

Alsjeblieft: het videoscript waarmee je tientallen zakelijke video's maakt voor de naamsbekendheid die je nodig hebt als ondernemer.

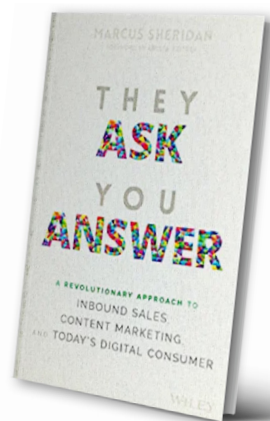
Het is al jaren zo en het verandert niet: video is belangrijk voor je branding en marketing als ondernemer. Ook voor ZZP-ers. Je hoeft niet afhankelijk te zijn van die paar opdrachtgevers die je nu hebt: je kunt gevonden worden door mensen die actief op zoek zijn naar wat jij te bieden hebt – puur door je kennis te delen, je gezicht te laten zien en je stem te laten horen.

Je kunt er niet omheen: we kiezen wie we kennen. Liever een bekend gezicht, dan iemand die misschien wel beter is maar die we niet kennen. Absurd misschien, maar waar. Daarom moet je als ondernemer op zijn minst een aantal video's hebben, op een eigen Youtube kanaal.

Video is belangrijk voor je zichtbaarheid én voor je vindbaarheid: hoe meer video's, hoe meer mensen je kennen en hoe hoger je komt in Google zoekresultaten

Dit is je scriptformat voor een video waarin je een vraag beantwoordt, een **FAQ-video**. FAQ-video's heb je namelijk sowieso nodig. Het beantwoorden van vragen is gemakkelijk voor jou, en je helpt er je doelgroep meteen mee verder. Bovendien worden vragen vaak gesteld via Google. Heb jij een antwoord, dan komt jouw video bovendrijven en word jij gezien als de **expert** (en niet die collega die het video's posten nog steeds uitstelt).

Ook Marcus Sheridan, een zeer succesvolle en bekende marketeer zegt het in zijn boek 'They ask, you answer' (meteen al in de titel): voor alles wat je toekomstige klant zich afvraagt moet jij een video met een antwoord klaar hebben staan.



EEN SCRIPT, MOET DAT ECHT?

Ja! Je kunt ook een verhaal uit je mouw schudden. Omdat 'spontaan' klinkt als: echt. Ik snap het, echt, dat het zo lijkt. Je wilt in je video's zoveel mogelijk overkomen als je in het echt ook bent.

Toch is dat een hardnekkige fabel. In werkelijkheid is proberen om spontaan een video op te nemen een drama. Je video wordt saai en egocentrisch. Daarmee maak je dus juist géén reclame voor je bedrijf. En kan je je grote bereik ook wel op je buik schrijven.

Spontaan werkt gewoon niet – om 2 redenen. Dit is waar het mis gaat:

1. Een kijker naar een video zit in een andere mindset dan iemand die jou 'live' spreekt. Die wil snel resultaat en heeft dus weinig geduld.
2. Jij bent in gesprek met een echt mens anders dan voor een camera want je krijgt geen directe reactie van je kijker, zoals je dat in een gesprek wel krijgt.

Je voelt het – en als jij het voelt, dan ziet iedereen die je video bekijkt het ook. Daarom bereid je een video opname voor. Hoeft niet ingewikkeld, hoeft geen uren tijd te kosten.

“ Voor alles wat je toekomstige klant zich afvraagt moet jij een video met een antwoord klaar hebben staan. ”

Volg mijn stappen en je hebt in no-time een script voor een video die

- a. Goed bekeken wordt
- b. Gewaardeerd wordt
- c. Je volgers en klanten oplevert
- d. Jouw een hoop tijd bespaart
(want je kunt voortaan mensen doorverwijzen naar je video in plaats van voor de zoveelste keer hetzelfde te vertellen).

In deze hand-out krijg je van mij 1 scriptformat. Je kunt het gebruiken voor video's voor elk platform. [YouTube](#) ▶ [LinkedIn](#) ▶ [Instagram](#) ▶ [TikTok](#) ▶ [Facebook](#)



Deze video kan lang of kort duren – dat ligt aan jou. Ik geef je het format voor de langere video en vertel je hoe je hiervan een korte versie maakt, voor Instagram Reels.

Een FAQ-video is een video waarin jij antwoord geeft op de veel gestelde vragen die je krijgt. Als je die in een video beantwoordt, bespaar je jezelf een boel werk. Want de volgende persoon die een van die vragen stelt, verwijst je gewoon naar je video: daar staat alles.

Achter alle mensen die jou een vraag stellen staat een nóg grotere groep die jou die vraag niet durven te stellen. Maar die er wel mee rondlopen. Dus je doet een heleboel mensen een plezier met zo'n video (en bespaart jezelf dus tijd en energie).

Dit is een van de makkelijkste video's om te maken. Wanneer een vraag je al vaak gesteld is, kun je het antwoord vast zó oplepen. Je hebt er wel wat voorwerk voor nodig.

1. Check je mail en notities. Welke vragen krijg jij vaak?
2. Kies de beste vraag die je nu wilt beantwoorden.
3. Schrijf het script.

Dit is het format voor een script voor een korte FAQ-video, voor Instagram of Shorts (en TikTok maar daar mag je ook langere video's posten).

Ik geef je eerst het stappenplan, daarna een voorbeeld. Daaronder vind je het script voor een langere video, waarmee je je kijker veel meer raakt en een relatie opbouwt. Deze versie maak je voor YouTube en LinkedIn en Facebook.



“ Een FAQ-video is een video waarin jij antwoord geeft op de veel gestelde vragen die je krijgt. ”

KORTE (60 à 90 seconden) FAQ-VIDEO MAKEN?

Gebruik dan deze stappen:

1. Zeg letterlijk wat de vraag is.
2. Zeg: "In deze video geef ik het antwoord op deze vraag"
3. Geef het antwoord op de gestelde vraag.
4. Call to action: stel je kijker een vraag, nodig uit om te reageren of verwijs naar je bio of website.

Voorbeeldscript FAQ-video short/reel

Hoelang moet een video zijn? Dat wil iedereen weten en in deze video vertel ik je wat de ideale lengte van een video is.

Ik ben Elisabeth, de Videovakvrouw.

De lengte van een video zegt eigenlijk niets. Bij een video gaat het erom dat je begin zo goed is dat mensen willen weten hoe het verder gaat.

In de eerste tien seconden beslist je kijker al: ga ik weg? Of blijf ik, omdat ik iets héb aan deze informatie?

Als je de kijker in die eerste tien seconden weet te raken hóef je je niet druk te maken of je video twee of acht minuten duurt.



Maak jij optimaal gebruik van die eerste tien seconden of laat je je kijker weglopen? Maak je volgende video met extra veel aandacht voor het begin. En laat me weten of het je meer views, reacties en klanten heeft gebracht.

“ In deze video geef ik het antwoord op deze vraag en ik heb een leuke vraag/opdracht/uitdaging voor jou! ”

LANGERE (2 à 3 minuten) FAQ-VIDEO MAKEN?

Gebruik dan deze stappen:

1. Zeg letterlijk wat de vraag is.
2. Vertel wat je denkt of voelt wanneer je deze vraag krijgt.
3. Zeg: "In deze video geef ik het antwoord op deze vraag en ik heb een leuke vraag/opdracht/uitdaging voor jou!"
4. Doe, als je wilt, nu een vaste introtekst.
5. Vertel dat je deze vraag heel vaak krijgt en waarom je denkt dat dat zo is.
6. Vertel of er voor die vraag een simpel antwoord is of niet.
7. Geef het antwoord op de gestelde vraag.
8. Stel je kijker een vraag terug of geef een opdracht en nodig uit ervaringen te delen.

Voorbeeldscript FAQ-video lang

Stel: je bent Videovakvrouw, en je krijgt heel vaak de vraag hoelang een video moet zijn. Dan is dit voorbeeldscript zeer geschikt voor je.

1. *Hoelang moet een video zijn?*
2. *Als ik deze vraag lees, denk ik altijd: welke video bedoel je?*
3. *In deze video leg ik je uit waarom ik op die vraag geen pasklaar antwoord heb, wat lengte te maken heeft met het succes van jouw video. Ook heb ik een vraag aan jou!*
4. *Ik ben de Videovakvrouw en ik help ondernemers, of ze nu zzp'ers zijn of niet, om de video's te maken waardoor ze door hun toekomstige klanten worden gezien en gevonden.*
5. *Mij wordt het dus vaak gevraagd: hoelang moet mijn video zijn? Om veel kijkers te krijgen, om wel tot het einde bekeken te worden, om er je product mee te verkopen. Vaak wordt er gezegd: het moet kort zijn. Maar hoelang is kort? Logisch dus dat die vraag vaak wordt gesteld.*
6. *Helaas heb ik geen simpel antwoord voor je.*
7. *Want de lengte van een video zegt eigenlijk niets. Als je zorgt dat je toekomstige klant wil weten wat je te vertellen hebt, maakt het niet uit of je video één of vijftien minuten telt. En dat wordt altijd bepaald in het begin van de video. In de eerste tien seconden beslist je kijker al: ga ik weg? Of blijf ik, omdat ik iets héb aan deze informatie? Als je de kijker in die eerste tien seconden weet te raken hóef je je niet druk te maken of je video twee of acht minuten gaat duren.*
8. *Hoe begin jij je video's? Maak jij optimaal gebruik van die eerste tien seconden of laat je je kijker weglopen? Maak je volgende video met heel veel aandacht voor het begin. En laat me weten of het je meer views, reacties en klanten heeft gebracht. Plaats je reactie in de comments onder deze video. Zie je daar!*



EXTRA TIPS:

1. Maak je een video voor Reels, TikTok of YouTube Shorts, film dan met je telefoon *verticaal*, is het voor YouTube of LinkedIn of Facebook, film dan met je telefoon *horizontaal*.
2. Baal jij ervan dat je altijd *nét* te weinig klanten hebt om zelf te kunnen kiezen wanneer, met wie én waar je je werkt doet? Bekijk dan [deze video](#), daarin zie je hoe video's posten je kan helpen om te stoppen met afwachten en 10 keer zo zichtbaar te worden als je nu bent.
3. Wil je weten waar je een goede microfoon, statief of lampje vindt voor het opnemen van video's met je smartphone? [Kijk dan hier](#).

WIL JIJ OOK JE BEREIK VERIOVODIGEN MET VIDEO ZODAT JE KLANTEN VOORTAAN NAAR JOU TOE KOMEN IN PLAATS VAN DAT JIJ HEN MOET ZOEKEN?

Maak dan een afspraak met me voor een kort adviesgesprek, dan help ik je meteen op weg.

CONTACT



[Volg me op Instagram](#)



[Volg me op LinkedIn](#)

“ Hoe meer video's je maakt, hoe meer mensen je kennen
en hoe hoger je komt in Google zoekresultaten ”