

Videoreferenz: Die **Zahl** gewinnt

Ziel ist eine Referenz, die neue Kunden gewinnt: Vorher Problem X, durch die Zusammenarbeit Veränderung Y, heute Ergebnis Z – mit mindestens einer Zahl. „Tolle Zusammenarbeit, jederzeit wieder“ reicht nicht.

So nutzen Sie das Paket

- 1 Kunden auswählen**, der ein klares Vorher und ein messbares Heute hat.
- 2 Vorbereitungsbogen** mindestens eine Woche vor dem Termin an den Kunden schicken.
- 3 Interview führen** mit diesem Leitfaden – drei Fragen, gezielt nachfassen.
- 4 Schneiden** nach der Schnittlogik am Ende und das Video vor der Veröffentlichung freigeben lassen.

Grundregeln

- Nur die drei Hauptfragen stellen. Die Unterfragen hatte der Kunde zur Vorbereitung.
- Offen fragen, dann schweigen. Pausen aushalten – die besten Sätze kommen nach der Pause.
- Den Kunden bitten, die Frage im Satz aufzugreifen („Vor der Zusammenarbeit war ...“). So funktioniert jede Antwort im Schnitt ohne Interviewer.
- Nicht unterbrechen, nicht zustimmen („genau“, „mhm“) – das landet auf der Tonspur.
- Weiche Antwort? Nachfassen, bis eine konkrete Situation oder Zahl kommt.

Vorab

- ☐ Vorbereitungsbogen mindestens eine Woche vorher schicken
- ☐ Zwei bis drei Tage vorher kurz anrufen und die Zahl abfragen: „Welche Zahl bringen Sie mit – vorher und heute?“
- ☐ Zahl plausibilisieren: Ist sie belastbar und darf sie öffentlich genannt werden?
- ☐ Einwilligung unterschrieben: Video, Name, Unternehmen/Logo, Kanäle einzeln
- ☐ Technik: Ansteckmikro, ruhiger Raum, Licht von vorn, Hintergrund mit Bezug zum Unternehmen

Die drei Fragen

1**VORHER**

„Wie sah Ihre Situation aus, bevor wir zusammengearbeitet haben?“

Nachfassen, wenn die Antwort allgemein bleibt

- „Wie hat sich das im Alltag angefühlt?“
- „Können Sie eine typische Situation beschreiben?“
- „Was hatten Sie schon versucht?“

Ziel: ein greifbares Problem, das andere Unternehmer wiedererkennen.

2**ZUSAMMENARBEIT**

„Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit uns?“

Nachfassen

- „Was war anders als bei bisherigen Beratern oder Maßnahmen?“
- „Gab es einen Moment, an dem es klick gemacht hat?“

Ziel: ein Unterschied in der Arbeitsweise, nicht nur Sympathie. Im Schnitt kurz halten.

3**ERGEBNIS**

„Was hat sich durch unsere Zusammenarbeit konkret verändert – und hat sich Ihre Investition gelohnt?“

Nachfassen, bis die Zahl kommt

- „Woran merken Sie das konkret?“
- „Können Sie das in einer Zahl ausdrücken?“
- „Wie war das vorher?“
- „Was hätte es Sie gekostet, wenn sich nichts verändert hätte?“
- „Wem würden Sie die Zusammenarbeit empfehlen?“

Ziel: Vorher-heute-Kontrast mit Zahl plus ein klares Urteil zur Investition. Die Kostenfrage macht den Wert sichtbar, ohne dass der Kunde über den Preis sprechen muss.

Schnitt

Das fertige Video (1 bis 3 Minuten) folgt dem Bogen von vorher zu heute:

- 1 Einstieg mit dem Problem** aus Frage 1 – ein Satz, den der Zuschauer wiedererkennt.
- 2 Kurz die Zusammenarbeit** aus Frage 2 – das „Wie“, maximal ein Viertel der Länge.
- 3 Ergebnis mit Zahl** aus Frage 3 – das stärkste Stück, ausführlich.
- 4 Schluss mit Empfehlung** – der Satz über die Investition oder an wen der Kunde weiterempfiehlt.

Die Zahl zusätzlich als Texteinblendung zeigen (vorher und heute), damit sie auch ohne Ton wirkt.

Mehr Werkzeuge für Unternehmer

Weitere kostenlose Leitfäden und Vorlagen finden Sie im Learning Center:

dianawalther-action.coach/learning-center