

7 Videoformats die Klanten Opleveren

Gebruik deze bewezen formats om zichtbaar te worden, vertrouwen op te bouwen en nieuwe klanten aan te trekken - zonder te schreeuwen of te verkopen. Ze zijn gebaseerd op tientallen video's die echte resultaten opleverden voor coaches en andere lokale dienstverleners. Elk format is ontworpen om specifieke twijfels bij jouw doelgroep weg te nemen.

1. Probleem + oplossing

Begin je video met een herkenbaar probleem uit het leven van jouw doelgroep. Geef vervolgens jouw unieke kijk of oplossing. Dit format werkt goed omdat het meteen relevantie en autoriteit opbouwt.

2. Klantreview (testimonials)

Laat een tevreden klant kort en krachtig vertellen over hun ervaring. Social proof is een van de sterkste vormen van overtuiging. Dit type video neemt twijfels weg en zorgt voor vertrouwen.

3. Before/After of resultaatvideo

Toon duidelijk het verschil tussen de 'oude situatie' en het resultaat na jouw begeleiding. Dit werkt uitstekend voor coaches die mensen helpen met transformatie, groei of verbetering.

4. Behind the scenes (authenticiteit)

Laat je gezicht zien achter de schermen: hoe je werkt, wat je drijft, hoe een sessie verloopt. Dit maakt je menselijk en toegankelijk - en verlaagt de drempel om contact op te nemen.

5. Introductievideo (jouw verhaal)

Vertel wie je bent, waarom je doet wat je doet, en wat mensen van jou kunnen verwachten. Ideaal om te gebruiken als eerste kennismaking op je website of socials.

6. FAQ-video (bezwaar-weg-nemers)

Beantwoord in 1 video de meest gestelde vragen van je doelgroep. Bijvoorbeeld: 'Hoe werkt het?', 'Wat als het niks voor me is?' of 'Wat kost het?' Dit format haalt onzekerheid weg.

7. Call-to-action video

7 Videoformats die Klanten Opleveren

Maak een korte video waarin je de kijker oproept tot actie. Denk aan: 'Boek je gratis intake', 'Download mijn gratis gids' of 'Stuur me een DM met het woord VIDEO'. Hou het simpel en duidelijk.