

# Mehr Erfolg durch Storytelling

*In diesem Guide findest Du Anregungen und Beispiele, die es Dir erleichtern, langfristig mit schnell und einfach erstelltem Storytelling deine Unternehmenskommunikation aufzubauen.*

THEORIETEIL: Weshalb gute Stories für Dich immer relevanter werden!

## Die Kunst, Geschichten zu erzählen

### **Erfolgreiches Storytelling ist essenziell:**

Geschichten (in bewegten Bildern) wecken leichter Aufmerksamkeit und fördern die Konzentration, man bleibt einfach länger dran

### **Du wirst nicht mehr vergessen:**

Wir merken uns Erzählungen einfacher (Memory-Effekt)

### **Alles erfunden, oder was?**

Warum wir an die Kraft der Geschichten glauben? Weil sie uns in eine Welt der Tiefe und Ruhe führen. Sie haben die Macht unvergessliche Bilder in unseren Köpfen auszubreiten, die uns berühren und in uns bleiben. Egal in welche Länder ich reise oder wem ich meine Geschichten erzähle – mit einem Mal gibt es eine Verbindung zwischen mir und denen die zuhören.“

### **Storytelling verstärkt das Vertrauen in Dich / Dein Produkt / Dienstleistung:**

Auch wenn Du keinen emotionalen Grund hast, weswegen Du Dein Business gestartet hast, könntest Du dennoch Punkten, indem Du Fotos und Videos von... internen Abläufen (Produktion, Team-Meetings, o.Ä.), Deinem Team, glücklichen Kundinnen & Kunden, ehrlichen Produkttests... mit Deiner Zielgruppe teilst.

### **Videos können für eine langfristige Erhöhung des Vertrauens zu Deiner Marke sorgen:**

Qualitativ hochwertige Videos, mit einer durchdachten Story, erhöhen die Bleibe-Dauer der Besucher auf der Webseite / Landingpages und erleichtern durch die gesteigerte Interaktion mit Deiner Marke die langfristige Kundenbindung.

## Fakten weichen gut erzählten Geschichten

Erzählkunst ist schon seit Urzeiten ein integraler Bestandteil des menschlichen Lebens. Denk nur an die Märchen, Sagen und Legenden, die seit Jahrtausenden überliefert werden. Es fällt uns einfach leichter, uns Dinge zu merken, wenn wir sie als Geschichte erinnern, die Zusammenhänge schafft. Und sie helfen uns dabei, unserem Leben einen Sinn zu geben. Im Informationszeitalter haben Fakten immer eine übergeordnete Rolle gespielt. Da aber Fakten heutzutage unvorstellbar einfach zugänglich sind, gewinnt eine neue Fähigkeit an Bedeutung: Wir müssen diese Fakten in einen Kontext setzen und mit Emotionen verknüpfen - also eine Geschichte erzählen.

Storytelling in der Wirtschaft wird immer wichtiger: Gute Unternehmenskommunikation baut außerdem darauf auf, der Geschichte von Klienten oder Kunden Gehör zu schenken. Aus diesem Grund sind Testimonials ein guter Weg um die Stimmen Deiner Kunden einzufangen. Geschichten sind oftmals der Schlüssel für Unternehmer, ihr Angebot auf einem überfüllten Markt zu etwas Besonderem zu machen. Produkte, die Teil einer Geschichte fungieren, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit gekauft. Storytelling ist außerdem unser Weg, uns mit anderen Menschen zu identifizieren. Gute Geschichten fördern dementsprechend unser Identifikationspotenzial mit einer Marke oder einem Produkt.

### Noch mehr Storytelling...

kannst Du in meinem Buch "Mut zur Heldenreise" nachlesen. Heldenreise: Ursprünglich zur Beschreibung eines typischen Ablaufs eines Heldenabenteuers entwickelt, findet dieser Begriff in der Filmwissenschaft heute oft Anwendung bei der Dramaturgie eines Drehbuches: Der Held verlässt seine vertraute, sichere Umgebung auf der Suche nach Abenteuer und neuen Zielen. Während seiner Reise muss er viele Probleme und Gefahren überwinden, findet aber auch Mentoren und Verbündete und entwickelt sich dabei stetig weiter bis er irgendwann seine Ziele erreicht.

### Besseres Storytelling, sorgt für mehr Sichtbarkeit und Vertrauen bei Deiner Zielgruppe:

#### PERSONAL BRANDING

Personal Branding bietet Dir die Chance, Deine Persönlichkeit, Kompetenzen und Leistungen erfolgreich nach außen zu präsentieren. Vor allem der digitale Wandel eröffnet gerade jetzt viele neue Möglichkeiten, denn durch den Aufbau Deiner Online-Reputation als Personenmarke kannst Du schneller Deinen Expertenstatus erreichen. Wir helfen dabei.

#### MUT ZUR SICHTBARKEIT!

Wer als ExpertIn oder UnternehmerIn sichtbar ist dem wird mehr vertraut und er bzw. sie erhält mehr Anfragen und das Vertrauen der Öffentlichkeit. Besonders in Zeiten von Fachkräftemangel ist es wichtig das Bewerber Vertrauen in den Unternehmer haben, bei dem sie sich bewerben. Auch für Führungskräfte ist es wichtig als Experte wahrgenommen zu werden, um mehr Vertrauen durch die Mitarbeiter zu erhalten.

### Emotional

Storytelling sind als emotionale Markenbotschaften nicht mehr aus der Unternehmenskommunikation wegzudenken. Mit einem eigenen Blog bzw. Redaktionsplan auf Social Media bzw. Kanal auf Youtube erreichst Du viele Menschen genau dort, wo diese nach Impulsen suchen. (Bsp. Expertenfilm Andreas Nägele)

### Praxisnah

Praxisnah, verständlich und fundiert darfst Du als Experten in alle Bereiche und Aufgaben deines Arbeitsfeldes bis hin zum Aufbau von Online Kursen oder Livestreams und Webinaren Geschichten zum Leben erwecken. (Bsp. Podcasts Caroline Bienert)

## Auf einen Blick

Youtube ist nach Google die zweitgrößte Suchmaschine im Netz und täglich werden millionenfach Videos abgerufen. Auch Du kannst so Kunden und neue Interessenten erreichen.

## Unternehmenskommunikation 2.0

Videos sind aus der Unternehmenskommunikation nicht mehr wegzudenken. Bewegte Bilder emotionalisieren und bleiben in Erinnerung. Komplexe Sachverhalte lassen sich leichter vermitteln. Durch Filme erzeugst Du Aufmerksamkeit.

## Hohe Reichweite

Mehr als 22 Milliarden Videos werden pro Tag abgerufen. Tendenz stark steigend. Über Plattformen wie YouTube kannst Du heute mehr Menschen erreichen, als manch ein Fernsehsender.

PRAXISTEIL: Wie Du am besten die Umsetzung kommst!

### 1. Sichtbarkeit

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-1>

Frage 1:

Nutzt Du bereits Eigenmarketing und bist schon auf Sozialen Netzwerken aktiv?

Frage 2:

Wie vermarktest Du Dich und Dein Produkt?

Frage 3:

Worin bist Du ein Experte, was sind Deine Stärken und welches Problem löst Du?

Aufgabe:

Entwerfe auf dieser Grundlage einen Beitrag für Deine Sozialen Netzwerke und suche dazu ein passendes Bild aus.

Was ist das große Ziel hinter dem Marketing?

Vertrauen ist das, was Dir im Endeffekt die Aufträge bringt und was den Preis in die Höhe schnellen lässt, aber zuerst musst Du Sichtbarkeit erlangen. Wenn niemand Dich und Dein Produkt kennt, kann er auch kein Vertrauen in Dich haben. Ich rate Dir auf Sozialen Netzwerken wie LinkedIn, Facebook, Instagram, Xing und Twitter aktiv zu werden, um dort Dich und Dein Produkt zu vermarkten. Zeige der Öffentlichkeit Deine Stärken und welchen Mehrwert der Kunde von der Zusammenarbeit mit Dir hat. Gerade Gruppen bieten Dir einen großen Mehrwert. Ich bin Gründer von fünf Facebook-Gruppen, die in verschiedene Richtungen gehen. Von der "Mehr Kunden durch Videoanzeigen" (hier geht es um Marketing)

bis hin zur "Filmmaking Masterclass" (hier geht es um das Filmen). Über diese Gruppen kann ich viel Sichtbarkeit und Vertrauen schaffen, aber auch selber viel dazulernen.

Merke:

Finde zunächst heraus, was Deine Stärken sind. Du kannst Dir auch zusätzlich vorstellen, dass heute zum Beispiel der letzte Tag Deines Lebens ist und Du nur noch kurz Zeit hast, einer Person etwas mitzugeben. Dieser Satz, diese Message könnte dann zu Deinem Kernthema werden, mit dem Du sehr authentisch Deine Kunden erreichen wirst.

Du kannst Dich an erfolgreichen Menschen orientieren und ein paar Tricks von Deinen Vorbildern übernehmen. Ich habe zum Beispiel von Steven Spielberg und Tom Hanks diverse Tipps für mehr Sichtbarkeit, für mich adaptieren können.

LUMAS Prinzip:

Dieses kann Dir dabei helfen für Dich und Dein Unternehmen eine Verschmelzung von Beruf und Leidenschaft, für nachhaltigen Erfolg, zu erreichen:

L = Leidenschaft (Finde Deine Leidenschaft)

U = Umfeld (Erzeuge Dir Dein Umfeld)

M = Mut (Habe den Mut, in die Sichtbarkeit zu treten)

A = Ausdauer (Bleibe auch in schwierigen Zeiten aktiv)

S = Systeme (Strukturen schaffen zur Skalierung)

## 9. Storytelling

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-9>

Frage 1:

Welche Gefühle verbindest Du mit Deiner Arbeit oder Deinem Produkt?

Frage 2:

Welche Stories, von einer anderen Firma, gefällt Dir gut und warum?

Frage 3:

Hast Du selber Storytelling in den Sozialen Netzwerken ausprobiert?

Aufgabe:

Nehme ein Video auf, in dem Du Deinen Elevator-Pitch formulierst.

Zusammenfassung:

Kunden kaufen nicht Dein Produkt allein, sondern sie kaufen einen von Dir kreierten Lifestyle, zu dem dieses Produkt gehört. Den Kunden ist es sehr wichtig ein Gefühl zu kaufen. Darum kommt es nicht darauf an die ganze Zeit nur darüber nachzudenken, was der Kunde wollen würde, sondern das Produkt muss auch Dich widerspiegeln und Du musst überzeugt von Deinem Produkt sein.

Wenn Du ein Produkt hast, über das Du die ganze Zeit sprechen kannst und bei dem Du voller Energie dabei bist, dann wird der Kunde das Produkt kaufen, weil er Dir vertraut. Zeige Deinem Kunden welches Problem Du für ihn löst und was er von Dir hat und kommuniziere

das auch. Wenn Du den anderen Mehrwert bietest, werden Dir andere auch wieder Mehrwert bieten.

Merke:

Eine sehr gute Übung für Dein Storytelling ist es, einen Elevator-Pitch für Dich zu erarbeiten. Du versuchst Dein Produkt oder deine Dienstleistung innerhalb von 30 Sek. zu erklären und achtest dabei darauf, dass Deine Behauptungen zu Dir passen und durch Begründungen gut unterstützt werden. Mit passenden Beispielen kannst Du dann weiteres Vertrauen beim Kunden aufbauen. (Mein Beispiel: Ich machen Menschen sichtbar, damit sie ihr volles Potenzial entfalten können...)

Eine wunderbare Möglichkeit, um die Beziehung mit dem Kunden zu vertiefen, ist ein gemeinsames Mittagessen. Versuche nicht, Dein Produkt monoton, wie eine Inhaltsangabe, abzuarbeiten, sondern baue Geschichten ein. Auch in den Sozialen Netzwerken ist es gut beim Storytelling eine Strategie bzw. einen Fahrplan der auf dein Ziel einzahlt zu verfolgen. Der nächstmögliche Schritt ist es den weiteren Ablauf Deinem Kunden zu beschreiben und diesen Fahrplan Deinen Kunden aufzuzeigen.

Bedenke die 7-Kontakte-Regel:

diese besagt, dass Kunden in der Regel sieben Berührungspunkte mit Dir und deiner Welt, bis zur Entscheidung (z.B. zum Kauf) benötigen. Nach einem erfolgreichen Projekt lass dir von deinem Kunden Feedback geben welches Du auch wieder für dein Marketing verwenden kannst.

Zusammenfassung:

Storytelling weckt Emotionen. Wenn es Dir gelingt, für den Moment der Kaufentscheidung, Deine Marke mit einer Geschichte zu verknüpfen, dann hat Deine Marke einen klaren Vorteil.

Webseite

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-2>

Frage 1:

Hast Du bereits eine Website? Weiß der Interessent, der sie besucht, direkt um was es geht?

Frage 2:

Symbolisiert Deine Website eine kleine "Welt", die Dich widerspiegelt?

Frage 3:

Gibt es Beispiele, Referenzen oder ein Portfolio Deiner Arbeit?

Aufgabe:

Schau Dir Deine Website an und verbessere mindestens eine Sache. Falls Du noch keine Website hast, überlege Dir, wie soll Deine Startseite aussehen, welche Arbeitsbeispiele möchtest Du gerne zeigen und welche Kunden bzw. Teilnehmer würden Dir positives Feedback geben, das Du auch als Kundenstimme benutzen dürftest.

## Newsletter & E-Mail-Marketing

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-3>

Frage 1:

Hast Du bereits einen Newsletter?

Frage 2:

Über welche Themen werden Dir die Ideen für einen Newsletter nie ausgehen?

Frage 3:

In welchen Abständen verfasst Du Deinen Newsletter oder könntest es Dir vorstellen?

Aufgabe:

Mache Dir Notizen, welche Aktivitäten Du aus diesem Monat in einen Newsletter schreiben könntest und verfasse dazu einen Beitrag. (Wer wissen will wie das der bei uns aussieht einfach eine Mail an [info@felixmeinhardt.com](mailto:info@felixmeinhardt.com) senden, mit Hinweis: Newsletter)

## Buch

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-4>

Frage 1:

Welche Bücher liest Du am liebsten?

Frage 2:

Welcher Inhalt bzw. Mehrwert ist darin in der Regel enthalten?

Frage 3:

Hast Du Dich schon intensiv mit einem Thema auseinandergesetzt? Beispiele: Abschlussarbeit, Masterarbeit, Projektdokumentation, usw. (Interessant für ein Whitepaper)

Aufgabe:

Verfasse ein Whitepaper oder überlege Dir ein Thema, über das Du ein Buch schreiben könntest. Was soll dieses beinhalten?

## 5. Eigener Film

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-5>

Frage 1:

Hast Du schon mal ein Video selber aufgenommen?

Frage 2:

Was könntest Du in Deinem Video alles zeigen?

Frage 3:

Würde für Dich ein Imagefilm Sinn machen?

Aufgabe:

Bitte nehme ein Video auf und stelle Dich und Deine Leistungen vor. Worin bist Du Experte und kannst anderen Menschen helfen. Wähle am Ende einen Call-to-Action (Eine Handlungsaufforderung, welche der Zuschauer im Anschluss machen sollte).

6. Foto Verwendung

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-6>

Frage 1:

Hast Du ein professionelles Portrait von Dir?

Frage 2:

Nutzt du dein Bildmaterial für verschiedenste Anwendungen?

Frage 3:

Hast Du schon dein Lächeln gefunden mit dem Du Dich wirklich wohlfühlst?

Aufgabe:

Mach ein Bild auf dem Du uns Dein schönstes Lächeln zeigst.

10. Podcast

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-10>

Frage 1:

Kennst und hörst Du Podcasts?

Frage 2:

Was sind Deine Lieblingspodcasts und warum?

Frage 3:

Warst Du schon mal in einem Podcast oder in einem Interview?

Aufgabe:

Mache Dir Gedanken worüber es in Deinem Podcast gehen könnte und überlege dir welchen Experten dazu zu einladen könntest. In welchem Podcast wäre deine Expertise gefragt?

Merke:

Wenn Du eine Message hast, die Du an die Öffentlichkeit bringen willst, ist ein Podcast ein super Medium. Du hast sehr geringe Kosten und nur geringen Aufwand. Du kannst viele

Menschen erreichen und die Menschen lernen Dich und Dein Unternehmen besser kennen und schätzen.

7. Starte jetzt Deine Heldenreise

<https://felixmeinhardt.com/marketingchallenge-7>

Frage 1:

Was ist Dein nächster Schritt?

Frage 2:

Welche Aufgabe oder Infos hat Dich am meisten weitergebracht und warum?

Frage 3:

Hast Du schon mal überlegt, Dir einen Mentor zu suchen?

Hinweis auf Jahresprogramm bzw. monatliche kostenlose Online Trainings:

Bewerte auch gerne diesen Workshop auf Google, damit wir solche Coachings immer weiter verbessern können. Mache auch gerne ein Video, in dem Du uns Dein Feedback gibst.

Sei gespannt was Storytelling alles bewirken kann & viel Erfolg, dein Felix