

SEI PRÄSENT UND WERDE GESEHEN

by Andy m. Ulitzka



7-Fragen-Methode

Dein perfektes Video ist im Grunde ganz einfach. Mit wenigen Antworten auf einfache Fragen hast Du alle wichtigen Stichpunkte für Dein Video. Diese darfst Du dir gerne Ausdrucken oder auf Zettel schreiben und ablesen. Alle TV-Moderatoren haben Moderatorenkarten und zusätzlich noch einen Knopf im Ohr. Du darfst das auch!

Jedes Video darf ein eigenes Skript erhalten. Dieses Skript macht Dich zum Profi und schenkt Dir enorm viel Sicherheit. Mit jedem Skript, welches Du erstellst, wirst Du auch Deine Verkaufs- und Marketingfähigkeiten verbessern. Du baust einfach Stück für Stück Deine Synapsen im Gehirn auf eine erfolgreiche Kommunikation um.

FRAGEN RUND UM DEIN VIDEO

Welchen Titel würde Dein Video tragen?

Was möchtest Du mit dem Video erreichen?

FRAGEN ZUM INHALT DEINES VIDEOS

Hole Dir Deine Aufmerksamkeit

1. Die blutige, wollüstige Eröffnung!

Was ist denn damit gemeint? Du darfst Aufmerksamkeit erzeugen. Hast Du eine schockierende Statistik, eine spannende Nachricht, einen lustigen Satz, eine polarisierende Aussage oder eine Frage, die Dein Zuschauer nur mit einem lautem „Ja“ beantworten kann. Sei kreativ.

Beispiel:

„Viele Menschen nutzen die wunderbaren Möglichkeiten von Facebook Live und selbst gemachten Videos nicht, weil sie Angst haben sich zu blamieren. Und ja, sie haben recht. Vieles von dem, was man sieht, ist einfach nur peinlich...“

2. Was ist Dein Nutzen, Problem oder Lösung?

Es gibt eine einfache Formel: „Wenn Du mir nicht sagen möchtest, was ICH davon habe, werde ich DICH nicht zuhören“. Mache es zu Dir zu einer Gewohnheit über den Nutzen für Deinen Interessenten zu sprechen. Nichts anderes interessiert ihn.

Beispiel:

„Wie wäre es denn, wenn Du mit einer einfach „7-Fragen-Methode“ 100% sicher sein könntest, dass Dein Video und Dein live richtig gut ankommt und Du dadurch mit unfassbarer Leichtigkeit mehr Kunden gewinnst?“

3. Was sind die Alleinstellungsmerkmale des Produkts/Leistung/Botschaft?

Konkurrenzlos ist heute fast kein Unternehmen mehr. Was hebt Dich oder Dein Produkt ab? Was kann es, was andere nicht können? Was ist einzigartig und was begeistert Dich ganz persönlich?

Beispiel:

„Aus dieser „7-Fragen-Methode“ ergibt sich in wenigen Minuten ein Skript für jede Art von Video, welches Du erstellen möchtest. In wenigen Minuten bist Du startklar und nebenher veränderst Du Deine Synapsen im Kopf und veränderst automatisch Deine Kommunikation“

4. Wer bist Du? Was ist Deine Expertise!

(Falls Dein Video auf Kanälen ist, auf welchen man Dich noch nicht persönlich kennt, stelle Dich mit Namen vor, bei einem Facebook-Live ist das überflüssig)

Beispiel: „Aus dieser „7-Fragen-Methode“ ergibt sich in wenigen Minuten ein Skript für jede Art von Video, welches Du erstellen möchtest. In wenigen Minuten bist Du startklar und nebenher veränderst Du Deine Synapsen im Kopf und veränderst automatisch Deine Kommunikation“

5. Was ist Dein Alleinstellungsmerkmal?

Warum sollte ich mit Dir zusammenarbeiten und nicht mit irgendjemand anderes? Was hast Du, was andere nicht haben?

Beispiel: „Mir geht es nicht darum, diese Methode zu verkaufen oder mit deren Schulung Geld zu verdienen. Ich verdiene mein Geld mit anderen Dingen. Aber ich habe in vielen Jahren in der Praxis lernen dürfen, wie es richtig funktioniert und erkenne, dass genau dieses Wissen heute so viele Menschen brauchen. Es ist mein Geschenk für Dich.“

6. Welche Aussage macht Dich zum Experten? (Der „Oh-Wow-Aha-Effekt“)

Vielleicht kennst Du das auch. Du warst auf einem Vortrag und hast stundelang zugehört. Am Ende ist für Dich eine ganz besondere Aussage hängen geblieben. So ein absoluter Aha-Effekt. Genau die Aussage, die Dich so fasziniert hat, etwas so logisch erklärt hat, etwas so auf den Punkt gebracht hat, dass Du diese Argumente selbst gerne an andere weitergegeben hast. Nun darfst Du Dir so ein Argument ausdenken und zu Deinem machen.

Beispiel: „Doch dann fand ich eine Statistik, die besagte, dass 41% der Menschen Angst davor haben öffentlich zu sprechen. Lediglich aber nur 19% Angst vor Krankheit und Tod haben. Wenn die Angst öffentlich zu reden also die größte Angst der Menschen ist, dann wird es Zeit alle Blockaden zu lösen, denn dann wird jeder dieses Medium gerne und mit Freude nutzen. Genau darin unterstütze ich Menschen“

7. Was ist Dein Call to Aktion?

Bitte lass nach Deiner Ansprache Deinen Zuhörer nicht ratlos stehen. Sag ihm, wie ihm geholfen werden kann. Was GANZ GENAU muss er tun, um in den Nutzen Deines Angebotes zu kommen?

Beispiel: „Klicke auf 5KEYS.me, Registriere Dich und suche in den Gratiskursen den Zoom Call Hero. Ich wünsche Dir viel Erfolg und freue mich darauf Dich zu sehen.“
