

LEITFADEN „SPOTLIGHT“



**AUSSCHLIESSLICH FÜR KUNDEN IM „STANDARD“-
ODER „PREMIUM“-PAKET**

Inhaltsverzeichnis

1. Präambel.....	3
2. Technische Voraussetzungen	4
3. Vor dem Dreh.....	4
4. Der Dreh.....	4
5. Nach dem Dreh machen wir	4
6. Nach dem Dreh machen Sie	4

1. PRÄAMBEL

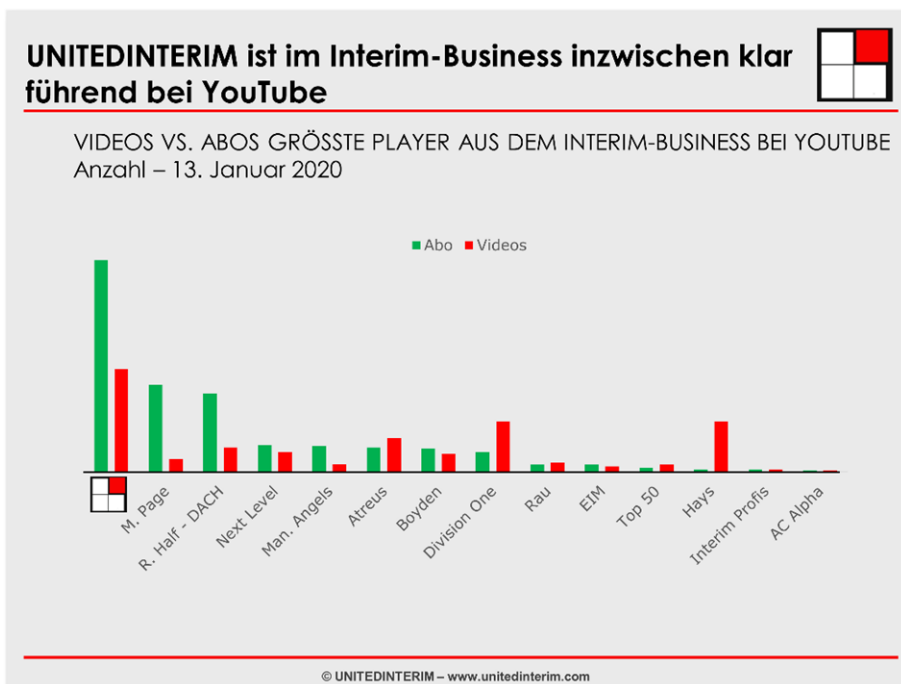
Durchaus ist es nicht nur auf die Corona-Pandemie zurückzuführen, dass sich die Zeiten spürbar geändert haben – auch im Interim-Business! Wer heute glaubt, mit einem „Weitermachen wie bisher“ erfolgreich sein zu können, wird enttäuscht werden: Weil Wettbewerber neue, innovative – und vielleicht auch mutige – Ansätze verfolgen!

Unser Test während der Monate November und Dezember 2020 mit 28 „Spotlights“, die wir zeitlich gestaffelt veröffentlicht und für die wir die gesamten Produktionskosten übernommen hatten, verlief über alle Maßen erfolgreich: Während dieser beiden Monate – darunter der Feiertags-bestimmte Dezember – konnten wir für die Videos klar über 1.500 Zugriffe verzeichnen.

Aufgrund dieses Erfolges haben wir das „Spotlight“ als neue Dienstleistung aufgenommen, die wir den Interim Managern als zusätzlich buchbare Komponente im Rahmen der Service-Pakete „Standard“ und „Premium“ anbieten – zum unschlagbaren Preis von nur 200 Euro (ggf. zuzüglich Umsatzsteuer).

Die Features unseres „Spotlights“:

- Wir drehen Ihr „Spotlight“ als Ihren ganz persönlichen „Elevator Pitch“ von gut 2 Minuten via Zoom – moderiert durch einen von uns.
30 Sekunden: Anmoderation
60 Sekunden: Ihr Elevator-Pitch. **Das entspricht einem Script von 900 Zeichen incl. Leerzeichen.**
30 Sekunden: Abmoderation
- Wir übernehmen das Post-Processing für Ihr Video – und stellen Ihnen zusätzlich das Video für Ihre eigenen Zwecke zur Verfügung.
- Wir laden Ihr „Spotlight“ auf unseren YouTube-Kanal hoch. Dabei arbeiten wir Ihre Kontaktdaten und Ihren Text (Beschreibung) sowie die „Tags“ (Schlagwörter) ein, die exakt zu Ihrem „Elevator Pitch“ passen. Das gibt Ihnen Reichweite und Sichtbarkeit im Web, denn im Interim-Business ist unser Kanal inzwischen der führende YouTube-Kanal in der gesamten DACH-Region – nachweislich:



- Wir laden Ihr „Spotlight“ auf UNITEDINTERIM hoch – wenn Sie dort bisher noch kein Video anbieten – und stellen es Ihren potentiellen Kunden im Rahmen jeder Datenbankabfrage zur Verfügung.

2. TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

Sie benötigen folgende technische Ausstattung:

- Einen Internet-fähigen PC mit einem Prozessor besser als I5 - eine Kamera und ein Mikrofon
- Eine schnelle Internet-Verbindung
- Einen Web-Browser

Darüber hinaus benötigen Sie einen ruhigen Raum und einen ruhigen Hintergrund. Sollten Sie keinen ruhigen Hintergrund darstellen können, senden wir Ihnen gern die Datei für einen neutralgrauen Hintergrund. In diesem Fall empfehlen wir Ihnen, dass Sie sich die [Zoom-App auf Ihren Rechner laden](#). Wenn Sie Zoom nicht kennen und sich ein wenig mit der Anwendung vertraut machen möchten, dann empfehlen wir Ihnen dieses [Video](#).

3. VOR DEM DREH

Bitte beachten Sie folgendes

- Zwar beherrschen Sie Ihren Elevator Pitch auswendig. Jedoch: Damit wir Ihr Video zügig produzieren können, senden Sie uns bitte drei Arbeitstage vor dem Drehtermin das Script für Ihren Elevator Pitch zu:

Wenn Sie mit Jürgen Becker drehen: juergen.becker@unitedinterim.com

Wenn Sie mit Dr. Harald Schönfeld drehen: harald.schoenfeld@unitedinterim.com

- Sollten uns Details auffallen, die Ihre Aussage schwächen könnten (z.B. Passiv-Formen oder Substantivierte Verben), werden wir Sie darauf hinweisen.
- Wählen Sie Kleidung aus, in der Sie sich wohlfühlen. Wir empfehlen „Business“ oder „Business Casual“. Wählen Sie idealerweise gedeckte Farben und meiden Sie unbedingt gestreifte Hemden, weil sie im Video zu Moiree-Effekten führen.

4. DER DREH

Wir werden dafür sorgen, dass der Dreh völlig problemlos für Sie sein wird:

- Wir werden Ihnen einen Link zukommen lassen, den Sie nur anklicken müssen, um in unseren Zoom-Raum zu gelangen.
- Jürgen Becker oder Dr. Harald Schönfeld werden Sie anmoderieren, den Abspann übernehmen und auch die Aufnahme starten.
- Während Ihres Elevator-Pitches werden wir Sie nicht unterbrechen.
- Sollte die erste Aufnahme nicht sitzen, dann werden wir weitere Aufnahmen machen.

5. NACH DEM DREH MACHEN WIR

In der Regel werden wir zwei Tage für das Post-Processing benötigen: Danach werden wir

- Ihr „Spotlight“ auf YouTube hochladen, in der Playlist „Spotlights“ aufführen und öffentlich (mit allen Kontaktdaten) zur Verfügung stellen. Den entsprechenden Link senden wir Ihnen zu – fürs einfache Teilen.
- Ihnen Ihr ganz persönliches „Spotlight“ zum Download über Dropbox bereitstellen.
- Ihr „Spotlight“ auf UNITEDINTERIM hochladen, sofern Sie kein anderes Video hochgeladen haben. In letzterem Fall können Sie entscheiden, ob Sie durch Hochladen des „Spotlights“ das vorhandene Video überschreiben.
- Ihr „Spotlight“ unseren rund 4.500 Kunden zur Verfügung stellen (mit allen Kontaktdaten).
- Ihr „Spotlight“ über unsere Kanäle wie Twitter, LinkedIn und Xing bewerben (mit allen Kontaktdaten).

6. NACH DEM DREH MACHEN SIE

Um es deutlich zu sagen: Der Mehrwert dieses „Spotlights“ besteht für Sie nicht nur darin, dass **wir** etwas für Sie tun (in der Produktion des Videos selbst und zudem in der Werbung) – und Sie mit dieser Maßnahme auch noch vielleicht 2.000 Euro sparen, die Sie an anderer Stelle für ein solches Video ausgeben müssten. Sie multiplizieren Ihren persönlichen Nutzen, indem Sie nach dem Erscheinen unbedingt und zeitnah folgende Maßnahmen durchführen:

1. Einbinden Ihres Videos in Ihre persönliche **Homepage**: Sie werden in den Auswertungen der Besucherzahlen Ihrer Webpage nach kurzer Zeit feststellen, wie hoch die Klickzahlen auf das Video sind.
2. Auf Ihr Video bei YouTube **verlinken**: Setzen Sie bei **XING** und/oder **LinkedIn** sowie bei **Twitter** (wenn Sie dabei sind) und **Facebook** einen Link auf Ihr Video. Schreiben Sie 2-3 Sätze dazu in der „Anmoderation“, welche die Schlüsselwörter Ihrer Positionierung enthalten. Tun Sie das auch in 5-7 Gruppen in den Business-Netzwerken, in denen Sie Mitglied sind. Idealerweise verteilen Sie Ihre Postings auf mehrere Tage – und wiederholen das nach 2-3 Wochen nochmals mit einem anderen Text. Vermeiden Sie jedoch Gruppen, in denen sich mehrheitlich andere Interim Manager finden! Werden Sie bewusst Mitglied in Fachgruppen, in denen potentielle Kunden zu finden sind und setzen Sie dort die Links zu Ihrem Video. Auch auf den Business-Plattformen sehen Sie für Ihr persönliches Controlling, wie viele „Ansichten“ Sie erhalten.
3. Abonnieren Sie den Kanal von UNITEDINTERIM auf YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UC29jYsLtArZj1qdNrBG6yxw>. Das können Sie im Grunde jetzt schon machen. Sie sehen dann sofort, wenn Ihr Video kommt – und haben über dieses moderne Medium auch im Blick, was sich aktuell in der Branche tut. Das ist beste – kostenlose - Marktforschung für Sie!
4. Senden Sie Mails in Ihr **persönliches Netzwerk** und bieten dort den Link zu Ihrem Video an. Motto: *„Werfen Sie bitte einen Blick in mein aktuelles Video. Ich freue mich auf Ihr Feedback, wie es Ihnen gefällt. Ich hoffe, Sie kommen auch gut durch diese Zeit. Gerne biete ich Ihnen an, Sie wieder einmal zu unterstützen und freue mich auf Ihre geschätzte Rückmeldung (Mailadresse und Telefonnummer)“.*
5. Senden Sie in gleicher Weise Mails an die **Provider, Personalberater, Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Banken, Insolvenzverwalter etc.** mit denen Sie im Kontakt stehen und bieten dort den Link zu dem Video an. Und wenn Sie dann noch die URL zu Ihrem fachlichen Profil bei UNITEDINTERIM anbieten (Sie finden diese URL im Qualitäts-Sicherungsprotokoll, das wir Ihnen geschickt hatten), dann werden sich diese Zielpersonen noch mehr mit Ihnen beschäftigen.

Sie können ganz sicher sein: Mit dieser Offensive heben Sie sich signifikant von Ihren Wettbewerbern ab, die all das nicht anbieten! Und genau dieses „Besonders sein“, dieses „Abheben von der Masse“ ist das, was gerade in diesen Zeiten den Unterschied ausmacht!