden:
www.andreareichhartcoaching.de/masterclass