



## Gewinne neue Kund:innen mit Videos

Start jetzt - dieses Skript hilft dir

Du möchtest mit Videos neue Kund:innen gewinnen, mehr Reichweite erzielen oder auch in deiner Firma Kolleg:innen von deinem Projekt begeistern? Das Video ist die schnellste, einfachste und einprägsamste Möglichkeit, um Menschen zu begeistern. So weit die Theorie.

Damit du auch in der Praxis sofort loslegen kannst, die erste Hürde der Überwindung souverän meisterst und ein erstes Video produzierst, möchte ich dir mit diesem Skript eine kleine Starthilfe geben. Orientiere dich an meinen **5 Tipps und Tricks** aus dem Moderationstraining und spüre das motivierende Gefühl, dein erstes Video produziert zu haben.

***Schnapp dir dein Smartphone und beweise dir selbst, was in dir steckt: #KeinerHELDdichauf***



### **1) Nutze dein Smartphone zur Aufnahme**

Du benötigst (erstmal) keine professionelle High-Tech-Kamera. Dein Handy reicht vollkommen aus. Nutze einen einfachen Selfie-Stick oder platziere das Smartphone auf Augenhöhe (beispielsweise im Bücherregal).

### **2) Drücke sofort auf Record - nicht gleich auf Stop**

Die größte Überwindung! Bitte versuche nicht zuerst stundenlang den perfekten Text zu schreiben, sondern „quatsch drauf los“. Das Geheimnis: Jeder Profi benötigt mehrere Anläufe, bis ein Video im Kasten ist. Drücke nicht bei den ersten Versprechern auf Stop, sondern beginne von vorne.

### **3) Ein 1-minütiges Video reicht schon**

Instagram Reels, YouTube Shorts oder Facebook-Clips. Videos werden immer kürzer. Konzentriere dich auf ein kurzes und prägnantes Video. Denn oberste Priorität hat jetzt für dich das gute Gefühl, das Video fertig produziert zu haben.

### **4) Nutze eine einfache Kernbotschaft**

Was möchtest du den Zuschauer:innen sagen? Was ist dir wichtig? Welchen Mehrwert hat deine Massage? Je prägnanter und einfacher deine Botschaft ist („Yes we can“, „Gestalten wir die Zukunft neu“, „Ich liebe meinen Job“, etc.), desto einprägsamer wirkt sie.

*Tipp: Sprich deine Kernbotschaft laut aus und spüre, ob sie zu dir passt.*



## 5) Orientiere dich an dieser einfachen Grundstruktur

### **Das Wichtigste kommt zuerst** (ca. 15 Sekunden)

Welchen Mehrwert bzw. Nutzen hat dein Video für die Zuschauer:innen? Nutze Formulierungen wie...

- Ich möchte dir / ihnen beweisen
- Mein heutiger Tipp des Tages für euch / sie
- Überzeugen Sie sich jetzt selbst von den Vorteilen unseres Produktes
- Dein starker Einstiegssatz

### **Hole deine Zuschauer:innen in ihrer Lebenswirklichkeit ab** (30 Sek.)

Welches Problem löst du mit deinem Angebot? Was verbesserst du? Wie können die Zuschauer:innen deine Botschaft nutzen? Wenn du magst, nutze Formulierungen wie...

- Stell dir vor / Stellen Sie sich vor
- Ich möchte dir / ihnen einen einfachen Vergleich erläutern
- Mit folgendem Bild verstehen Sie besser, was ich meine

### **Fordere zu einer Handlung auf** (ca. 15 Sekunden)

Aktiviere deine Zuschauer:innen (damit deine Worte im Gedächtnis bleiben). Was sollen Sie tun? Wie ist dein „Call-to-Action“?

- Ich bitte darum, beteilige dich jetzt an unserer Umfrage
- Wir empfehlen, nutzen Sie das Angebot sofort
- Klicken Sie jetzt auf den Link (unter dem Video)

*Tipp: Starte und beende das Video mit deiner Kernbotschaft. So erkennen deine Zuschauer:innen einen klaren Roten Faden.*

# Ein Beispieltext (Reel, 60 Sekunden) von Tim

## KERNBOTSCHAFT

### Übe Präsentationen mit deinem Smartphone-Video

## DAS WICHTIGSTE KOMMT ZUERST

Wie du dich besser auf Präsentationen vorbereitest, erfährst du jetzt „to go“ für mehr Powertorik im Job, also die perfekte Harmonie von Rhetorik, Digitalisierung und New Work. Die Zukunft der Arbeit.

## PROBLEMLÖSUNG

Nimm die ersten 3-5 Minuten mit dem Smartphone-Video auf. Wenn du nämlich alle Zahlen, Daten, Fakten nur gedanklich durchgehst oder sie im sitzen vor dich hin redest, wirst du dich nicht gut vorbereitet fühlen. Du bereitest dich theoretisch auf eine praktische Disziplin vor. Anders formuliert.

## VERGLEICH ZUR VERANSCHAULICHUNG

*Nur wenn du ein neues Kochrezept auswendig lernst, schmeckst deinen Gästen hinter nicht besser. Du musst es fühlen.*

## CALL-TO-ACTION

Dein Motivationskick. Du selbst bist dein größter Kritiker und wenn du diesen Einstieg 2,3 mal aufnimmst und dir das anschaust, gewinnst du mehr Selbstvertrauen. Denn: Du selbst siehst, was du besser machen kannst. Probier das mal aus:

#KeinerHELDdichauf (KERNBOTSCHAFT DER RHETORIKHELDEN)



*Mein Versprechen an dich:  
Wenn du dein erstes (kurzes)  
Video im Kasten hast, wirst du  
maximale Motivation verspüren.  
Nutze das gute Gefühl, um mit  
Routine immer längere Videos  
zu produzieren.*

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.

**Dein Tim Christopher Gasse**  
Gründer der Rhetorikhelden



**Tipp:**

**Lerne Rhetorik, lebe motivierter**

Verpasse nicht Tims Tipps und Tricks  
für dein souveränes Auftreten  
(physisch und digital) und abonniere  
jetzt unseren YouTube-Kanal.

Du möchtest **deine Rhetorik-Power** in einem Personal Coaching auf  
das nächste Level katapultieren? Das Team der Rhetorikhelden berät  
dich einem persönlichen Gespräch unter 0800 / 88 1111 0 (*kostenlos*).