



# Drehbuchvorlage Erlebnis-Video

## Videoposition in der TubeHaus-Methode

Einstieg in die Videokette

## Zielsetzung

User anziehen  
Vertrauen aufbauen  
**KEIN VERKAUF**

## Hinweis – Beachten!!!

Nicht privat werden, aber persönlich.

Die Menschen hängen an unseren Lippen, wenn wir unsere eigenen Erlebnisse erzählen, weil dann etwas mit unserer Stimme passiert. Die Stimme wird ruhiger und tiefer.

So entsteht eher eine Resonanz zu anderen. Dafür ist eine wichtige Grundvoraussetzung, dass Du das Erlebnis spürst. Wie hast Du Dich gefühlt? Welche Details weißt Du noch? Je mehr es real in Deinem Kopf beim Erzählen ist, um so mehr berührt es die Menschen.

Manchmal passt das Erlebnis nicht so ganz zum Ziel des Videos. Wenn Du etwas in der Erzählung verändern willst oder musst, dann niemals LÜGEN. Immer bei der Wahrheit bleiben. Das Einzige, was Du machen kannst, ist weglassen. Das spürt keiner!

## Thumbnail / Vorschaubild

**Hauptmotiv:** Du in dem Schmerz, den Du im Erlebnis gespürt hast  
**Hintergrund:** Thema des Erlebnisses aufgreifen  
**Text:** negative Folgen Deines Erlebnisses

## Titel

Dein Fehler / Dein Missgeschick / Deine schlechte Eigenschaft z.B. so habe ich meinen wichtigsten Kunden verloren ODER so habe ich das Geld meiner Schwiegereltern mit Aktien verloren ODER als ich das erste Mal vor Publikum stand habe ich furchtbar versagt  
**NIE den Ausgang des Erlebnisses im Vorschaubild oder Titel vorwegnehmen oder auch nur andeuten. Warum sollte sonst der User das Video bis zum Ende schauen?**

## Einstieg / Intro / Hook (5 – 10 Sekunden)

Nenne den Fehler, den Du gemacht hast. ODER Beschreibe Deine schlechte Eigenschaft und wann und wo Du daraus Leid erfahren hast. ODER Beschreibe Dein Missgeschick.

## **VORSPANN (immer gleich) [max. 5 Sekunden]**

## Content-Inhalte im Hauptteil (3 bis 6 Minuten)

1. Einleitung: Erzähle die wichtigsten Grundfakten zum Erlebnis, damit die Zuschauer Deine Geschichte verstehen können. [max. 30 Sekunden / je kürzer, umso besser]
2. Anfänglicher Erfolg: Beschreibe wie gut es alles lief, bis das Erlebnis die negative Wendung erlebte. [max. 1 Minute / je kürzer, umso besser]
3. Der Absturz: Erzähle die negative Wendung. Geht detailliert ganz tief in Deine Emotionen rein. Die Zuschauer dürfen mit Dir mitleiden [ca. 1 - 2 Minuten / nimm Dir Zeit für Deine Schmerzen, Dein Leid]
4. Die Wende: Dann kommt die WUNDERPILLE um die Ecke. Was hat Dich da rausgeholt und was hast Du daraus Großartiges gelernt [30 Sekunden / keine Sekunde länger!!!]
5. CTA: Jetzt hast Du Zeit zu dieser Wunderpille, die Du jetzt ja auch hast, einzuladen. Das kann der Hinweis auf ein Tipp-Video sein, in dem Du zu dem Thema noch mehr Hinweise, Tipps und Tricks gibst und dann das Video mit einer Infocard verlinkst. Das kann aber auch der Hinweis auf weiteren Content in Form einer kostenfreien Veranstaltung oder eines Lead-Magneten sein. [15 Sekunden / keine Sekunde länger!!!]
6. Das Happy End: Wie ist das Erlebnis ausgegangen. Auch wenn es „Happy End“ heißt, kann das Erlebnis auch schlecht ausgegangen sein. Problem bei einem schlechten Ausgang, dass dann die CTA nicht wirkt. Es sollte idealerweise also ein guter Ausgang sein. Am besten ein Ausgang, der viel besser ist, als das was passiert wäre, wenn der anfängliche Erfolg so weitergelaufen wäre. So dass es sich gelohnt hat, durch das Tal zu gehen. Lass den Zuschauer genau so intensiv an Deinen jetzt positiven Emotionen teilhaben, wie beim Absturz. [ca. 1 - 2 Minuten]

## Schluss / CTA

- 5ter Abschnitt des Hauptteils vor dem Ausgang der Geschichte
- Hinweis auf anderen kostenfreien Content: anderes Tipp-Video, Lead-Magnet, Veranstaltung
- Hinweis auf ein anderes Video, wie eine Kunden-Erfolgs-Story, eine Einwandbehandlung oder ein Holzweg-Video
- KEIN VERKAUF ODER HINWEIS AUF HOMEPAGE BZW. KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH

## Spannungskurven-Schema



## Empfohlene Endcard (EEC)

- Video, in dem die CTA in Dein System führt mit weiterem kostenfreiem Content

## Bonusmaterial (Marvel-Trick)

- Nette Anekdote zum Erlebnis, Erkenntnis am Rand oder Folgen der Veränderung
- Kleiner Tipp passend zur erhaltenen Erkenntnis
- Outtakes (gerne auch aus einem anderen Videodreh – Outtake-Verzeichnis führen!!)

## Finde die vielen Erlebnisse in Deinem Leben

Manch einem fällt es schwer die Erlebnisse für diese Videos zu finden. Das liegt daran, dass unsere Psyche sich schützt und negative Erlebnisse verdrängt, besonders dann, wenn wir mit ihnen nicht klargekommen sind. Deswegen gilt es diese wieder auszugraben.

Dazu braucht jedes Video idealerweise einen Kontext zu Deiner Dienstleistung bzw. zu Deinem Produkt. Daher habe ich hier jetzt einige Fragen, die Dich langsam dort hinführen, die Erlebnisse auszugraben. Am Ende half auch vielen Kunden zwei Flaschen Rotwein mit einem Freund.

Du wirst beim Ausfüllen auf jede Menge Ideen und Impulse für Deine Erlebnisvideos kommen. Trage diese gleich in Deinen Redaktionsplan ein zur Weiterentwicklung.

1. Welche Kunden kommen allein zu mir?

---

---

---

---

---

---

2. Welcher Teil Deines Geschäfts macht, am meisten Spaß / bringt den größten Profit?

---

---

---

---

---

---

3. Welche Anerkennung bekommst Du von Deinen Kunden?

---

---

---

---

---

---

4. Welche Anerkennung ist Dir wichtig?

---

---

---

---

---

---

5. Wann und wo war diese Art der Anerkennung zum ersten Mal wichtig für Dich?

---

---

---

---

---

---

6. Was macht diesen Moment so erinnerungs- bzw. merkwürdig?

---

---

---

---

---

7. Wie hängt dies damit zusammen, wie ich meine Kund\*innen unterstütze?

---

---

---

---

---

