

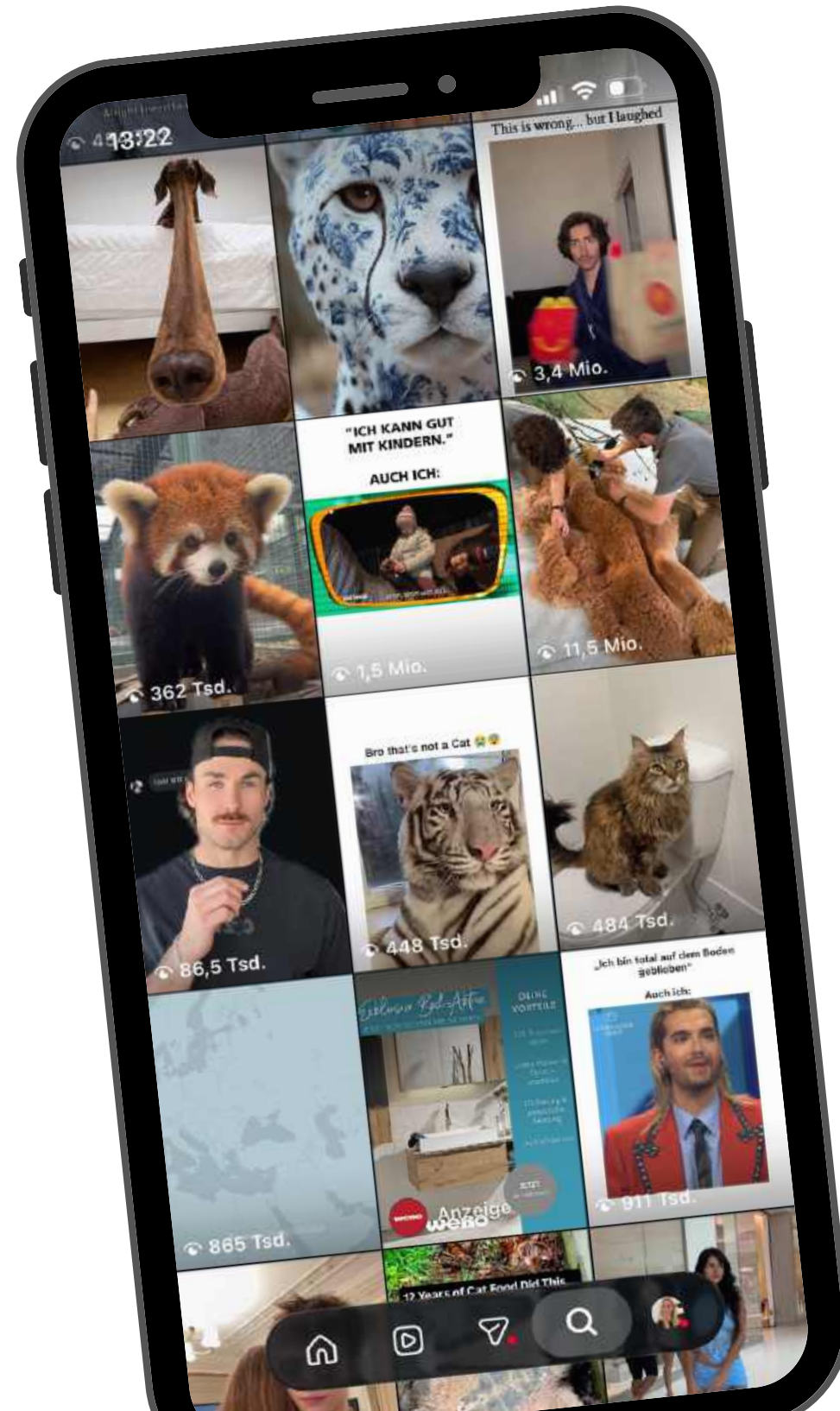
YouTube **für dein Business**

25.JUNI 2026 – BDS BAYERN

WWW.MICHAEL-SERVE.DE



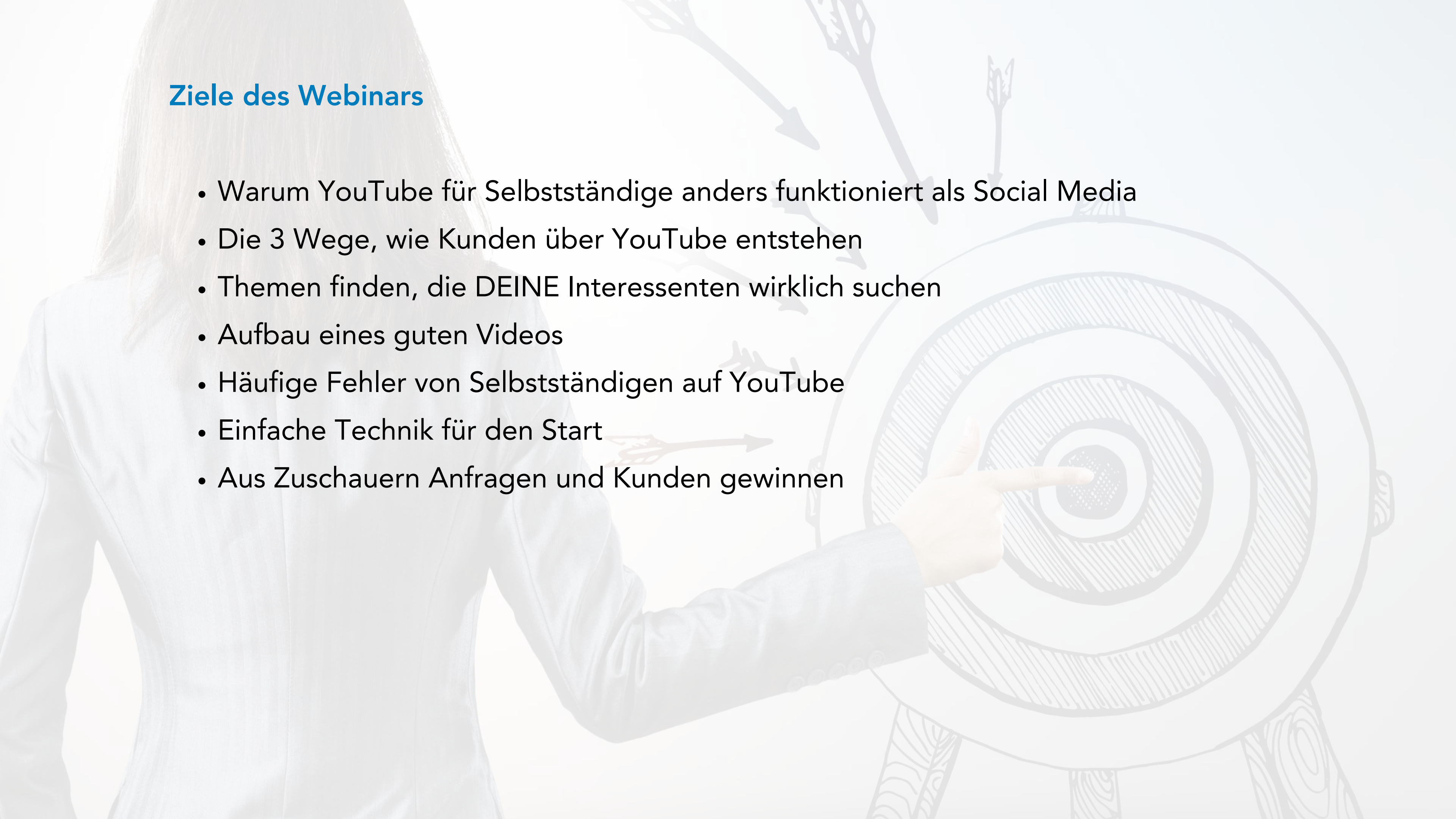
AGENDA



- 01** **WARUM FUNKTIONIERT YOUTUBE ANDERS?**
- 02** **DIE HÄUFIGSTEN FEHLER VON SELBSTSTÄNDIGEN**
- 03** **TECHNIK, BACKEND**
- 04** **THUMBNAILS, TITEL, VIDEO**
- 05** **MEINE LEARNINGS**
- 06** **DEIN START**
- 07** **FRAGERUNDE**

Ziele des Webinars

- Warum YouTube für Selbstständige anders funktioniert als Social Media
- Die 3 Wege, wie Kunden über YouTube entstehen
- Themen finden, die DEINE Interessenten wirklich suchen
- Aufbau eines guten Videos
- Häufige Fehler von Selbstständigen auf YouTube
- Einfache Technik für den Start
- Aus Zuschauern Anfragen und Kunden gewinnen



01 WARUM FUNKTIONIERT YOUTUBE ANDERS?

- YouTube ist keine Social-Media-Plattform, sondern eine Suchmaschine.
- Ein gutes Video kann noch Jahre später Kunden bringen.
- Du brauchst keine große Reichweite, sondern die richtigen Zuschauer.
- Menschen suchen bereits nach einer Lösung und stoßen dann auf dich.

01 DIE 3 WEGE, WIE KUNDEN ÜBER YOUTUBE ENTSTEHEN

- **Suche:** Jemand sucht aktiv nach einer Lösung und findet dein Video.
- **Empfehlungen:** YouTube schlägt dein Video passenden Personen vor.
- **Vertrauen:** Zuschauer sehen mehrere Videos, lernen dich kennen und melden sich irgendwann von selbst.

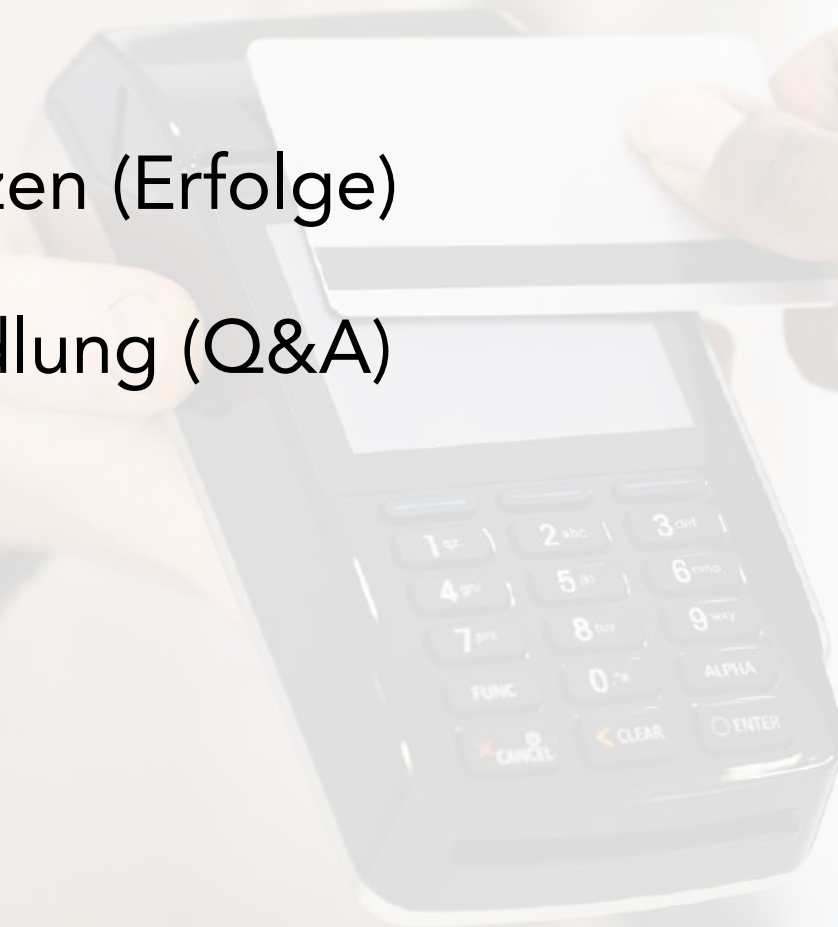
01 VERKAUFT 24 / 7, WENN DU ES RICHTIG MACHST

- **Kundenakquise**

- Reputation
- Kundenreferenzen (Erfolge)
- Einwandbehandlung (Q&A)
- how to

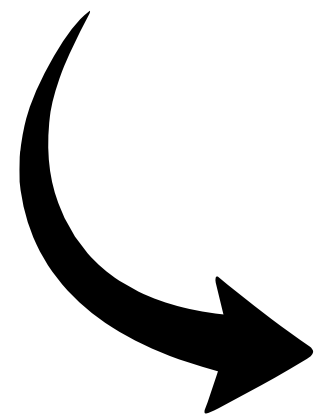
- **Kundenbindung**

- Erklärvideos
- Mitarbeiter vorstellen



02 DIE HÄUFIGSTEN FEHLER VON SELBSTSTÄNDIGEN AUF YOUTUBE

- Zu sehr über das eigene Unternehmen statt über Kundenprobleme sprechen.
- Zu allgemeine Themen wählen.
- "Das Thema haben ja schon andere gemacht."
- Sich nicht trauen, immer wieder das GLEICHE zu erzählen.
- Schlechte Titel und Vorschaubilder.
- Zu früh aufgeben.
- Keine klare Handlungsaufforderung geben.
- Reichweite mit Erfolg verwechseln.
- Perfektionismus bei Technik, Licht und Kamera.
- Nur auf Abonnenten und Likes schauen, statt auf Anfragen und Kunden.



„Auf YouTube gewinnt nicht der mit den meisten Aufrufen, sondern der mit den richtigen Zuschauern.“

03 TECHNIK - KEEP IT SIMPLE

- Handy (Kinomodus am iPhone)
- Lavaliermikrofon (Hollyland Lark M2)
- DaVinci Resolve
- KI für Untertitel <https://www.veed.io/>
- KI für Zielgruppenansprache und Leitplanken
- Audio ist wichtiger als Video! <https://podcast.adobe.com/de/enhance>
- Mach dich nicht verrückt :)

03 TECHNIK - BACKEND

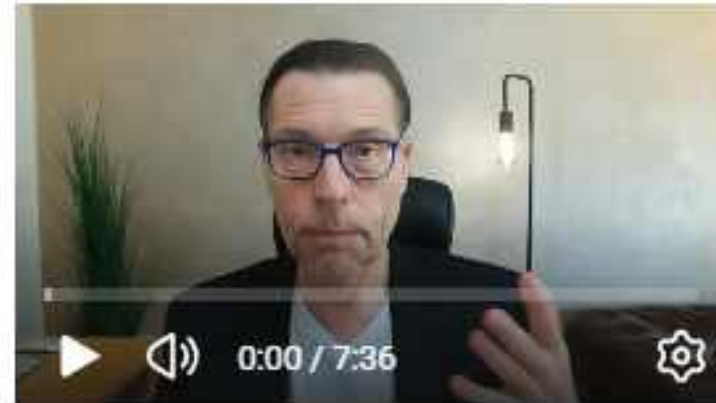
Wichtige Momente für die Zuschauerbindung

Durchschnittliche Wiedergabedauer

3:30

Durchschnittliche Wiedergabedauer in Prozent

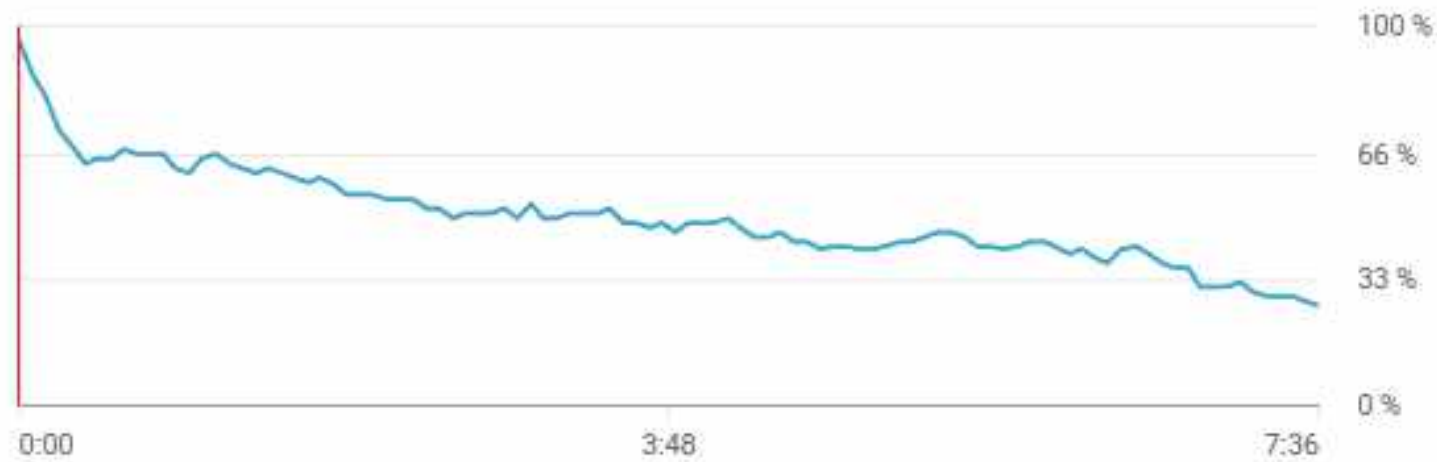
46,1 %



● Dieses Video

● Übliche Zuschauerbindung nicht verfügbar

Diagrammleitfaden ?



Aufrufe

85 ✓

Ungefähr wie immer

Wiedergabezeit (Stunden)

5,0 ✓

Ungefähr wie immer

Abonnenten

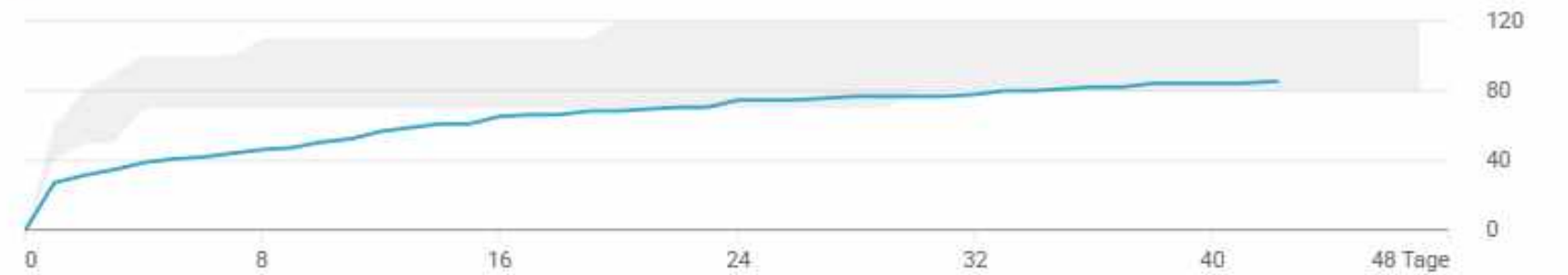
+1

Geschätzter Umsatz ⓘ

2,94 €

● Dieses Video

● Typische Leistung



Auswerten, was gut funktioniert = Wiederholen

04 YOUTUBE: THUMBNAILS, TITEL, VIDEO

Thumbnail - Titel - Hook im Video !

Thumbnail:

- wenig Text
- starke Kontraste
- klare Emotionen
- mobil lesbar
- testen innerhalb andere Thumbnails

Das Thumbnail konkurriert mit hunderten anderen Inhalten.



warum gute Firmen Pleite gehen
24.233 Aufrufe • vor 6 Jahren

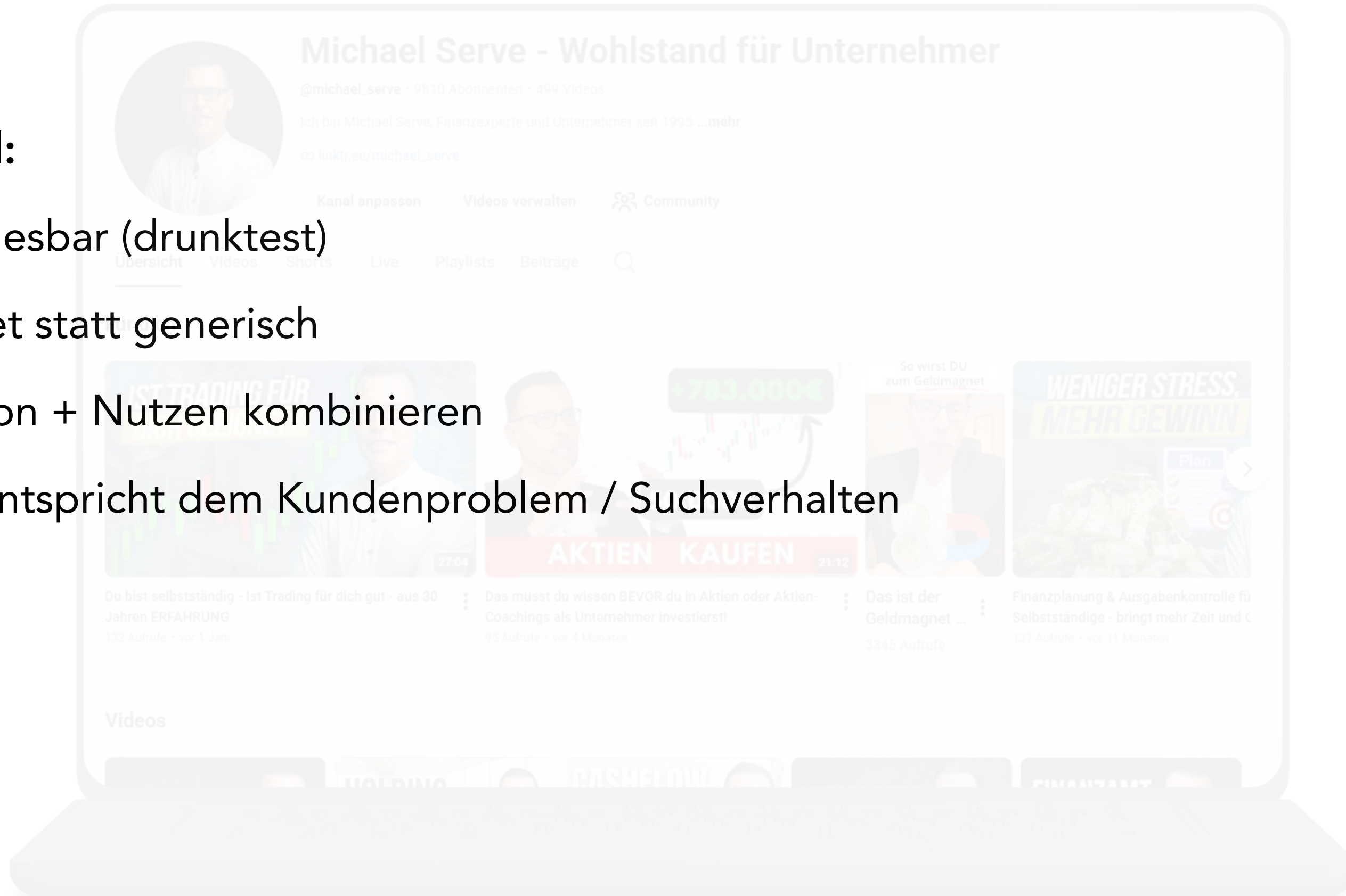


Die Wahrheit zum IAB als Steuersparmodell [Auswirkung Investitionsabzugsbetrag]
9987 Aufrufe • vor 3 Jahren

04 YOUTUBE: THUMBNAILS, TITEL, VIDEO

Gute Titel:

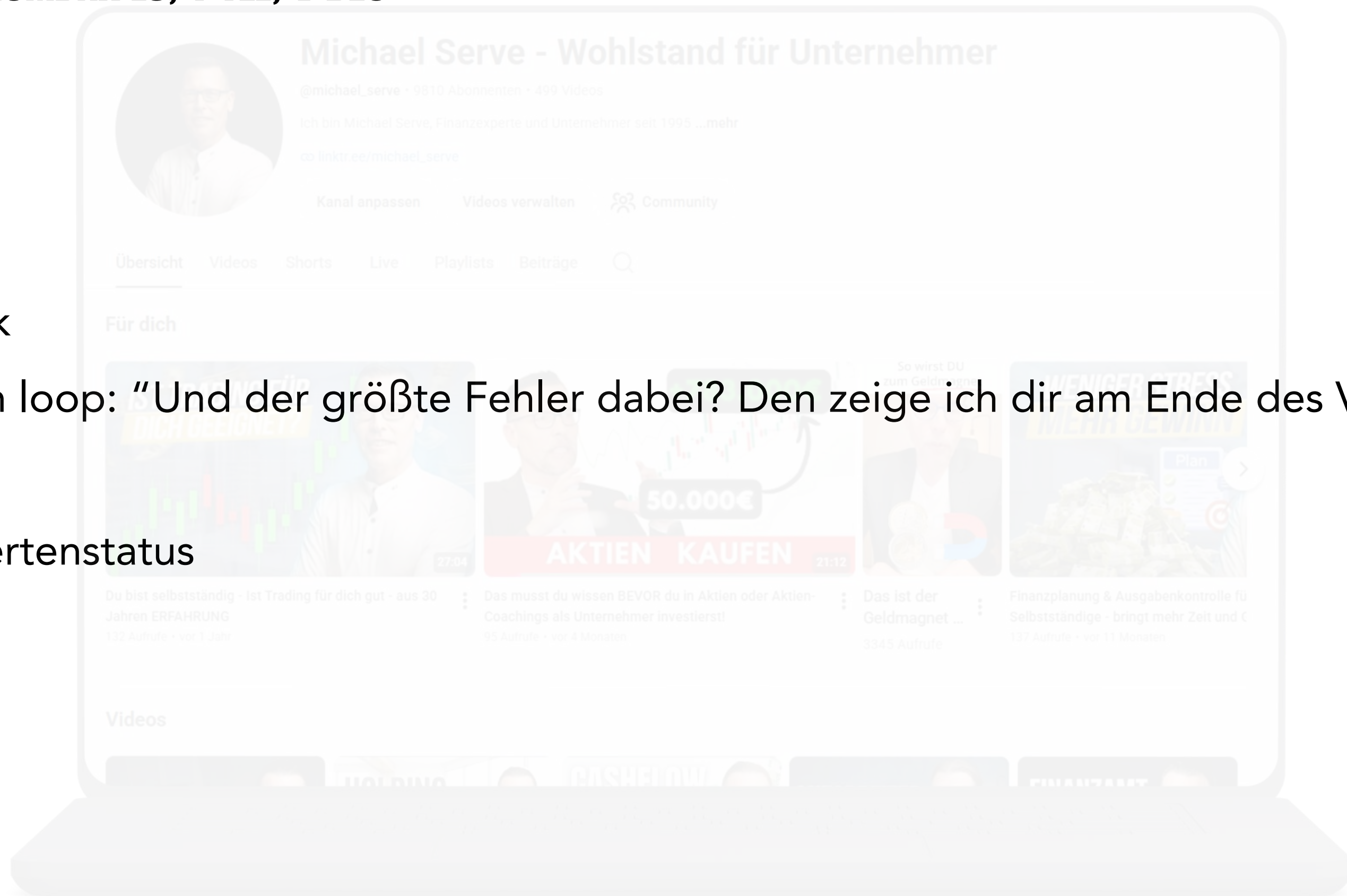
- leicht lesbar (drunktest)
- konkret statt generisch
- Emotion + Nutzen kombinieren
- Titel entspricht dem Kundenproblem / Suchverhalten



04 YOUTUBE: THUMBNAILS, TITEL, VIDEO

Video:

- Hook
- open loop: "Und der größte Fehler dabei? Den zeige ich dir am Ende des Videos."
- BAB
- Expertenstatus
- CTA

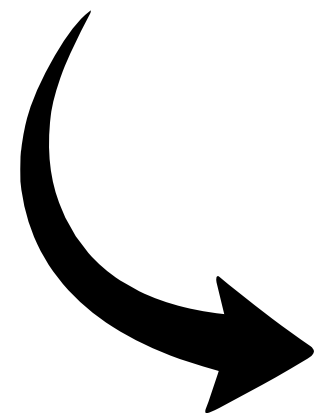


05 MEINE LEARNINGS

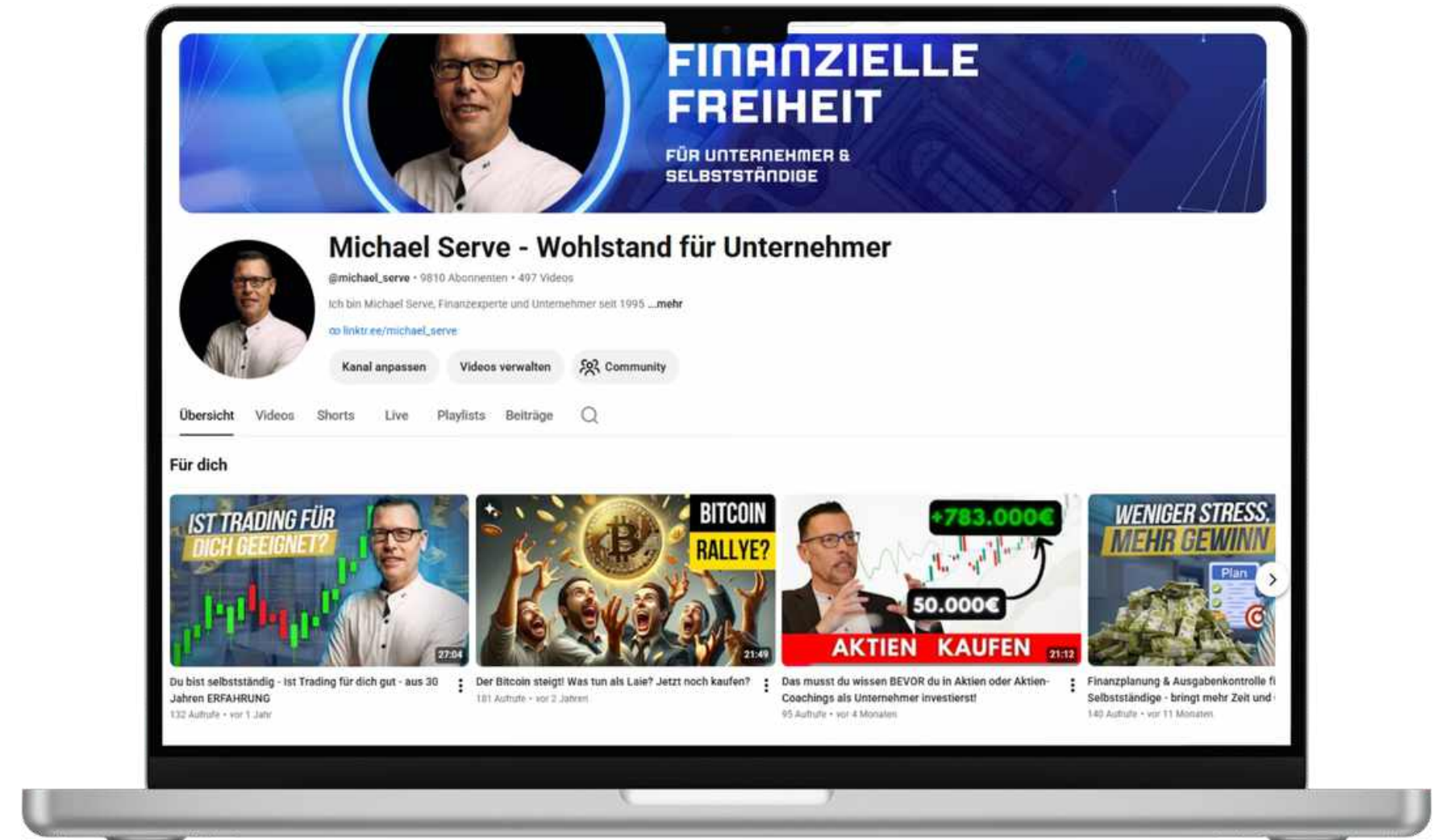
- An den richtigen orientieren: Nicht jedes Format passt zu jeder Marke
- Nicht jedem Trend hinterherlaufen
- Fang man an und lerne dabei (du kannst alles wieder löschen!)
- Vorsicht mit Agenturen!
- Wissen vermittelt (meine Kunden wollen aber nicht lernen, sondern Lösungen!)
- Reichweite ist nicht gleich Reichtum: Dient es deiner Reputation und deinem Ziel? Wen willst du erreichen? Gos und No-Gos!
- Signature Move: „Servus vom Serve“ als Wiedererkennung
- keine Shorts: zieht die Falschen an

06 DEIN START

- Googlekonto - Kanal erstellen
- Kanalname + Kanalbeschreibung
- Kanalbanner über Canva-Vorlagen / KI
- Kanalbild
- Video hochladen (Thumbnail wählen)
- Beschreibung hinzufügen
- Playlist erstellen und hinzufügen



Konkreter 90-Tage-Startplan

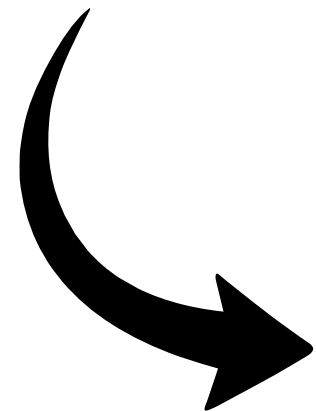


07 FRAGERUNDE



Letzte Chance eure Fragen in
den Chat zu schreiben!

WWW.MICHAEL-SERVE.DE



„Routinen, damit du auch die Kraft für YouTube
auf die Strasse bringst.“