



Oppskrift for å spille inn effektive videoannonser

Mål med videoen:

Få målgruppen til å booke en gratis samtale ved å engasjere, bygge troverdighet og formidle et klart budskap med en tydelig call-to-action (CTA).

1. Forberedelse

1. Kjenn din målgruppe:

- Hvem snakker du til? Hva strever de med? Hva ønsker de å oppnå?
- Eksempel: Kvinner i 40-årene som føler seg stresset og ønsker mer balanse i livet.

2. Lag en enkel manusstruktur:

- Del videoen opp i klare seksjoner:
 - Åpning.
 - Hovedbudskap.
 - Avslutning med CTA.
- Hold videoen kort: 30–90 sekunder.

3. Velg et passende opptaksmiljø:

- Rolig bakgrunn som ikke forstyrrer.
 - God belysning, gjerne naturlig lys foran deg.
 - Bruk mobilen horisontalt for høy kvalitet.
-

2. Struktur for videoen

A. Åpning (Fang oppmerksomheten umiddelbart)

- Start med en påstand eller et spørsmål som treffer målgruppen.
 - Eksempel på åpninger:
 - "Føler du at du gir alt, men fortsatt ikke føler deg bra nok?"
-

- "Er du lei av å være stresset og usikker på hvordan du skal finne balansen i livet?"

B. Hovedbudskap (Bygg troverdighet og gi verdi)

- **Vis forståelse for deres utfordringer:**
 - "Mange av mine klienter har følt det samme. De har prøvd alt fra selvhjelpsbøker til å søke råd hos venner, uten å komme videre."
- **Presenter din løsning:**
 - "Som [sertifisert coach/terapeut] har jeg hjulpet mange mennesker å bryte ut av disse mønstrene ved å [din metode/tilnærming]."
- **Bruk enkel, tydelig språk:**
 - Unngå kompliserte faguttrykk. Snakk som du ville gjort til en klient.

C. Avslutning (Tydelig CTA)

- Oppfordre dem til handling:
 - "Om dette treffer deg, vil jeg gjerne hjelpe deg videre."
 - "Book en gratis, uforpliktende samtale med meg i dag. Klikk på linken nedenfor, og vi finner ut om jeg kan hjelpe deg."
- Skap en følelse av tidspress:
 - "Jeg har kun 5 ledige plasser, så vær rask!"

3. Viktige elementer å fokusere på

1. Kroppsspråk:

- Smil og vis engasjement.
- Bruk håndbevegelser naturlig for å understreke poeng.

2. Tone og stemmebruk:

- Vær varm og inkluderende, men også tydelig og autoritativ.
- Variér tempo og intonasjon for å holde interessen.

3. Autentisitet:

- Vær deg selv. Perfeksjon er ikke viktig – det er ektehet som skaper tillit.

4. Kort og konsist:

- Hold videoen på 60–90 sekunder. Gå rett på sak.
-

4. Eksempel på manus

Åpning (0–15 sek):

- "Har du prøvd å ta grep om stresset i hverdagen, men føler at ingenting virker? Du er ikke alene!"

Hovedbudskap (15–60 sek):

- "Jeg heter [navn], og jeg hjelper mennesker som deg med å finne ro og balanse, uten å måtte gjøre radikale livsendringer. Med [din metode, eks. tilpasset coaching eller terapi], finner vi ut hva som fungerer for deg, slik at du kan få tilbake energien og gleden i livet."

Avslutning (60–90 sek):

- "Om du kjenner deg igjen i dette, vil jeg gjerne ta en prat med deg. Book en gratis samtale ved å klikke på linkene nedenfor. Jeg har kun 5 ledige plasser, så ta det første skrittet i dag!"

Eksempel videoer:

<https://www.loom.com/share/b9317c39c727429ba947c1a15d3a480d>

<https://www.loom.com/share/797d2761606d4c359b46ef85721ebfca>

<https://www.loom.com/share/b9317c39c727429ba947c1a15d3a480d>

<https://www.loom.com/share/ec05963d0fb94ace9ba213b076d66228>

<https://www.loom.com/share/415ff498795e4d5a88339bead8bace8b?sid=28cb1d2b-bed1-4220-9dd7-03c38ad96bbe>

5. Etterproduksjon



1. Send videoen gjennom <https://wetransfer.com/> til support@getresults.no

- Vi klipper og legger på tekst på videoen og publiserer når du har godkjent.