

DEIN YOUTUBE KOMPASS

Dein Fahrplan zu
YouTube-Kunden –
ohne Show, ohne Hype.

www.gernotartner.com



Speziell Für Coaches, Trainer:innen & Unternehmer:innen

Willkommen

In nur 30 Minuten baust du das Fundament für einen Kanal, der dir nicht nur Klicks bringt – sondern echte Kunden.

Du musst kein Technik-Profi, kein Entertainer und kein Vollzeit-Creator sein. Alles, was du brauchst, sind klare Schritte und kleine, konsequente Aktionen.

Mini-Aktion:

Trage hier dein Ziel ein:

👉 „Was willst du mit deinem Kanal in den nächsten 3 Monaten erreichen?“

Mein Ziel: _____



Schritt 1: Deine Zielgruppe & Themen

Wer ist dein Kunde?

- Wie alt ist dein idealer Kunde?
- In welcher Branche / Position arbeitet er?
- Mit welchem Problem kämpft er aktuell?
- Was ist sein größter Wunsch oder sein Ziel?

✓ Checkbox:

- Zielgruppe definiert
- Top 3 Probleme aufgeschrieben

Deine Themen

Welche 3–5 Themen helfen deiner Zielgruppe sofort weiter und zeigen deine Expertise?

- Thema 1: _____
- Thema 2: _____
- Thema 3: _____



Beispiel: Kunde X hat seine Zielgruppe (Berater 40+) definiert und folgende Themen gewählt:

„Warum 80% der Berater keine Kunden über YouTube gewinnen“
„3 Fehler bei Business-Videos“
„So positionierst du deinen Kanal als Kundenmagnet“
→ Ergebnis: 5 Leads in 2 Wochen – ohne Werbung.

👉 „Wenn du bei der Themenfindung Unterstützung willst, sichere dir mein Coaching: [YouTube-Coaching](#)

Schritt 2: Dein Video in 3 Bausteinen

Struktur:

1. **Hook:** Sprich das Problem in den ersten 10 Sekunden klar an.
2. **Mehrwert:** Liefere 1–3 einfache Lösungen oder Tipps.
3. **Call-to-Action:** Führe zum nächsten Schritt (Freebie, Gespräch, Produkt).

Mini-Aktion:

- Hook formuliert: _____
- 3 Kernpunkte notiert: _____
- CTA definiert: _____

Hook (Problem)	Kernpunkte (Lösungen)	CTA (Nächster Schritt)
...

Schritt 3: Ein Video = Ein Weg & SICHTBAR werden

Frage:

Was soll der Zuschauer nach dem Video tun?

Optionen:

- Freebie laden → Link: _____
- Coaching anfragen → Link: _____
- Starterangebot buchen → Link: _____

Mini-Aktion:

👉 „Füge deinen CTA in Skript und Beschreibung ein.“

Jedes Video ist ein Teil deiner Kundenreise –
nie ein Einzelstück.

Checkliste:

✓ Checkbox:

- Titel = als Kundenfrage formuliert
- Beschreibung = Nutzen + CTA eingefügt
- Keywords / Tags ergänzt
- Thumbnail einfaches Design
- Thumbnail - max. 5 Wörter
- Filename für den Algorithmus formulieren

Pro-Tipp:

Dein Titel muss so klingen, dass dein Wunschkunde sagt:
„Genau das wollte ich wissen!“

Schritt 4: Technik – so einfach wie möglich

Die Wahrheit:

Dein Smartphone reicht völlig aus.

Wichtiger als High-End-Qualität ist Klarheit, guter Ton und eine ruhige Umgebung. Dein Kunde will dich hören, verstehen und Vertrauen aufbauen – keine Kinoproduktion sehen.

Die 4 Basics für sofort startklare Videos:

- **Kamera:** Dein Smartphone reicht völlig. Stelle es auf Augenhöhe auf (z. B. Bücherstapel oder kleines Stativ).
- **Audio:** Ton ist wichtiger als Bild. Ein kleines Ansteck-Mikro ist ein Gamechanger und kostet oft unter 30€.
- **Licht:** Nutze Tageslicht von vorne oder ein günstiges Ringlicht. Vermeide Licht von hinten (Fenster im Hintergrund = Schatten).
- **Hintergrund:** Halte es ruhig und aufgeräumt. Eine neutrale Wand oder dein Arbeitsumfeld – aber ohne visuelles Chaos.

Viele Unternehmer scheitern, bevor sie überhaupt starten – weil sie glauben, sie brauchen ein Studio, teure Kameras oder Profi-Schnitt.

Pro-Tipp:

Perfektion kostet Zeit – und Zeit kostet Momentum. Starte mit dem, was du hast, und verbessere dich unterwegs.

Mini-Aktion:

- Technik gecheckt
- Testaufnahme gemacht
- Hintergrund minimal gehalten

Schritt 5: Der Schlüssel zum Erfolg = Dranbleiben

Die meisten Unternehmer starten voller Energie – und hören nach 2–3 Videos wieder auf. Warum? Weil sie keinen Plan haben und sich überfordern.

YouTube ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

Denke daran:

- Dein Kanal wächst durch **Verlässlichkeit** – die Zuschauer merken, wenn du dranbleibst.
- Lieber **4 gute Videos in 4 Wochen** als 20 chaotische Ideen, die nie umgesetzt werden.
- Eine **klare Routine** entlastet dich – weil du nicht jedes Mal von null anfängst.

So hältst du durch:

- Blocke dir einen festen Termin pro Woche für „Video-Tag“ (z. B. Dienstag Vormittag = Aufnahme).
- Sammle Themenideen vorab, damit du immer eine Liste parat hast.
- Plane in kleinen Schritten: Heute aufnehmen, morgen schneiden, übermorgen hochladen.

Ein Kunde von mir wollte gleich 10 Videos auf einmal drehen. Nach zwei Wochen war er frustriert und kurz davor, alles hinzuschmeißen. Wir haben den Plan reduziert: 1 Video pro Woche, klare Routine. Heute hat er über 30 Videos online – und die ersten Kunden kamen nach Video Nr. 4.

Mini-Aktion:

- 4 Themen + Upload-Termine im Kalender notiert
- 1 festen „Video-Tag“ eingetragen
- Nächstes Video konkret geplant

Schritt 6: Deine Kundenreise – vom Video zum Auftrag

YouTube ist kein Selbstzweck

Dein Ziel ist nicht „mehr Views“, sondern mehr Kunden. Darum braucht jedes Video einen klaren Platz in deiner **Kundenreise**:

1. **Video** – zieht die richtige Zielgruppe an (über Themen, die Probleme lösen).
2. **Freebie** (Checkliste, Challenge, Webinar) – baut Vertrauen auf und sammelt E-Mail-Kontakte.
3. **Starter-Angebot** – gibt schnelle Ergebnisse, zeigt deine Expertise.
4. **Coaching / (Online) Kurs** – löst die großen Probleme deiner Kunden.

Wenn du so denkst, wird dein Kanal kein „Spielwiese-Experiment“, sondern ein System, das für dich arbeitet.

👉 Nicht die Abonnentenzahl bringt Umsatz – sondern deine Kundenreise.

Eine Kundin von mir hatte am Anfang 300 Abonnenten – und war frustriert, weil „da ja nichts passiert“. Nachdem sie bei jedem Video einen klaren CTA eingebaut hat (Freebie → Gespräch → Coaching), hatte sie nach nur 3 Monaten ihre ersten 4 zahlenden Kunden.



Mini-Aktion:

- Definiere für dein nächstes Video den CTA (Freebie / Gespräch / Produkt)
- Baue den CTA im Skript & in der Beschreibung ein
- Überlege: Wo willst du deine Zuschauer langfristig hinführen?

Gratulation!

- ✓ Du hast jetzt deinen YouTube Kompass durchgearbeitet! Du hast ein System, mit dem du Kunden über YouTube gewinnst – ohne 100 Videos ins Leere zu drehen.
- 👉 Wenn du tiefer eintauchen und dein komplettes YouTube-System aufbauen willst, dann ist das der nächste Schritt für dich: [YouTube Business Fahrplan in 28 Tagen](#)