



Ideenschatzkiste



# 60 profitable Kanal- und Videoideen *für dein Herzensbusiness!*

So begeisterst du deine Wunschkunden  
via YouTube und Google!

© Sissi Kandziora



# Hallo!

So schön, dass du dieses PDF in deinen Händen hältst. Ich freue mich darauf eine geballte Ladung Inspiration mit dir zu teilen.

Besonders freut es mich, weil ich dich dadurch vor zwei großen Fehlern bewahren kann, die viele Unternehmerinnen auf Social Media machen und dabei völlig im Content-Hamsterrad ausbrennen! Mir liegt es am Herzen, dass du mit Social Media experimentierfreudig und leidenschaftlich deinen eigenen Weg gehst. So hast du langfristig Freude an deinen eigenen Inhalten, ziehst echte Wunschkund:innen an und gehst wertschätzend mit deiner wichtigsten Ressource um – **deiner Energie!**

## Ciao Contentkünstler!

Mit Hilfe dieser PDF wirst du ein geniales Kanalthema aus deinem Business heraus formen und hast gleichzeitig ein Portfolio an unzähligen Videoideen für abwechslungsreichen Content vor dir liegen. So kannst du dir ein Kanalkonzept aufbauen, das sowohl neue Menschen erreicht, als auch Zuschauer in begeisterte Kund:innen transformiert!

**Falls du mich noch nicht so gut kennst, möchte ich mich dir kurz vorstellen:**

Als YouTuberin, Grafik Designerin & digitale Schöpferin unterstütze ich dich dabei, deine Träume zu verwirklichen und online sichtbar zu werden.

Mit meinen eigenen Kanälen konnte ich bereits mehr als 250.000 Menschen begeistern, über 60 Millionen Aufrufe generieren, Kund\*innen gewinnen und mehrere Marken aufbauen.

Meine Mission ist es echte Powerfrauen in ihre nachhaltige Sichtbarkeit zu begleiten, damit sie mit ihrer Vision die Welt bewegen.

Let's love.create.shine®

Deine Sissi



# Kapitel 1

# Finde dein Kanalthema



# Der Grundbaustein deiner Inhalte

Wenn du bereits ein Business hast, fällt die Auswahl des Kanalthemas auf den ersten Blick recht leicht, da bereits eine klare Richtung vorgegeben ist. Dennoch hast du auch hier viel kreativen Spielraum, um beispielsweise deine Arbeit und dein Hobby zu verbinden. Der Vorteil liegt ganz klar auf der Hand:

**Dein Content wird dadurch nicht nur persönlich, menschlich und nahbar, sondern bekommt eine ganz neue und anziehende Energie!**

Ganz wichtig bevor du weiterliest: Deine Inhalte müssen dir Spaß machen! Mach nur dahinter zu stehen, was sich gut für dich anfühlt und dir leicht von der Hand geht. Alles andere wird nicht den gewünschten Erfolg bringen!

Deine Kunden wollen schließlich nicht einfach nur ein Produkt oder eine Dienstleistung von dir kaufen, sondern vor allem ein Gefühl. Sie wünschen sich, dass sich durch dich etwas in ihrem Leben besser, leichter und schöner anfühlt.

Deshalb darfst du bei deinem Content genau diese Ergebnisse in Bild, Ton und Emotion transportieren. Dafür musst du auch selbst fühlen, was sich deine Kunden von dir wünschen.

Wähle deshalb unbedingt ein Kanal-Thema und Videoideen, die zu dir und deiner Persönlichkeit passen. Drehe Inhalte, wenn es sich gut anfühlt und mach lieber eine Pause, wenn du keine Lust hast vor die Kamera zu treten.

YouTube ist ja genau deshalb so genial! Es macht nichts, wenn du Videos ausfallen lässt. Viel wichtiger ist, dass du jedes einzelne deiner Videos selbst feiern kannst.

Ich weiß, das klingt doch ganz gut aber auch gleichzeitig etwas überwältigend. Es gibt so viele Möglichkeiten und trotzdem fühlt man sich manchmal extrem eingeschränkt, weil der Kanal ja schließlich Kunden bringen soll. Wie also kann man das eigene Angebot so verpacken, dass Menschen wirklich deine Videos suchen, schauen und feiern?

In diesem Kapitel legen wir mit dem Basis-Thema den Grundstein für deinen erfolgreichen Business-Kanal. Das heißt, wir schauen uns an, welche Branchen auf YouTube besonders gut funktionieren und wie du dein Angebot darin attraktiv verpacken kannst.

**Der Berg wirkt nur unüberwindbar, solange du noch nicht oben angekommen bist!**

Sissi Kandziora



# Vermeide diese beiden Fehler!

Wie bereits erwähnt habe ich in all den Jahren sehr viele Selbständige und Unternehmer\*innen auf YouTube beobachtet und auch gecoach. Dabei sind mir vor allem zwei wesentliche Fehler aufgefallen, vor denen ich dich gerne bewahren möchte.

## Fehler Nr. 1

### **Verwechsle YouTube nicht mit dem Fernsehen!**

Damit will ich sagen, dass viele bei YouTube vor allem an Werbe-, Image- und Produktvideos denken. Abgeleitet von klassischen Medien wie Fernsehen, Radio oder Anzeigen in Magazinen denken viele, sie könnten einfach schöne und professionelle Videos über ihr Business online stellen. **Tja, das funktioniert leider überhaupt nicht!**

Im Gegensatz zu klassischen Medien haben Menschen hier die Wahl und der Algorithmus unterstützt diese Entscheidung. Das bedeutet, YouTube sucht keine Zuschauer für deine Inhalte, sondern Inhalte für Menschen. Das darfst du immer im Hinterkopf behalten.

## Fehler Nr. 2

### **Versteife dich nicht auf dein Business!**

Viele Unternehmen denken sehr gradlinig in ihren Produkten und Angeboten. Sie schauen nicht über den Tellerrand, wie sie tatsächlich unbändigen Spaß mit der Plattform haben können, sondern orientieren sich an Kosten und Nutzen. Verstehe mich nicht falsch, es ist wichtig, dass du natürlich deine Ressourcen im Auge behältst aber YouTube MUSS gar nichts, sondern darf alles, worauf du Lust hast.

Wie schon gesagt, bringt es dir nichts, wenn du super professionell dein Business auf YouTube vertrittst und dabei trocken und steif strategische Videos raushaust. Trau dich hier auch Neues auszuprobieren, was du klassisch nicht unbedingt auf deine Webseite stellen würdest. Sei du selbst, zeig auch deine verletzliche Seite und genieße die Aufmerksamkeit.

*Menschen kaufen von Menschen!*

# Denke frei und werde kreativ aber ohne Druck!



Nun möchte ich dir direkt ein Beispiel für "freies Denken" geben, damit du dich davon auch für dein Business inspirieren lassen kannst.

## Beispiel:

Nehmen wir an, du stellst handgemachte Porzellan-Tassen her und fragst dich, wie du daraus einen attraktiven Kanal kreieren sollst. Du weißt, dass du nicht einfach nur deine Tassen in Videos präsentieren kannst, sondern dass es etwas MEHR(-wert) braucht. Aber was?

### Mein Tipp: Denke einen Schritt weiter!

Wir denken beim Marketing häufig nur von uns bis zum Verkauf. Das ist allerdings der Teil, der nicht wirklich interessant ist für den Kunden. Das ist nicht das Verkaufsargument. Klar ist es schön, wenn du zeigen kannst, dass du alles selbst machst und ganz viel Liebe in deine Werke steckst, aber das wird erst für potentielle Kunden interessant, wenn sie bereits Interesse an deinem Produkt haben.

### Deshalb frag dich:

- Wo kommt mein Produkt zum Einsatz?
- Wer verwendet mein Produkt?
- Welche Stimmung kann mein Produkt auslösen?

**Diese Situationen und Emotionen kannst du für deinen Kanal verwenden!**

Gleichzeitig kannst du deine Persönlichkeit durch weitere Interessen von dir einbringen. Du wirst dich ja nicht ohne Grund für die Porzellantassen entschieden haben. Vielleicht kochst du gerne, liebst es kunstvoll zu backen oder schöne Deko lässt dein Herz höher schlagen.

Daraus könntest du zum Beispiel einen Food-Kanal starten und bei den Ergebnisaufnahmen den Kuchen auf einem schön arrangierten Tisch inklusive deiner Tassen präsentieren. Die Werbung wäre geschmackvoll in jedem Video enthalten. Geschickte Verlinkungen im Video und in der Videobeschreibung bringen dir neue Kunden. Das ist wirklich unglaublich wertvoll, weil es keine klassischen Werbevideos sind!

Menschen finden dich über deinen Mehrwert, lernen dich kennen und können deine Arbeit wertschätzen. Dabei sehen sie immer wieder deine wunderschönen Tassen und verlieben sich dabei immer mehr in deine Werke.

Ergänzend zu dem Mehrwert-Content könntest du etwa 10% "Werbevideos" über dein Business auf deinem Kanal einfließen lassen.

Beispielsweise zeigst du, wie du deine Tassen herstellst, welche Materialien du verwendest, wie du zu deiner Leidenschaft gekommen bist oder wie du den Tisch mit deinem Geschirr besonders schön eindeckst.

# Kauft dann noch jemand?

Bitte sei ehrlich! Hast du dir bei der vorherigen Seite vielleicht gedacht:  
"Ich kann doch nicht zeigen, wie ich meine Produkte herstelle,  
sonst kauft sie doch niemand mehr!"

Damit bist du nicht allein! Ich habe diese Angst schon so oft in Coachings erlebt und das ist völlig normal. Klingt für den inneren Schweinehund auch absolut logisch und nachvollziehbar, weil uns unsere Arbeit selbst extrem leicht fällt. Aber gehst du wirklich davon aus, dass alle anderen Menschen deine Arbeit so schnell kopieren können?

Menschen werden trotz oder besser GENAU WEGEN deinen Videos von dir kaufen! Du bietest nämlich jedem Zuschauer zwei entscheidende Vorteile gegenüber dem Selbermachen:

1. Du sparst anderen Zeit!
2. Deine Ergebnisse sind 100% du mit all der Qualität und Liebe!

Also auch wenn deine Zuschauer Produkte dank deiner Videos nachkreieren, wirst du wahrscheinlich die meisten davon motivieren, inspirieren und ihnen ein kleines Erfolgserlebnis über das eigene Werk verschaffen. Dadurch schaffst du Vertrauen und ein gutes Gefühl.

Du kannst aber davon ausgehen, dass potenzielle Käufer trotzdem kaufen, weil sie...

- ... dich unterstützen möchten.
- ... dich und deine Arbeit schätzen.
- ... merken, welcher Aufwand dahinter steckt.

*Worauf wartest du noch?*

Du hast nun eine Idee, wie du Produkte kreativ und verlockend auf deinem Kanal präsentieren kannst. Nun möchte ich dir profitable Branchen vorstellen, die auf YouTube besonders gut funktionieren. So kannst du schauen, wo du dich mit deinem Business am besten positionieren kannst.

## **VORAB ABER EIN HINWEIS:**

YouTube funktioniert besonders gut für B2C und Personenmarken im B2B-Bereich. Solltest du beispielsweise einen Kanal für einen großen Konzern mit Maschinen planen, ist das eine völlig andere Nummer. Das lässt sich nicht mit der folgenden Liste ergänzen und ist generell für YouTube eher schwierig. Solltest du dennoch solch ein Projekt planen, kannst du gerne eine Anfrage für ein **1:1 Coaching** bei mir stellen, um mögliche Strategien zu besprechen.

# 55 Ideen für deinen *Businesskanal*

Auf den folgenden Seiten habe ich für dich in 7 Kategorien verschiedene Kanalthemen als Inspiration für dich vorbereitet. Manche sind spezifischer und andere allgemeiner. Wenn du einen Kanal startest, darfst du ruhig deine Nische erweitern, um eine Basis für deine Reichweite zu schaffen.

## Business

- Immobilien für XY
- Finanzen und Altersvorsorge für XY
- So startest du deine Selbständigkeit
- So wirst du zur Unternehmer:in
- So wirst du ... (Bewerbungsverfahren, Gründung, Studium ...)
- Social Media Tipps
- Marketing-Kanal
- Kreative Fotografie
- Professionelle Videos & Fotos selbstgemacht
- Tipps, um Auto\*in zu werden
- Stimmtraining
- Gesangstraining

## Gesundheit

- Yoga für XY
- Rückbildung
- Schnelle & gesunde Küche für Berufstätige
- Abnehmen ohne Diät
- Gesunde Zähne
- Gesunder Schlaf
- Meditation im Alltag





## Selbstgemacht

- Van-Ausbau
- DIY Möbel für Anfänger
- Kleidung selber nähen
- Speed-Drawing
- Schmuck selbst herstellen
- Bastelideen für die ganze Familie
- Backen & Kochen
- Malerei, Aquarell, Handlettering ...

## Leben

- Deine Traumhochzeit
- Beziehungstipps
- Vlog-Kanal
- Mamaalltag
- Leben mit XY

## Tiere & Pflanzen

- Futter/Pflege ... selbstgemacht
- Tierkommunikation
- Hundetraining
- Pferdehaltung 1x1
- Hamsterzucht 1x1
- Grünpflanzen 1x1
- Gartenträume
- Dein eigener Gemüsegarten

## Schönheit & Wellness

- Spektakuläres Make-up
- Braut Make-up & Frisuren
- Frisuren für Alltag, besondere Anlässe ...
- Gesichtstraining für schöne Haut
- Schöne Haut dank XY
- DIY Pflegeprodukte
- Naildesign
- Finde deinen Stil

## Wohlbefinden

- Ordnung Zuhause
- Ordnung & Struktur im Business
- Stressbewältigung durch Meditation
- Selbstliebe leben
- Fengshui im Alltag
- Einrichten & Dekorieren
- Ausmisten & Minimalismus

*Jetzt bist du dran!*

## **Arbeitsblatt: Mein Kanalthema**

Auf dieser Seite hast du Platz für deine ersten Gedanken und Ideen. Daraus kannst du dann im Anschluss dein ganz persönliches Kanalthema kreieren.

### **Mindmap für Kanal-Ideen passend zu meinem Business**



### **Mein Kanalthema passend zu meinem Business:**

A large, empty, light beige rectangular box provided for the user to write their channel topic.

## Kapitel 2

# 5 Ideen für dein erstes Video



## So startest du mit Leichtigkeit auf YouTube



Wie sagt man so schön? Aller Anfang ist schwer. Aber eigentlich ist nicht der Start das schwere, sondern lediglich die Überwindung dazu! Das liegt häufig daran, dass wir nicht wissen, wo wir überhaupt anfangen sollen. Bei dieser Hürde möchte ich dir sehr gerne unter die Arme greifen. Denn mit der richtigen Idee fällt der erste Schritt so viel leichter.

Dazu möchte ich dir meinen wichtigsten Tipp mit an die Hand geben:  
**Versuche erst gar nicht perfekt zu sein!**

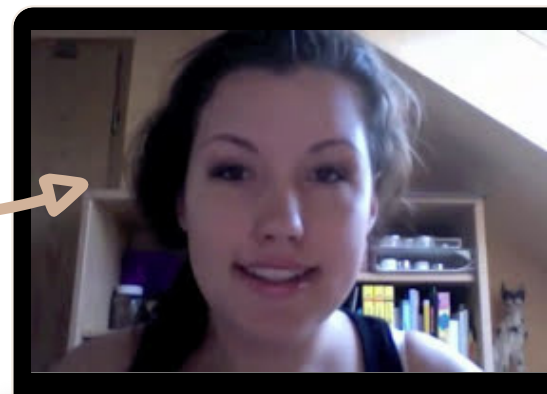
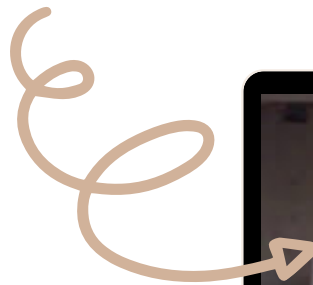
Du kannst davon ausgehen, dass dein erstes Video nicht perfekt wird und das ist auch gut so. Sonst würde es ja bedeuten, dass du dich ab jetzt nicht mehr weiterentwickeln würdest! Wir alle wachsen mit unseren Aufgaben und natürlich mit der Übung. Deshalb sei mutig, gehe einen Schritt voran und wirf stolz einen Blick zurück.

*Warte nicht auf das perfekte Video, sonst wartest du für immer!*

Du denkst dir vielleicht jetzt: Sissi, du hast leicht reden. Immerhin hast du das ja auch alles in deiner Ausbildung und deinem Studium gelernt.

Tatsächlich habe ich das nicht. Ich startete YouTube zwar mit meiner Grafik Ausbildung in der Tasche aber von Video, Schnitt und Video-SEO hatte ich noch keinen Plan. Das Wissen eignete ich mir über Jahre hinweg an und natürlich konnte ich mein Studium perfekt dazu nutzen.

Aber am besten schaust du dir einfach selbst mein erstes Video von 2009 an. Dann siehst du, was ich meine. 😜



# 5 Videoideen für dein *erstes Video!*

Du stehst kurz davor deinen YouTube-Kanal zu starten aber hast noch keine Idee für dein erstes Video? Dann ist diese Liste genau das Richtige für dich!

## 1 Mit diesen Videos wirst du sichtbar

Mehrwertvideos speziell zugeschnitten auf die Bedürfnisse deiner Zielgruppe sind SEO-Content für deinen Kanal. Starte direkt mit einem Tipps-Video, welches ein einfaches Problem deiner potentiellen Kunden löst.

→ Wonach sucht deine Zielgruppe?  
Welche Worte verwendet sie?

Sobald du deine ersten Videos und Aufrufe gesammelt hast, kannst du deine Analytics nutzen, um deinen Content mit der Zeit zu optimieren.

## 2 Werbung für deinen Kanal

Ein Kanal-Trailer ist eine gute Möglichkeit dein erstes Video direkt als Werbung für dich und deine Inhalte zu nutzen. Stelle in einem kurzen Video (max. 1 Minute) dich, deinen Kanal und deine Expertise vor.

Am besten drehst du direkt deine ersten 3 bis 5 Videos, um anschauliches Material im Kanal-Trailer verwenden zu können. Bringe kurz und knackig auf den Punkt, was den Zuschauer erwartet, worauf du dich besonders freust und woher dein Wissen stammt.

### **Achtung: Beim Kanal-Trailer geht es nicht um Werbung für dein Business!**

Du möchtest mit diesem Video zeigen, was du den Nutzern auf deinem Kanal bietest, damit sie dich abonnieren und über mehrere Kontakte mit dir Vertrauen aufbauen. So entstehen treue Kund:innen.

## 3 Starte eine gemeinsame Reise

Diese Videoidee ist perfekt für dich, wenn du dich selbst unter Druck setzt: Teile deine Unsicherheit offen und ehrlich mit deiner Community! Das macht dich nahbar, menschlich und unglaublich sympathisch. YouTube ist neu für dich und das ist vollkommen ok!

## 4 Starte eine Serie

Plane deinen Content in Serien, denn das ist der Schlüssel für eine gute Watchtime. Das bedeutet konkret, dass du Videos thematisch verbindest und Menschen so dazu bringst, mehrere Videos von dir anzuschauen. **Das ist Gold wert!**

## 5 Werde kreativ & persönlich

Probiere dich einfach aus und hab Spaß! Teste verschiedene Formate wie Video, LIVE & Shorts. Finde heraus, was dir liegt. Wichtig ist deine Energie, denn die zieht Menschen magisch an.

*Tipp:* **Erkenntnis aus fast 13 Jahren YouTube!**

Probiere dich aus, versteife dich nicht auf Ideen. Halte dich an dein Gefühl und nicht an das, was andere grade erfolgreich macht! Bleib authentisch, um dauerhaft motiviert zu sein und nachhaltige Verbindungen aufzubauen.

*Schau dir passend dazu das Video an:*



*Jetzt bist du dran!*

## Arbeitsblatt: Mein Videoskript

Auf dieser Seite kannst du dir das Videokonzept für dein erstes oder nächstes Video eintragen. Ich persönlich arbeite da ja am liebsten mit Trello oder ähnlichen Programmen am PC. So kannst du diese Seite auch als Inspiration für dich nutzen.

### Videotitel (SEO)

### Videoinhalt (Skript)

# Kapitel 3

# **Videoideen für dein Business**



# Was gute Videos wirklich ausmacht!



Du möchtest mit deinem Kanal Reichweite für dein Business aufbauen und versuchst nicht mit YouTube ein reines Hobby zu verwirklichen. Daher verfolgst du mit deinen Inhalten ein klares Ziel und zwar: **Sichtbarkeit!**

Dafür muss dein Kanal drei Kriterien erfüllen und zwar muss er ...

- ... gefunden werden!
- ... ein erkennbares Konzept verfolgen!
- ... Vertrauen & Bindung aufbauen!

Genau dafür habe ich die **Leuchtquelle® Strategie** entwickelt, auf der mein **YouTube Komplettpaket #TypischVideo** basiert. In dieser PDF möchte ich dir gerne die wesentliche Essenz daraus mitgeben, um leichter Entscheidungen bei der Themenwahl zu treffen.

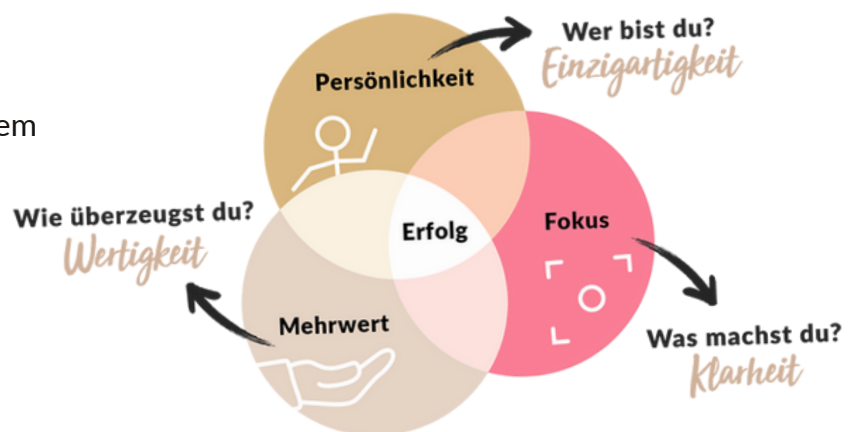
Die Leuchtquelle® Strategie beruht auf drei Elementen, welche du in deinem Content gemeinsam vereinen darfst:

- #Persönlichkeit
- #Mehrwert
- #Fokus

Das bedeutet, dass du unbedingt deine Persönlichkeit in jedes deiner Inhalte einfließen lassen darfst. Das schaffst du zum Beispiel über deine Meinung, Werte, Gestik, Mimik, Kleidung, Expertise, Geschichte, dein Setting und deine Wortwahl.

Mehrwert bedeutet ganz klassisch, dass sich niemand langweilige Videos anschaut. Der Zuschauer muss überzeugt werden durch Wissen, Faszination oder Emotion.

Der Fokus spiegelt dein Kanalkonzept wieder und zeigt dem Nutzer auf den ersten Blick, was er von dir erwarten kann und ob es sich lohnt bei dir zu bleiben.





## Mein Tipp:

Stelle dir ein Portfolio aus verschiedenen Videoformaten zusammen, welches diese drei Elemente best möglich präsentiert. Das heißt, dein Kanal spiegelt die Leuchtquelle® Strategie wieder. Gleichzeitig darfst du in jedem einzelnen Video darauf achten, dass zwar alle Elemente vorkommen, aber die Gewichtung wird je nach Ziel des Inhalts unterschiedlich sein.

### **Beispiel 1: Du möchtest neue Menschen auf dich aufmerksam machen.**

Dafür kannst du zum Beispiel ein "5 Tipps für ..." Video auf deinem Kanal teilen, welches ein konkretes Problem deiner Zielgruppe thematisiert.

Hier steht ganz klar der Mehrwert und der Fokus im Vordergrund. Dennoch darf deine Persönlichkeit über deine Meinung, Ausdrucksweise und dein Verhalten einfließen.

### **Beispiel 2: Du möchtest eine engere Bindung zu deiner Community aufbauen.**

Dafür sind Einblicke in deine persönliche Geschichte sehr hilfreich. Zeige deinen Followern, dass du genau weißt, welchen Hürden sie sich grade stellen müssen. So machst du ihnen Mut und positionierst dich als Leitfigur und Expertein.

Hier steht ganz klar deine Persönlichkeit, das heißt, deine Erfahrung im Vordergrund. Dennoch sollte sich das Video in den Fokus deinen Kanals eingliedern und es bietet den Mehrwert "Verständnis" und "Motivation", welcher allerdings nicht vordergründig erkennbar ist.

Bevor ich nun wirkungsvolle Videoideen teile, welche du für dein Business und für deine Branche umsetzen kannst, möchte ich dir noch etwas auf den Weg geben. Wir haben zwar auch schon zu Beginn dieser PDF darüber gesprochen, aber es liegt mir so sehr am Herzen, dass ich es gerne wiederholen möchte.

### **WICHTIGER HINWEIS!**

Klassische Werbevideos funktionieren auf YouTube nicht! Wie du dennoch über YouTube Kunden gewinnst, deine E-Mail-Liste füllst und Inhalte kreierst ohne deine Angebote zu verschenken, zeige ich dir in meinem YouTube-Starterguide **#KanalSTART** für 22 Euro!

Mehr Infos



# 10 Videoideen für dein *Herzensbusiness!*

Diese Liste hilft dir dabei immer inspiriert zu bleiben und deshalb solltest du sie dir am besten griffbereit ablegen. Die Videothemen lassen sich ganz einfach auf nahezu jede Branche übertragen und ich bin so gespannt, was du daraus machst!

## Deine Persönliche Geschichte

- Verbinde dich mit deiner Zielgruppe und zeige, dass du bereits vor den selben Hürden gestanden hast.
- Gib mehr über den Ursprung deiner Expertise preis und unterstreiche damit deinen Expertenstatus.
- Teile deine Vision und Motivation, um Vertrauen aufzubauen.

## Listen

Menschen lieben Listen, weil es Dinge leicht verständlich und greifbar macht. Besonders auf YouTube sind Videos mit Zahlen sehr beliebt, weil der Nutzer anhand der Zahl und der Videodauer abschätzen kann, ob das Video kurz und knackig oder aufgeblasen ist. So sollte ein Video mit 5 Tipps eher kürzer als 10 Minuten lang sein und ein 10 Minuten langes Video wird in 3 Minuten nicht viel zu bieten haben.

### Beispiel-Titel:

- 10 Tipps für mehr ...
- 5 Fehler, die du ...
- 3 geniale Ideen ...
- 5 Tools, die ...

## FAQ

- Greife dringende Fragen aus deiner Community auf und mache dazu einzelne Videos. Packe nicht zu viel in einen Upload, sondern traue dich auch kurze 2-Minüter zu veröffentlichen.
- Wenn du Produkte hast, die einer Erklärung bedürfen, kannst du auch hierzu einfach ein Erklärvideo drehen.
- Wie kann man dein Produkt besonders gut einsetzen? Zeige faszinierende, ästhetische oder unterhaltsame Videos.

## Hinter den Kulissen

Diese Art von Video wird spannend, wenn du dir bereits einen Namen gemacht und/oder eine Community aufgebaut hast. Beispiele für Videoformate "hinter den Kulissen" sind:

- Roomtour
- Gedanken
- Making of

## Deine Meinung

Traue dich auch kontroverse Themen anzusprechen und Aussagen aus deiner Branche zu diskutieren. Diese Videos werden deine Wunschkunden magisch anziehen und sie mit dir verbinden.

## Interviews

Diese Videoidee ist absolut genial, weil sie Abwechslung in deinen Content bringt aber Interview ist nicht gleich Interview! Lade am besten ...

- ... spannende Gäste ein, die dein Thema bereichern UND/ODER
- ... gefragte Gäste ein, welche dir über die Suche Reichweite bringen.

## Testimonials

Auch hier bitte Vorsicht! Testimonials sind genial und auf deiner Webseite lassen sie sich perfekt in Szene setzen. Auch auf Instagram kann ein Feedback zu deinem Produkt zwischendurch ganz gut funktionieren. YouTube ist aber eine Suchmaschine! Das heißt, frag dich immer, würde jemand nach diesem Inhalt suchen?

**Wichtig ist deshalb bei diesen Videos der Mehrwert!** Einfache Loblieder auf dich und dein Angebot werden nicht geklickt!

- Teile spannende Learnings und Makeovers deiner Kund:innen.
- Nimm deine Zuschauer mit zur Arbeit und zeige mit Kund:innen zusammen, was du tust. (z.B. Interiordesign, Ordnungskoach)

## Tutorials / Fahrpläne

Wissen ist klassischer SEO-Content und dieser macht dich in der YouTube- und Googleuche sichtbar! Dazu zählen:

- Schritt für Schritt Anleitungen
- Rezepte / HowTos

## LIVE

Diese Videoidee ist vor allem auch ein ganz eigenes Format. Live bedeutet wirklich Echtzeit, denn du kannst über YouTube auch ganz einfach einen Livestream starten. Diesen solltest du vor allem zu Beginn auf YouTube am besten vorher bei deiner bestehenden Community über Newsletter oder andere Social Media Plattformen bewerben. Nach dem Event, lässt sich der Stream direkt in YouTube schneiden und als Video veröffentlichen. Sehr praktisch!

- Mach dich nahbar und sprich über ein Thema, das deine Zielgruppe beschäftigt.
- Starte ein "klassisches Webinar", welches du auch über Newsletter bewirbst.
- Sprich über ein aktuelles Thema passend zu deinem Business
- Q&A zu einem Thema oder einem Produkt

## Reviews

Hier stehen ganz klar die Produkte im Vordergrund, ABER nicht deine eigenen! Warum das dennoch Sinn macht? Weil bekannte Produkte gesucht werden und wenn diese mit deinen in Verbindung stehen, kannst du das für dich nutzen!

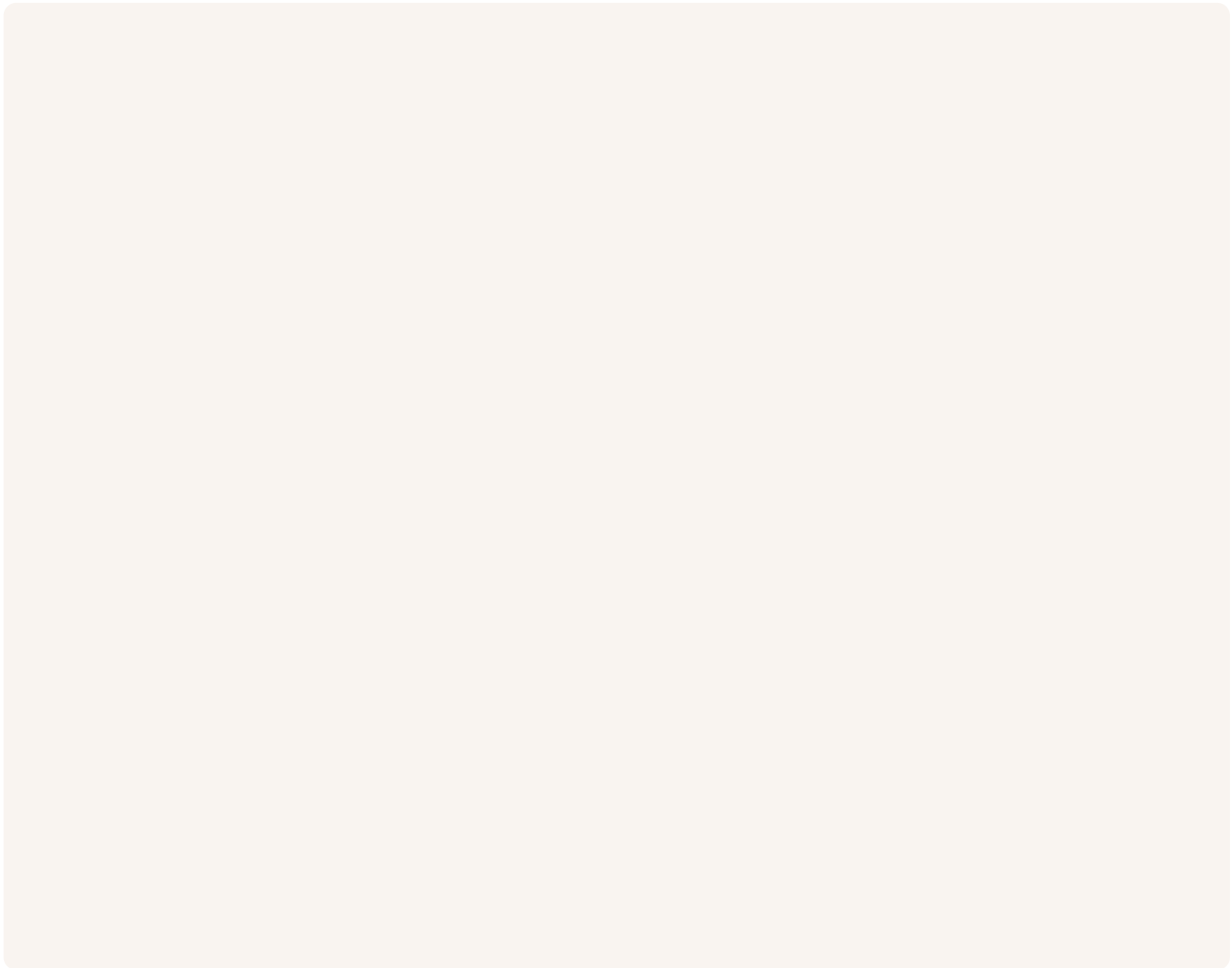
- Teste Produkte, die für dich & deine Zielgruppe relevant sind.
- Teste Produkte, die deine eigenen Angeboten ergänzen.

*Jetzt bist du dran!*

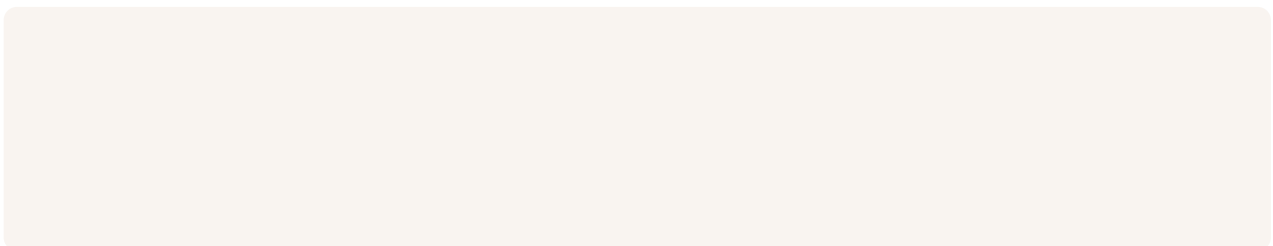
## **Arbeitsblatt: Meine Videoideen**

Auf dieser Seite hast du Platz für deine ersten Gedanken und Ideen. Notiere dir wertungsfrei alle Ideen, die dir durch dieses Kapitel in den Sinn gekommen sind.

**Diese Ideen kann ich für meinen Kanal umsetzen:**



**Das werden meine nächsten 3 Videos:**



Bonus

# Ideen ohne Gesicht



## Werde erfolgreich ohne dein Gesicht zu zeigen.



**Vielleicht möchtest du dein Gesicht nicht zeigen, weil du schüchtern bist oder weil du nicht möchtest, dass Freunde und Nachbarn dich auf deine Videos ansprechen. Egal, was deine Gründe sein mögen, du kannst trotzdem mit YouTube einen erfolgreichen Kanal aufbauen!**

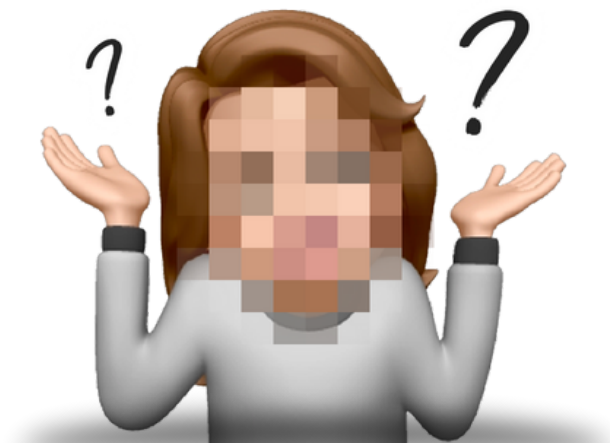
In all den Jahren habe ich so viele unglaublich tolle Kanäle verfolgt, die komplett ohne ihr Gesicht Millionen von Aufrufen generieren konnten. Natürlich haben die sich geniale Konzepte überlegt, wie sie ihre Videos dennoch persönlich und abwechslungsreich gestalten konnten. Die Videos müssen eben trotzdem Sinn machen und dürfen nicht den Eindruck erwecken, dass du dich verstecken möchtest. Das macht sonst logischerweise extrem misstrauisch, was bei der Kundengewinnen wenig hilfreich ist. ;)

Deshalb habe ich für dich nun Ideen, was du statt deinem Gesicht zeigen kannst und passend dazu einige Videoideen gesammelt.

## Was kannst du statt deinem Gesicht zeigen?

- Deine Hände
- Bildschirmaufzeichnung
- Animationen: digital, gemalt, Stopmotion
- Stockmaterial
- Schnittbilder selbst aufnehmen
- Andere Menschen

**Hinweis:** Achte darauf, dass du die schriftliche Einwilligung für die dauerhafte Nutzung des Materials deiner Gäste einholst!



# Genre und Videoideen *ohne Gesicht!*

Du möchtest gerne wissen, welche Themen und Videos auf YouTube auch anonym funktionieren? Kein Problem! Starte so, wie du dich wohlfühlst. Du kannst dich jederzeit umentscheiden und dich zeigen, wenn der richtige Moment gekommen ist.

## Selbstgemacht

- Basteln
- Malen, Handlettering ...
- Nähen
- Handwerken ...

## Food

- Kochen
- Backen
- Essenskunst ...

## Well being / Wohlbefinden

- Meditation
- Persönlichkeitsentwicklung
- Haushalt
- Einrichtung
- Organisation

## Let's Plays

Dieses Genre wird sich sehr wahrscheinlich nur schwer mit deinem Business verbinden lassen. Dennoch wollte ich eine der beliebtesten Kategorien auf YouTube nicht unerwähnt lassen.

## Wissen / Erklärvideos

- Ernährung
- Business
- Finanzen
- Weltgeschehen
- Allgemeinbildung

## Reviews

Da hier das Produkt im Vordergrund steht, kannst du diese Kategorie sehr gut für Videos ohne dein Gesicht einsetzen. Allerdings können hier keine Produkte vorgestellt werden, die ihre Anwendung eigentlich im Gesicht finden. So sind Reviews ohne Gesicht nicht für Make-up-Produkte geeignet.

## Beauty

Du kannst im Bereich Beauty auch Kosmetikvideos für Produkte machen, die nicht im Gesicht angewendet werden. Ein sehr erfolgreicher Kanal, der viele Jahre ohne Gesicht auskam ist dieser hier:

> **Cutepolish**

## Persönliche Geschichte

Dein Storytelling wird untermalt durch Schrift & Bild- bzw. Videomaterial oder Animation.

*Du brauchst mehr Motivation?*



Fragst du dich:  
**Und was kommt jetzt?**





# Vielleicht ...

... spürst du jetzt unglaublich große Lust direkt mit deinen Videos loszulegen. Möglicherweise bist du aber auch etwas unsicher, wie du vor der Kamera auftreten sollst und versteckst dich sonst eigentlich lieber hinter schönen Posts auf Instagram. Eventuell postest du auch schon ab und zu eine Story, weil sich die 15 Sekunden gut planen lassen.

Solltest du dich bislang vor Kameras noch nicht so recht wohlfühlen, ist das überhaupt nicht schlimm. Das geht tatsächlich den meisten Menschen so! Ich meine, wer ist es schon gewöhnt in eine schwarze Linse zu sprechen und das mit dem Bewusstsein, dass es Millionen von Menschen sehen könnten oder?

Zunächst musst du wissen, dass deine Videos am Anfang wohl kaum jemand sieht – außer du machst Trashy-Trends mit und hast dann noch unglaublich viel "Glück".

Zudem trittst du mit deiner absoluten Leidenschaft auf und weißt, wovon du sprichst. Das heißt, dir muss gar nichts peinlich sein! Vielleicht geht es dir da aber auch wie mir, denn in meinem realen Umfeld hörte ich früher oft Dinge, wie:

Du bist zu laut, du nervst und du bist einfach zu viel!

Deshalb hatte ich 2009 auch große Angst mein erstes Video auf YouTube hochzuladen. Ganz ehrlich! Aber weißt du, was dann passiert ist? Ich habe trotzdem ein Video hochgeladen und unglaublich tolle Menschen kennengelernt. YouTube ist nämlich einfach genial und schlägt dein Video nach besten Berechnungen nur Leuten vor, die deine Inhalte interessieren. Und weißt du, was gemeinsame Interessen bewirken? Richtig, sie verbinden.

YouTube ist zudem auch eine der größten Suchmaschinen der Welt und gehört zu Google! Das heißt, dass deine Videos sogar Top-Platzierungen in der Google-Suche bekommen können und das völlig kostenlos!

Vielleicht hast du dir bei Instagram auch schon öfter gewünscht, dass dein Content mehr wertgeschätzt wird? Stattdessen verschwinden Posts oft schon nach wenigen Stunden auf dem Contentfriedhof. Das kann sehr frustrierend sein, weil Zeit eine unserer wichtigsten Ressourcen ist und diese wollen wir natürlich nicht verschwenden.

Deshalb liebe ich YouTube, denn die Plattform dient nicht nur zur Unterhaltung und Inhalte werden nicht einfach wie Posts weggeswipt. YouTube dient stattdessen sehr häufig als Lern- und Informationsplattform. Das heißt, Videos werden konkret gesucht. Dadurch verbringen Nutzer viel mehr Zeit mit deinen Inhalten und der/die Creator\*in wird so viel mehr wahrgenommen und geschätzt.

Möchtest du  
gemeinsam starten?

Plane jetzt mit mir deinen ↘

 **KanalStart**



Fragst du dich, ob YouTube die richtige Plattform für dich und dein Business ist? Möchtest du wissen, wie du dort deine Zielgruppe nicht nur erreichen, sondern auch Kund:innen gewinnen kannst? Vielleicht zweifelst du auch noch daran, ob du den "zusätzlichen Aufwand" überhaupt schaffen würdest?

**Dann plane jetzt mit mir deinen KanalSTART für 22€!**

In diesem Videokurs inkl. Workbook erschaffen wir in knapp 2 Stunden dein individuelles Kanalkonzept ohne Angebote als gratis Content zu verschenken!



[Mehr Infos zu KanalSTART](#)

# So kann's weitergehen!

Wenn du jetzt mit YouTube startest und deinen Kanal regelmäßig mit Inhalten füllst, kannst du bereits in 12 Monaten ...

- ... Tausende von Menschen erreichen.
- ... dich mit jedem Video weiterentwickeln.
- ... eine treue Community aufbauen.
- ... deine Marke und Expertise bekannt machen.
- ... Kunden gewinnen.
- ... Kurse, Dienstleistungen & Produkte verkaufen
- ... deine E-Mail-Liste füllen.
- ... jede Menge Spaß haben!

## Worauf wartest du noch?

Leg los, ich glaube an dich!

Ich würde mich unendlich freuen, wenn ich dich auf deinem Weg zur nachhaltigen Sichtbarkeit mit YouTube begleiten darf.

Schau gerne auf meinen gratis Content-Kanälen vorbei oder sehen wir uns gleich in der [#lovecreateshine@ACADEMY?](#)

Ich wünsche dir von Herzen Leichtigkeit für dein Contentmarketing, Erfolg für dein Business und Energie für all deine Ziele!

Let's love.create.shine®

Deine Sissi

 [youtube.de/lovecreateshine](https://youtube.de/lovecreateshine)

 [instagram.com/sissikandziora](https://instagram.com/sissikandziora)

