

SCHABLONE — KUNDENINTERVIEW

THUMBNAIL — wichtige Elemente

- Dein Gesicht als Blickfang und Wiedererkennung
- WhatsApp-Screenshot mit Erfolgsmeldung (muss nicht echt sein)
- Mikrofon, um Gespräch anzudeuten

TITEL-SCHABLONE

"[Ergebnis] durch [Methode] in [Zeitraum] (Erfahrung [Name oder Unternehmensname])"

Methode sowie Zeitraum sind optional. Der Teil VOR der Klammer muss unter 60 Zeichen sein.

Beispiele:

- 10.000€ nach 4 Monaten: So nutzt er YouTube-Funnel (Erfahrung [Kundenname])
- So hat sie 5-stellig verkauft - mit nur 11 Videos (Erfahrung [Kundenname])

VIDEOSTRUKTUR (Dauer: 20-30 Minuten optimal)

Hook: "Name, du hast Ergebnis (im Zeitraum) erreicht. Hier wollen wir uns anschauen, wie du das gemacht hast."

Frage 1: Wie würdest du dich (und dein Angebot - nur im B2B) in einem Satz beschreiben?

Ziel: Identifikation ("Ah, jemand wie ich..."). Wähle GENAU EINE relevante Ähnlichkeit:

- Fachlich-beruflich (B2B): Branche, Geschäftsmodell, Unternehmensgröße, Rolle/Funktion, Zielgruppe, Jahre am Markt
- Situativ: Lebensphase (z.B. "nach der Elternzeit"), zeitliche Einschränkung (z.B. "neben dem Job")
- Demografisch: Alter, Geschlecht, Familienstand, Wohnort, Einkommen, Bildung
- Psychografisch: Werte, Überzeugungen, Lebensstil, Ambitionen, Denkweise (analytisch vs. emotional)

Tipp: Vorstellungssatz vorher mit dem Interviewpartner üben, damit er kurz bleibt.

VOR DER ZUSAMMENARBEIT

Frage 2: Womit hast du gekämpft, bevor du zu uns gekommen bist? (extern) - Beispiele: Wenig Zeit, schwankende Umsätze, kaum Anfragen, gesundheitliche Einschränkungen, Stress

Frage 3: Wie hat sich das angefühlt? (intern) - Beispiele: Überforderung, Frust, Hoffnungslosigkeit

ENTSCHEIDUNG FÜR ZUSAMMENARBEIT

Frage 4: Was hat dein Interesse geweckt, dich näher mit uns zu beschäftigen? (extern) - Achtung: noch nicht die Entscheidungsgründe

Frage 5: Was war dein größter Zweifel vor der Zusammenarbeit? (intern) - Bereiche: Unsicherheit zur Methode / eigenen Umsetzung / zu dir als Dienstleister. Tipp: vorher klären, dass Zweifel-Nennen explizit gewünscht ist.

Frage 6: Warum hast du dich trotzdem für eine Zusammenarbeit entschieden? Ziel: Einwandbehandlung für deine Zuschauer

ERGEBNIS

Frage 7: Wie hat sich deine Situation seitdem verbessert? (extern)

Frage 8: Wie fühlt sich das an? (intern)

Frage 9: Welchen Menschen würde eine Zusammenarbeit helfen? Ziel: Empfehlung / Zielgruppen-Beschreibung durch den Kunden selbst

CTA

CTA - Gast: "Wenn jemand jetzt noch zögert, was würdest du dieser Person mitgeben?" (Ziel: Dringlichkeit)

CTA - Du: "Hol dir jetzt... (z.B. Beratungsgespräch/Lead Magnet). Klick dazu auf den Link unter diesem Video, um endlich [Hauptwunsch] zu erreichen."

INTERVIEW-PRINZIPIEN

- Ausreden lassen
- Interesse zeigen
- Zustimmungsgeräusche vermeiden
- Nachhaken (2-3 Worte in fragender Tonalität wiederholen)

EINSATZ IN VERTRIEB & MARKETING

- Google-/YouTube-Suche
- YouTube-Startseite
- Vor Verkaufsgesprächen