

LEITFADEN „SPOTLIGHT“



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

Inhaltsverzeichnis

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

1. PRÄAMBEL

Weil von Profis gemachte Videos zwischen 2.500 und 3.000 Euro kosten, bietet UNITEDINTERIM den Interim Managern und Managerinnen das Spotlight als zusätzliche Komponente im Rahmen der Service-Pakete „Standard“ und „Premium“ an – zum unschlagbaren Preis von nur 500 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 drehen neu, wenn Sie mit dem ersten Dreh nicht zufrieden sind.
- 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 gute Kamera und ein gutes 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.

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:
- 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.
- Wir werden Sie anmoderieren, den Abspann übernehmen und auch die Aufnahme starten.
- Während Ihres Elevator-Pitches werden wir Sie nicht unterbrechen.
- Sollte im Dreh die erste Aufnahme nicht sitzen, dann werden wir weitere Aufnahmen machen.

5. WAS WIR NACH DEM DREH MACHEN

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 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“ über unsere Kanäle wie Twitter, LinkedIn und Xing bewerben (mit allen Kontaktdaten).

6. WAS SIE NACH DEM DREH MACHEN

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 bis 3 Sätze dazu in der „Anmoderation“, welche die Schlüsselwörter Ihrer Positionierung enthalten. Tun Sie das auch in den Gruppen in den Business-Netzwerken, in denen Sie Mitglied sind. 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: [UNITEDINTERIM - YouTube](#). 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. Z.B. mit diesem Inhalt: *„Werfen Sie bitte einen Blick in mein aktuelles Video. Ich freue mich auf Ihr Feedback, wie es Ihnen gefällt. Gerne biete ich Ihnen an, Sie wieder einmal zu unterstützen und freue mich auf Ihre geschätzte Rückmeldung (Mailadresse und Telefonnummer)“*.

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 den Unterschied ausmacht!

Küsnacht, im Januar 2025