

31 VIDEO IDEEN

mit denen du sofort
sichtbarer wirst!

Großartig, du bist da!

Und das zeigt mir, dass du es mit Videos ernst meinst und ins Tun kommen willst.

Das du dieses geniale Marketing-Tool für dein Geschäft nutzen möchtest, um mehr Sichtbarkeit und Reichweite zu erreichen.

Und nicht nur das.

Du willst dich zeigen.

Authentisch auftreten und tolle Tipps geben.

Dein Angebot bewerben.

Deinen Followern die Gelegenheit geben, dich leichter und schneller kennenzulernen.

Vielleicht fehlen dir Ideen, was du für Videos machen kannst.

Vielleicht suchst du den zündenden Impuls, damit du endlich anfängst und deine Unsicherheiten beiseiteschiebst.

Hier sind 31 Video-Ideen für dich, die du leicht für dein Geschäft umsetzen kannst.

Legen wir los!



1. Was du gerade machst



Ich möchte es dir leicht machen ins Video drehen zu kommen.
Und ein Weg, um entspannt zu starten, ist der:
erzähle, was du gerade machst.
Was steht heute auf deiner Agenda?
Woran arbeitest du gerade?
Denke nicht, das würde niemanden interessieren.
Wir schauen alle gerne durchs Schlüsselloch.
Und wer dir gerade beginnt zu folgen ist neugierig, was du so machst.

Hier musst du dir keinen großen Kopf machen: über was rede ich nur?

Du hast jeden Tag wichtige Dinge auf deiner Agenda stehen, die dein Geschäft voranbringen.
Vielleicht ist nicht jedes davon super spannend für deine Follower, aber einiges davon sicher!
Wähle eine Sache, ein Thema und mache ein kurzes Video daraus.
Halte es kurzweilig.
Gib ´ einen Einblick in deinen Arbeitsalltag.
Verbinde ihn am Ende mit einem kleinen Tipp, oder einer Motivation für deine Zuseher.

2. Klassiker: stelle dich vor



Dich vorzustellen ist etwas, was wir nicht nur einmal tun sollten.

Wir machen es immer wieder.

Denn nicht jeder sieht dein Video.

Und von Zeit zu Zeit ändert sich etwas und wir bringen frischen Wind in unser Profil.

Wer dir beginnt zu folgen will dich kennenlernen.

Das kriegen wir doch leicht hin, oder?

Baue dein Video auf dieser Aussage auf:

WER du bist, WAS du machst und WEM du konkret hilfst.

Du willst nicht nur über dich reden, sondern deine Vorstellung mit Mehrwert für deine Zuseher verbinden.

Nehme dir vorab 10 Minuten Zeit und bringe dein Angebot auf den Punkt.

Ich verspreche dir: steht diese Basis, dann kommst du locker ins reden, weil du dich glasklar positioniert hast.

Und die passenden Interessenten für dein Angebot werden spitze Ohren kriegen.

Extra-Tipp: dieses Video kannst du auch auf der Startseite deiner Webseite einstellen!

3. der super Tool-Tipp



Jede Branche hat ihre Arbeitstools.

Darüber kann man leicht reden, denn praktische Dinge interessieren jeden.

Was macht deinen Business-Alltag besonders leicht und du willst nicht darauf verzichten?

Egal, ob es jeder kennt, oder du einen Insider-Tipp teilst. Sharing is caring und dein Tool-Tipp kann vielen anderen helfen.

Wenn du Ernährungscoach bist, sind es vielleicht die Mini-Tupperdosen für Dressings, die so 3 Tage lang wie frisch gemacht schmecken.

Wenn du Business Coach bist ist es vielleicht die Evernote-App, um dich von mehreren Geräten aus zu organisieren.

Wenn du Handtaschen designst ist es vielleicht das Lederputztuch von Firma XY, dass jede Handtasche wie neu aussehen lässt.

Du verstehst die Idee. Deine Begeisterung für dein Super-Tool steckt an und wenn du den Mehrwert vermittelst, sind deine Zuseher dankbar.

4. schenke Motivation

”

Nicht umsonst sind Motivationsprüche sehr beliebt.
Und warum buchen wir ein Coaching?
Wir sehnen uns nach Motivation und Anleitung, um ein
bestimmtes Ziel zu erreichen.
So geht es auch deinen Followern.
Und denen, die dich noch nicht kennen. ;-)
Traue dich, emotional zu sein.
Emotionen verbinden und machen dich echt und authentisch.

Ein Motivationsvideo kann Tiefgang haben.

Muss es aber nicht.

Eine Motivation kann auch ein herzliches strahlen in die Videokamera sein, mit einer Tasse Kaffee in der Hand und Worten, die deine Zuseher zum Lächeln bringen.

Sage ihnen, wie sehr du es schätzt, dass sie dir folgen.

Sage ihnen, dass jeder Tag voller neuer Möglichkeiten für sie ist, um XY zu erreichen/lernen/umzusetzen.

Sage ihnen, dass sie XY erreichen können, wenn sie XY tun.

Eine Minute kann hierfür reichen.

Gehe kurz in dich. Welche Energie, welchen Gedanken kannst du heute von Herzen teilen?

Mache dein Video und lade es hoch. Oder gehe kurz live.

5. stelle eine Frage



Du willst deine Follower besser kennenlernen.
Und in den Austausch gehen.
Dafür sind Fragen super und habe keine Angst, sie zu stellen.
Was ist das Schlimmste, das passieren kann?
Keine Antwort zu bekommen.
Egal, ein nächstes Mal klappt es.
Sorge dafür, dass deine Frage wirklich gut ist und
Aufmerksamkeit bekommt.

Weißt du, welche Frage deine Wunschkunden konstant beschäftigt?
Wenn du es nicht weißt, dann recherchiere.
Deine Kunden wollen von A nach B.
Sie suchen eine Lösung. Brauchen eine bestimmte Dienstleistung. Haben ein
ersehtes Ziel.
Deine Frage soll sie genau da hin stupsen.

Ein Beispiel:

„Wenn du in 4 Wochen 5 kg weniger wiegen könntest: auf was wärest du
bereit in deiner Ernährung zu verzichten?“

... deine Ausführung folgt.

Gebe die Aufforderung einen Kommentar zu hinterlassen.

Wer unbedingt abnehmen will, der wird wahrscheinlich antworten.

Übertrage das Beispiel auf dein Angebot und mache ein Video.

6. How-to



Diese Videos sind sehr beliebt, denn sie halten direkt eine Lösung parat.

How-to oder „wie etwas funktioniert“.

Die Videos können knackig kurz sein, oder auch mehr Inhalt bereithalten.

Damit machst du deine Zuseher happy und gewinnst leicht neue Fans.

Kennst du deine Zielgruppe genau in ihren Problemen und Bedürfnissen, dann weißt du, wo der Schuh drückt.

Nehme eine der Fragen, die dir oft gestellt werden (oder wenn du gerade startest, recherchiere, welche Fragen in deiner Nische viel gestellt werden) und verpacke sie in einem How-to-Video.

Starte mit der Frage oder dem Problem und bringe sofort die Auflösung. Das kann etwas ganz praktisches sein wie ein Rezept, ein Näh-Tipp, eine Anleitung, wie „wie richte ich einen Mail Chimp Account ein“, oder eine Übung, wie man den herabschauenden Hund richtig macht (eine Yoga-Übung ;-)).

Stelle dieses Video auch unbedingt in deinen YT Kanal!
(Du hast noch keinen?... dann aber los ;-))

7. kreiere eine feste Reihe



Manche kommen erst ins Video drehen, wenn sie einen gewissen Druck verspüren.

Sollte dir das so gehen, ist dieser Tipp für dich:

kreiere eine Videoreihe, die du 1x pro Woche postest.

Und du hast eine Verabredung mit dir selbst und produzierst wertvollen Content für deine Follower.

Du kannst deiner Reihe einen festen Namen geben, wie z.B. „ die Montagsshow mit“, oder einen Slogan mit hohem Wiedererkennungswert.

Deine Videos müssen nicht lang sein.

Solange sie Mehrwert liefern ist alles gut.

Ein kurzer Tipp von 2 Minuten kann Gold wert sein.

Und wenn du jede Woche ein neues Video postest, gibst du deinen Followern auch noch die Möglichkeit, dich näher kennenzulernen.

Poste immer am gleichen Tag und deine Fans werden sich auf neue Videos von dir freuen.

Füttere damit auch deinen YT Kanal.

8. dein Erfolgserlebnis

”

Menschen sind große „Mit-Freuer“.

Teile, was du erreicht hast. Teile deinen Erfolg.

Dieser muss nicht unbedingt bezogen auf dein Business sein, es kann auch etwas Privates, oder ein Erfolg in deinem Hobby sein.

Freude verbindet.

Sie verbindet dich mit deinen Followern und schafft Vertrauen.

Für ein solches Video brauchst du keinen großen Produktionsaufwand. Poste es als IG Story, poste es als FB Video von unterwegs und ja, wackeln darf es auch.

Wenn du dich über deinen Erfolg freust, dann teile ihn. Handy rausholen, Videokamera anmachen und los geht 's.

So zeigst du dich auch von einer sehr menschlichen Seite. Denn auch wenn du ein tolles Business-Angebot hast: die Menschen wollen die Frau kennenlernen, die dahintersteht.

9. X-Schritte Video

”

Das X-Schritte Video ist für 2 Dinge gut:
es hilft dir, deinen Videocontent übersichtlich zu halten und
einen genauen Plan zu haben, worüber du redest.
Und macht es deinen Zusehern einfach, deinem Video zu
folgen.
Super Sache, oder?

Lege ein Videothema fest und unterteile es in 2 bis 5 einfache Schritte.
Je kürzer und einfacher je besser.
Denn deine Zuseher entdecken dein Video in der Regel zufällig und sind
schnell abgelenkt.
Oder haben wenig Zeit.

Gebe deinem Video einen vielversprechenden Titel, wie z.B.
„wie du in 3 Schritten deinen YouTube Kanal erstellst“
oder
„mit diesen 5 Schritten wirst du frei von Lampenfieber!“

Du hast schon eine Idee?
Super, mache ein Video daraus.

10. Preview



Woran arbeitest du gerade?

Gebe Einblick in deine Arbeitswelt und bewerbe nebenbei dein Angebot.

So schürst du Neugier für anstehende Events und kannst schon erste Anmeldungen gewinnen.

Du arbeitest an einem neuen Freebie, oder überarbeitest deine Webseite?

Drehe ein kurzes Video und mache neugierig!

Du arbeitest an deinem Online-Kurs, deiner neuen Schmuckkollektion, oder an den Slides für dein anstehendes Webinar?

Erzähle, was du tust, was in Kürze kommen wird und nenne einen Grund, warum man das nicht verpassen sollte.

Poste dein Video in FB, setze es in deinen IG Feed, oder deine IG Story. So ein Video ist leicht und schnell gemacht, da du keinen extra Content dafür erstellen musst.

11. behind-the-scenes



Menschen sind neugierig, wie deine Arbeit so hinter den Kulissen abläuft.

Je ehrlicher du hier bist, je interessanter ist dein Video.

Der Vorteil ist:

du brauchst dir wenig Gedanken über deine Worte machen, sondern zeigst und erklärst einfach, was du tust.

Wenn du Coach oder Beraterin bist, dann kannst du z.B. zeigen, wie du dich auf dein nächstes Einzelcoaching vorbereitest.

Oder wie du an deinen Slides für das kommende Webinar arbeitest.

Stellst du eigene Produkte her, dann nehme die Zuseher mit und zeige einen Arbeitsschritt und erkläre, was du tust.

Das schafft Neugier für dein Angebot.

Deine Follower lernen dich so besser kennen und du kannst Vertrauen aufbauen.

12. mache eine Umfrage



Umfragen sind eine tolle Sache.
Sie regen zum Mitmachen an und schenken dir etwas sehr Wertvolles:
Einsichten, was deine Zielgruppe wirklich beschäftigt.

Drehe ein kurzes Video zu deiner Umfrage und erkläre, warum du sie machst.

Ein Beispiel:

„Die Tage hat mir jemand aus meiner FB Gruppe die Frage gestellt, warum Ich möchte unbedingt wissen, wie du darüber denkst, denn ich würde dazu gerne ein Freebie/Training/Workshop machen, damit ich euch noch besser helfen kann.

Unter meinem Video poste ich die Umfrage. Machst du mit?“

Dein Video kannst du in FB und/oder als IG Story mit dem Umfrage-Tool einstellen.

Wenn du magst, mache beides!

13. lade zum Live Call ein



Du planst einen Live Call?

Super Sache.

Warum nicht etwas mehr Wind darum machen.

So erinnerst du deine Follower daran dabei zu sein, oder sich den Replay anzusehen.

Live Calls bekommen eine gute organische Reichweite.

Aber auch, wenn jemand unbedingt dabei sein will:

Oft kommt etwas dazwischen.

Oder die Uhrzeit wird vergessen. Oder

Erinnere deine Follower daran, dass du live gehst.

Schnappe dir dein Handy, mache ein kurzes Video und sage:

„Hey Leute, ich wollte euch nochmal daran erinnern, dass ich in 15 Minuten live bin!

Ich habe super Tipps für dich dabei zum Thema XY und das willst du nicht verpassen. Wir sehen uns gleich!“

Das Video kostet dich 1 Minute deiner Zeit und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein paar mehr Leute live zusehen.

14. mache ein Gewinnspiel



Schon mal darüber nachgedacht ein Gewinnspiel zu machen?
Das kann etwas Handfestes sein, ein Produkt von dir, oder eine
Mini-Coaching Session.

Menschen lieben Geschenke.

Verschaffe dir Aufmerksamkeit und sei großzügig.

Mit einem Video kannst du ein Gewinnspiel bewerben.
Und so gleichzeitig auf dein Angebot aufmerksam machen.
Poste dein Video auf allen Plattformen:
Im FB Feed, in deiner IG Story und im IG Feed.
Je mehr Leute dein Video sehen, umso besser.

Stelle eine Frage, die mit deinem Angebot zu tun hat und gebe 3
Optionen als Antwort.
Mache sie nicht zu schwer, damit es leicht ist mitzumachen.
Die ersten 5 richtigen Antworten gewinnen.

15. heute verschenke ich



Wenn du Produkte verkaufst, oder eigene Produkte kreierst ist das ein tolles Werbemittel für dich.

Aber auch als Coach oder Dienstleisterin kannst du ein einmaliges Angebot verschenken.

So kannst du Aufmerksamkeit für dein Geschäft gewinnen und sichtbarer werden.

Wenn du Produkte verkaufst, dann mache ein Video und halte dein Geschenk in die Kamera.

Verbinde damit eine kleine Story, wie z.B.:

„Gestern habe ich meine 1000 Follower Marke auf Instagram geknackt und freue mich total darüber.

Als Dankeschön verschenke ich 3 Möchtest du eins haben?

Die ersten drei, die unter meinem Video ein Herz posten sind die glücklichen Gewinner!“

Bäm. Kurz und knackig.

Du verstehst die Idee.

Was kannst du als Coach, als Dienstleisterin verschenken?

Eine 20-Minuten Coaching-Session?

Schreibe jetzt deine Ideen auf, treffe eine Wahl und mache ein Video.

16. feiere den Meilenstein



Immer wieder haben wir kleine Meilensteine in unserem Geschäft, über die wir uns freuen.
Teile deine Freude und mache ein kurzes Video daraus.
Es kostet dich wenig Zeit und Mühe.
Und lässt deine Follower an deiner Entwicklung teilhaben.

Wenn du jetzt denkst: Meilensteine habe ich keine.
Doch die hast du.
Vielleicht nicht gerade jetzt, aber bald wieder.
Denn du arbeitest mit Leidenschaft an deinem Business und da passieren immer wieder tolle Sachen.

Die ersten 100 Follower.
Die Webseite ist endlich fertig.
Das neue Freebie ist da.
Ein großer Auftrag kam rein.
Dein Online-Kurs ist ausgebucht.

Mache ein Video und teile deinen Meilenstein:
perfekt für eine IG Story und natürlich auch einen FB Post.

17. happy Kunde-Video



Der beste Social Proof für deine Arbeit ist ein glücklicher Kunde.
Das geht sowohl analog als auch digital.

Wer macht mit dir ein kurzes Video?

Traue dich zu fragen und lasse deine Kunden ein kurzes Loblied
auf dich singen. ;-)

Mache ein lockeres, ungezwungenes Video darüber, was dein Kunde mit
deiner Hilfe erreicht hat.

Warum er, sie jetzt happy ist!

Könnt ihr euch in deiner Praxis/Office treffen:

Kamera an und los geht´s!

Und wenn deine Arbeit digital stattfindet, oder dein Kunde weiter weg
wohnt:

macht ein kurzes Skype-Video oder einen Zoom-Call und poste euer
Video.

Es kann helfen 1,2 Fragen vorzuformulieren, oder ihr legt einfach los.

Für Mutige: ihr könnt auch kurz live gehen, das kann viel Spaß machen!

18. Live-Auszüge teilen



Hier hast du wenig Arbeit, da du kein neues Video erstellen musst!

Greife einfach auf Videocontent zurück, der schon da ist. Wähle einen interessanten Ausschnitt, deine Antwort auf eine spannende Frage, und du hast einen hochwertigen Videopost für deine Fans.

Wie kann das konkret funktionieren?

Du gehst z.B. live in deiner FB Gruppe.

Lade das Video herunter und wähle einen kurzen Ausschnitt.

Poste ihn auf deiner öffentlichen Seite und lade im Text über deinem Video per Link in deine Gruppe ein.

Poste ihn in auch IG und lade in deine Gruppe ein.

Ein leicht gemachtes Video mit Mehrwert, das du für den Aufbau deiner FB Gruppe einsetzen kannst.

19. Interview ankündigen



Live-Interviews machen eine Menge Spaß und bringen beiden Seiten mehr Reichweite und Sichtbarkeit.
Gewinne mehr Zuseher und informiere, wer dein Gast sein wird. Das schürt Neugier und über andere reden ist leichter, als über sich selbst, oder?

Dieses Video ist in kürzester Zeit gemacht.
Bringe direkt zum Start das Thema, denn das interessiert deine Follower am meisten.
Lasse deinen Interview-Partner glänzen und gebe einen Einblick, über was ihr reden werdet.

Vergesse nicht, deinen Interview-Partner zu taggen (oder bitte ihn das Video zu teilen), damit ihr möglichst viele Menschen erreicht.

Super für IG Stories und als FB Post.

20. dokumentiere



Ein Video ohne Ton.

Ja, geht das denn? Aber klar.

Menschen schauen gerne zu.

Und wenn sie dich dabei besser kennenlernen können – umso besser.

Stelle dein Kamerastativ auf und klemme dein Handy ein.
Filme, was du gerade tust.

Gilt das auch, wenn man nur am Schreibtisch sitzt? Jepp.

Super für IG Stories:

filme dich beim Arbeiten, winke mal kurz in die Kamera und verpasse deinem Video einen passenden Satz, wie:

„und täglich grüßt das Murmeltier: Emails abarbeiten.“

Noch ein Frage-Sticker dazu „bei dir heute auch?“

Wunderbar.

Besonders geeignet, wenn du handwerklich arbeitest und man dir dabei zusehen kann.

Oder du z.B. Yogalehrerin bist und deine morgendlichen Yoga-Übungen machst.

Denke nicht, das wäre langweilig.

Vielleicht für dich, aber nicht für deine Follower.

21. 1-Minuten-Video



Warum ein 1-Minuten Video?

Weil es dir hilft, in diesem kurzen Zeitfenster tollen, hilfreichen Content zu kreieren.

Und ihn passend für deinen IG Feed zu produzieren.

Erfordert etwas mehr Planung im Vorfeld.

Macht dafür dein Video leicht konsumierbar.

Ich bin ein großer Freund von knackig, kurzen Videos.
Meine Videoqueens lernen das auch und verstehen, dass kurzer Videocontent leichter zu konsumieren ist.

Es fordert dich, dein Thema auf den Punkt zu bringen.
Nicht drum rum zu reden.

Welchen Tipp, welche Motivation kannst du in einer Minute geben?
Sammele jetzt ein paar Ideen, mache für jede gute Idee eine eigene Überschrift und nehme dein Video auf.

Das braucht am Anfang etwas Geduld.
Wenn du es übst, kannst du deinen IG Feed jede Woche easy peasy mit einem neuen Video füllen.

22. Erklär-Video



Eine super Sache, wenn du etwas anschaulich erklären möchtest, aber nur Worte zu wenig sind.
Nutze ein Bildschirmvideo, um deinen Tipp bildlich darzustellen.
Mit einem entsprechenden Programm ist das leicht umsetzbar.

Dabei kannst du auch beides miteinander kombinieren.
Deine Anmoderation, in der man dich sieht, und dann kommt dein Bildschirmvideo.

Was kann z.B. ein Erklär-Video sein?

- wie man in Canva seine Branding Farben anlegt
- wie man ein Bewerbungsschreiben in Word professionell gestaltet
- wie die Startseite der Webseite aufgebaut sein sollte

Du verstehst die Idee.

Mit einem einfachen Videobearbeitungsprogramm, wie z.B. Windows Movie Maker oder iMovie, kannst du deine Videosequenzen leicht zusammensetzen.

Und dann auf FB, IG und in deinem YT Kanal posten!

23. die Mini-Challenge



Challenges sind eine tolle Sache und animieren zum mitmachen.

Du kannst sie in vorproduzierter Form durchführen.

Wer mutig ist geht live.

Eine Mini-Challenge mit Video kommt viel persönlicher rüber als mit Bild. Mit einer guten Challenge-Idee, von der deine Follower auch wirklich profitieren wenn sie mitmachen, kannst du mehrere Tage einer Woche füllen.

Verteile in deinen Videos kleine Aufgaben und halte sie kurz.

Tipp: vielleicht lässt du in deiner Challenge die Teilnehmer in Videoform posten?

So lernt man sich schnell besser kennen und der Austausch wird persönlicher.

24. mein Produkt-Video



Du stellst eigene Produkte her?
Das macht es dir leicht, Videocontent zu erstellen.
Du kannst deine Produkte zeigen und Appetit auf mehr machen.

Ganz ehrlich: mit Produkten ist es für dich einfach Videos zu machen.
Und wenn du es nicht tust, dann.... Himmel..... weiß ich auch nicht! ;-)

Produkte sprechen schon mal für sich selbst.
Und wenn du sie in gutem Licht präsentierst und die richtigen Worte wählst, dann wirst du schnell neue Fans gewinnen.

Du kannst zusätzlich Tipps geben, wie man dein Produkt richtig trägt/anwendet/pflegt etc.

Verweise dazu auf deine Webseite, deinen Online-Shop, deinen Season-Sale, oder bewerbe deinen Gutschein.

25. Freebie-Video



Dein Freebie kannst du sehr kreativ bewerben.
Ohne aufdringlich zu sein.
Denn mit Mehrwert an erster Stelle werden echte Interessenten zuschlagen.
Und genau die möchtest du ja erreichen.

Mache ein kurzes Video zu einem Thema, das mit deinem Freebie zu tun hat.

Damit du logisch daran anknüpfen kannst.

Gebe einen kurzen Tipp, oder formuliere die Antwort auf eine Frage, die dir oft gestellt wird.

Dann sage: „in meinem Freebie XY gebe ich dir noch viel mehr Tipps zu diesem Thema. Klicke auf den Link und du kannst sofort loslegen.“

So fällt es dir leicht dein Freebie zu bewerben, ohne dass du dich aufdringlich fühlst.

26. ich brauche deine Hilfe



Du hängst an etwas fest, oder wünschst dir Input zu einer bestimmten Sache?

Nutze die Schwarmintelligenz und frage deine Community. Sie hilft dir gerne.

Und schon hast du wieder ein Video fertig. ;-)

Ein solches Video ist wirklich schnell erstellt.
Und funktioniert super in IG und FB.

Formuliere deine Frage klar und deutlich, damit man dein Anliegen leicht versteht.

Wiederhole es im Videotext und du wirst sicher Reaktionen bekommen.

Man muss seine Community nicht nur „füttern“, sondern man darf auch selbst nach guten Tipps fragen.

Wenn du diese Video-Idee gut findest, aber gerade keine Frage parat hast: denke dir eine aus, deren Antwort für viele hilfreich sein kann.

Z.B. „Ich möchte all meine Ideen online übersichtlich festhalten und gehe im Zettel-Chaos unter! Kannst du mir einen Tipp geben für eine gute App?“

27. was ist deine Meinung?



Zu einem brandheißen Thema gibt es immer unterschiedliche Meinungen.

Verstehst du deine Wunschkunden sehr genau, dann wirst du mindestens ein Top-Thema kennen, das sie viel beschäftigt. Fordere dazu auf eine eigene Meinung abzugeben.

Formuliere das Thema.
Formuliere deine Meinung dazu.
Sei hier ehrlich und authentisch.

Dann frage: „Wie siehst du das denn? Was ist deine Meinung dazu?
Denkst du eher A ... oder B?“

Wenn du zwei Optionen vorgibst, machst du es deinen Zusehern leichter eine Antwort zu formulieren.
Keine Sorge: wer C oder D denkt wird es schreiben und ihr könnt in den Austausch gehen.

So kannst du für mehr Engagement sorgen und das ist gut für deine Reichweite.

Tipp: in Kurzform auch super als IG Story-Post mit Frage- oder Option-Sticker.

28. deine Story



Vorstellungen im Post-Format sind auf IG sehr beliebt.
Wenige machen das in Videoform.
Dabei ist deine einzigartige Story doch viel berührender
persönlich erzählt, oder?
Hier können dich deine Follower besser kennenlernen und
Gemeinsamkeiten finden.
Das baut Vertrauen auf.
Und Vertrauen ist die Basis für deinen Verkauf.

Deine Story kannst du in größeren Zeitabständen immer wieder erzählen.

Immer wenn du das Gefühl hast, jetzt passt es wieder.

Erzähle, wie du zu der geworden bist, die du heute bist.
Vergesse dabei nicht die Zeit! ;-)

Werde nicht langatmig, sondern gehe zügig durch deine Story und habe im Hinterkopf, was für deine Zielgruppe am relevantesten ist:

- deine Tiefpunkte
- deine Einsichten
- deine wichtigsten Entscheidungen
- deine Erfolge

Mit einer Motivation zum Abschluss hast du die Herzen gewonnen.
Dieses Video kannst du vorproduzieren, oder damit live gehen.

29. Themen-Videos



Wenn es dir schwer fällt ins Video drehen zu kommen, dann starte hiermit:

unterteile dein Angebot in Themenbereiche.

Und du wirst nie lange nach Inspiration und Videothemen suchen müssen.

Dein Angebot hat mindestens 2-3 Themenbereiche.
Schreibe sie jetzt auf.

Aus diesen Themenbereichen erstellst du wiederum 2-3 Unterthemen.
Und voilà: deine Videocontent ist da.

Ein Beispiel:

eine Ernährungsberaterin hat die Themen Ernährung, Fitness, Gesundheit.

Unterthemen zu Ernährung könnten sein:

1. einfache und schnelle Rezepte zum nachkochen
2. Rezepte für die ganze Familie
3. Rezepte zum abnehmen
4. die gesündesten Nahrungsmittel

Los geht´s. Du bist dran!

30. on-the-road-Videos



Unterwegs sein macht Spaß.

Urlaub oder Business-Trip: deine Follower sind neugierig, was du so machst.

Nehme sie mit in deine Welt.

So lernen sie dich besser kennen und Reisefreude ist immer ansteckend.

On-the-road-Videos müssen nicht perfekt produziert sein.

Sie dürfen wackeln, zu dunkel oder zu hell sein.

Du darfst aus dem Auto filmen, aus dem Flugzeug, oder in einer lauten Bar.

Deine Begeisterung steckt an und niemand erwartet hier ein Hochglanz-Video.

Gerade das raue, spontane macht solche Videos lebendig und echt.

Klar: hole immer das Beste aus deinem Video raus.

Aber teile vor allem deine Freude, an diesem tollen Ort zu sein!

31. Werbe-Video



Gesponserte Videos sind ein hervorragender Weg deine Wunschkunden zu erreichen.
Starte mit kleinem Budget und teste Zielgruppen.
So kannst du deinen Launch, deine Gruppe, oder deinen Online-Shop sehr effektiv bewerben.

Werbe-Videos sind bezahlte Werbung, die du auf FB oder IG schaltest. Dafür brauchst du den Facebook-Werbeanzeigenmanager. Früher oder später brauchst du Werbeanzeigen, damit du viele Interessenten erreichen kannst.

Wähle zwischen Conversion-, Lead-, oder Klick-Kampagnen und erreiche deine Wunschkunden sehr zielgerichtet.

Teste verschiedene Formate und Angebote und finde heraus, welche Video-Werbeanzeige am besten funktioniert.

Auf diesem Weg kannst du deine potentiellen Kunden persönlich ansprechen und dein Event, deine FB Gruppe, deinen Shop, dein Freebie bewerben.

Tipp: starte damit, einen Video-Tipp, der gutes Engagement bekommt, mit ein paar Euro zu bewerben.

Läuft es gut, dann kannst du mehr investieren und mit Videos Reichweite und Leads gewinnen.

YEAAH, du bist hier!

Und hast dir alle 31 Video-Ideen durchgelesen.
Und was jetzt?

Jetzt gilt es, nicht in der Überforderung zu versinken.
Und dir zu überlegen.
„Ok, mit welcher Video-Idee starte ich jetzt?“

Wähle die, die dich am meisten anspricht.
Auf die du richtig Lust hast.

Und wenn du noch sehr unsicher mit Videos bist, dann wähle die, die dir am leichtesten von der Umsetzung scheint.
Deine Vorstellung ist z.B. ein super Start.
Dieses Video kannst du auch auf deiner Webseite posten.
In deinem YT-Kanal und auch gerne als Willkommens-Video auf deiner FB-Seite.

**Wann immer du einen Impuls brauchst, eine frische Idee, eine Motivation:
klicke dich in die 31 Video-Ideen rein.
Und du hast Zündstoff für ein super Video.**

Jeder kann tolle Videos machen. Auch du.
Denn was zählt, ist deine Leidenschaft, Neues zu lernen.
Dein Mut, in die Sichtbarkeit zu gehen.
Und mit jedem Video wirst du besser und lockerer.

Auf dich und deine Videopower!

