

„Wie Sie Onlinevideos produzieren, die Ihnen kostenlos Newsletterabonnenten und Käufer liefern“

Das Produzieren und Einstellen von lehrreichen und unterhaltsamen Videos (z.B. auf Youtube) kann Ihnen tausende von neuen Abonnenten und hunderte von neuen Käufern liefern. Dieser Arbeitsbogen hilft Ihnen, eine sehr wirksame Strategie umzusetzen, um genau dieses Endziel zu erreichen.

1) Brainstormen Sie kleine Methoden, Tricks und Tipps, die Sie Ihren Zuschauern beibringen können. Machen Sie hier eine Liste:

2) Wählen Sie ein Thema, das Sie im Video lehren wollen und brainstormen Sie hier Möglichkeit, diesem Video Entertainment hinzuzufügen.

3) Entscheiden Sie, welche Struktur Ihr Lehrvideo haben soll:

- 1. Warum – Was – Wie?**
- 2. Vergangenheit – Heute – Zukunft**
- 3. intern – extern**
- 4. Theorie – Praxis**
- 5. physisch – mental – emotional**
- 6. Kontext – Was tun?**

4) Entscheiden Sie sich für eine Aufnahmetechnik.

5) Lassen Sie sich die Technik von einem Experten zeigen, wenn Sie darin noch nicht fit sind. Buchen Sie für kleines Geld bei Myhammer.de einen Fachmann, der Ihnen in einer Stunde die nötigen Tools und Schritte beibringt.

6) Testen Sie, bevor Sie aufnehmen, Ton und Licht. Machen Sie eine Testaufnahme.

7) Nehmen Sie in EINEM Durchgang auf (stoppen Sie nicht jedes Mal, wenn Sie sich versprochen haben). Planen Sie als Länge des Videos nicht mehr als 3-6 Minuten ein.

8) Schneiden Sie direkt nach der Aufnahme und schauen Sie, inwieweit das Material so ok ist. Nutzen Sie den Zoom-in- bzw. den Zoom-out-Trick für Schnitte, die professionell wirken.

9) Fügen Sie am Ende Ihres Videos ein Standbild Ihrer Aufnahme hinzu, das einige Minuten dort verweilt und fordern Sie, wenn möglich, persönlich zum Aufrufen Ihrer Website auf.

10) Wählen Sie einen Titel für Ihr Video, der relevante Suchbegriffe enthält, die oft gesucht werden. Dies können Sie über das google Adwords Keywordtool nachprüfen: <https://adwords.google.de/select/KeywordToolExternal>

11) Das erste in Ihrer Videobeschreibung sollte Ihre Websiteadresse sein, die zu Ihrer Opt-in Seite führt. Nach der Websiteadresse schreiben Sie in einem Satz, um was sich das Video dreht.

12) Unter der Videobeschreibung finden Sie in der Regel ein Feld zum Eingeben von Stichwörtern, die das Video umschreiben. Geben Sie dort 20 relevante Begriffe hintereinander ein, die mit dem Thema Ihres Videos in Zusammenhang stehen.

13) Laden Sie Ihr Video hoch und produzieren Sie jede Woche ein neues Video.

14) Richten Sie Ihre Website, auf der die Besucher von Youtube und co. ankommen, so ein, dass man sich dort in Ihren Newsletter eintragen kann.

Setzen Sie einen Autoresponder auf, der weiterhin wertvolle Tipps liefert und mischen Sie diese mit Verkaufsnachrichten für Ihre Produkte. Schreiben Sie mindestens 10 Follow-Up-E-mails in Ihrem Autoresponder.

Dies ist die grobe Strategie, wie Sie Onlinevideos nutzen, um neue Abonnenten und viele neue Käufer zu gewinnen. Einige geschickte Vermarkter machen mit dieser Strategie fünfstellige Umsätze – nur mit kostenlosen Youtube-Besuchern.

Die wichtigen Eckpfeiler dieser Strategie sind:

- guter Inhalt & Struktur,**
- ein Aha-Erlebnis liefern,**
- auf die Website hinweisen mit Schrift und Ton**
- das Entwickeln einer Opt-in-Seite und dem dazugehörigen Autoresponder, der letztendlich Ihre Produkte verkauft.**