

So funktioniert Storytelling



Mit Ihren **Problemlösungen** spart Ihr Kunde Geld, arbeitet rationeller oder erhöht die Qualität seiner Produktion oder Dienstleistung. Lassen Sie Ihren Kunden diese Erfolgsgeschichte erzählen und mit „Storytelling“ als Testimonial Empfehlungsmarketing machen. „Storytelling“ ist aber keine trockene Aufzählung technischer Daten. Vielmehr werden die Besonderheiten und die Geschichte des Projekts sowie der dahinter stehenden Personen und Firmen in den Fokus gerückt. Auf diese Weise entsteht ein hoher Identifikationsgrad der Leser mit Ihrem Projekt.

Das Kommunikationsziel: „Wenn das die richtige Lösung für diese Firma war, ist es auch die richtige Lösung für mich!“

So läuft ein Storytelling-Projekt ab:

1. Ihre Firma wählt ein besonders nennenswertes Projekt, welches Sie mit Ihrem Kunden realisiert haben.
2. Sie fragen den Kunden an, ob er dazu bereit ist, als Testimonial ein Statement zum Projekt abzugeben.
3. In Ihrem Unternehmen wird durch **horber** marketing ein Gespräch mit den Projektleitern, Entwicklern, Verkäufern etc. geführt, um die Geschichte des Projekts aufzunehmen, sowie die technischen Besonderheiten herauszuarbeiten.
4. **horber** marketing vereinbart einen Termin mit Ihrem Kunden und führt ein Interview mit den Projektleitern, Einkäufern, Anlagenbetreibern etc. Gleichzeitig werden, falls erlaubt, Fotos und Video aufgenommen.
5. Aus den aufgenommenen Informationen wird eine Geschichte, die Story, erstellt. Dabei wird besonderes Gewicht auf Nutzen, Persönlichkeit, Geschichte, Erfolge gelegt.
6. Sie als Auftraggeber und Ihr Kunde erhalten die Story und das Bild- und Videomaterial zur Ansicht.
7. Nach den letzten Anpassungen und Korrekturen erhalten Sie die kompletten Daten (Text, Bild, Video) fertig zum Gebrauch zugestellt. Der Fachartikel kann durch **horber** marketing gemäss Ihren Corporate Design Vorgaben fertig gestaltet werden und wird an ausgesuchte Fachzeitschriften zur Veröffentlichung weitergeleitet.