

Die 7-Punkte-Checkliste, damit deine YouTube-Videos Kunden gewinnen – nicht nur Klicks!

Willkommen zu deiner YouTube Kunden-Checkliste!

Du willst mit YouTube echte Kunden gewinnen, ohne Zeit mit Trends, Technik-Stress oder viralen Tricks zu verschwenden? Dann bist du hier genau richtig.

Diese Checkliste zeigt dir **die 7 Schritte**, die jedes Video durchlaufen sollte, damit es nicht nur Klicks, sondern echte Leads und Kunden bringt. Hake jeden Punkt ab, bevor du auf „Veröffentlichen“ klickst – so verwandelst du jedes Video in einen digitalen Verkäufer für dein Business.

1. Ziel-Klarheit vor Aufnahme

- Habe ich ein klares Kunden-Ziel für dieses Video (z. B. „Mehr Leads für mein Angebot X“)?
- Habe ich ein Problem/Frage der Zielgruppe gewählt (statt irgendein Trendthema)?
- Habe ich den Gewinn/Nutzen für den Kunden klar vor Augen?
- ☛ Damit vermeidest du Content, der keine Interessenten bringt.

2. Hook & Struktur

- Starte ich mit einem klaren Problem-Satz statt Blabla („Viele Unternehmer verschwenden Zeit auf YouTube...“)?
- Habe ich die 3-Schritte-Struktur: Problem → Lösung → Call-to-Action
- Gibt es eine kurze Einleitung, die mich als Experte positioniert, ohne dass es verkäuferisch wirkt?
- Habe ich kleine Story- oder Praxis-Beispiele, die die Aussage untermauern?

3. Kunden-Call-to-Action

- Habe ich am Ende genau EINE Handlung eingebaut (Freebie, Gespräch, Starter-Produkt)?
- Ist mein CTA so formuliert, dass er wie eine Hilfe klingt („Hol dir die Kunden-Checkliste“), nicht wie Verkauf?
- Habe ich die Möglichkeit, Traffic zurück in meinen Funnel zu lenken (Landingpage/Checkliste)?



4. Sichtbarkeit & Suchbarkeit

- Ist mein Videotitel eine Kundenfrage („Wie gewinne ich Kunden mit YouTube?“ statt „Vlog #1“)?
- Habe ich in den ersten 3 Zeilen der Beschreibung klar gesagt: „Für Unternehmer, die mit YouTube Kunden gewinnen wollen...“
- Stehen die relevanten Keywords in Beschreibung & Titel?
- Habe ich Thumbnail + Titel getestet: zieht es Aufmerksamkeit, ohne irrezuführen?

👉 Die Basics sauber umsetzen, damit du keine Reichweite verschenkst.

5. Minimalistische Technik

- Habe ich ein einfaches Setup (Kamera + Licht + Mikrofon) vorbereitet?
- Habe ich die Tonqualität gecheckt?
- Habe ich Hintergrund- oder Ablenkungsquellen minimiert?
- Weiß ich: Technik ist sekundär – wichtiger ist Klarheit & Regelmäßigkeit?

6. Regelmäßigkeit & Verbesserung

- Habe ich fixe Termine für Planung, Aufnahme, Bearbeitung und Upload in meinem Kalender (z. B. Mittwoch Aufnahme, Donnerstag Upload)?
- Habe ich die nächsten 3–4 Video Themen bereits notiert?
- Habe ich eine Routine für Shorts oder Teaser eingeplant, um Reichweite aufzubauen?
- Was möchte ich im nächsten Video verbessern? (z. B. Audio, Licht, Performance)

👉 Nicht vergessen: Routine ist wichtiger als das perfekte Video.

7. Kundenreise

- Verweist mein Video auf den nächsten logischen Schritt (Freebie → Starterkit → Coaching)?
- Ist mein Video Teil einer Serie, die den Zuschauer Schritt für Schritt zum Angebot führt?
- Habe ich Feedback-Aufforderungen eingebaut (Fragen an den Zuseher)?
- Habe ich am Ende klar gemacht, wie der Kunde weiterkommt?

✅ „Checkliste ausgefüllt? Dann bist du bereit, dein Video hochzuladen und **echte Kunden** zu gewinnen!“