**Gesprächsleitfaden bzw. allgemeines Schulungspapier hinsichtlich Telefonverkauf von Erklärvideos:**

Das wichtigste gleich zu Beginn,umso mehr Sie über das Thema Erklärvideo wissen und umso beweglicher Sie sind am Telefon, umso wahrscheinlicher wird es sein, dass Sie Abschlüsse erwirken. Ihre Gesprächspartner sind oftmals intelligente Menschen in Führungspositionen und lassen sich meistens ungerne mit einem mechanischen Gesprächsleitfaden abspeisen. Es ist auch wenig sympathisch, wenn man hier mechanisch vorgeht. Umso mehr Sie genau wissen, wovon Sie sprechen, umso mehr vertrauen können Sie bei der Person gegenüber aufbauen. Fachliche Kompetenz, plus sympathischen Auftreten und Beweglichkeit am Telefon hinsichtlich der verschiedenen Fragen, sind langfristig der Garant für Erfolg, um Erklärvideos zu verkaufen.

Diese Gesprächsleitfaden ist ein thematischer Wegweiser, wird aber oftmals in den Gesprächen in der Chronologie oder gesamtthematisch nicht abgehandelt werden können, je nachdem wer die Person gegenüber ist und welchen Wissensstand die Person zum Thema Erklärvideos bzw. Videoproduktionen hat.

**Gesprächsleitfaden:**

Grüß Gott, Mikulaschek spricht, von dem Erklärvideo-Agentur explain it simple. Wir haben ja über LinkedIn bezüglich dem Thema Erklärvideos gesprochen, haben Sie jetzt Zeit?

(Antwort abwarten, bisschen Smalltalk führen.)

Herr Huber, Ich habe mir ja Ihre Website angeschaut und Sie könnten im oberen Bereich Ihren Website-Kommunikation enorm aufwerten, wenn Sie dort ein Erklärvideo positionieren würden.

Wichtig ist, dass Ihre potenziellen Kunden in einem Minimum an Zeit möglichst einfach Ihr Thema verstehen und nicht all zu viel zu Beginn lesen müssen. In einem 1- bis 2-minütigen Erklärvideo kann man die nötige Überzeugungsarbeit leisten, damit Ihre Website-Besucher dann auch danach bereitwillig auf Ihrer Website weiterlesen und Sie kontaktieren, da Sie den wesentliche Kernthematik Ihres Unternehmens verstanden haben, wie Sie Ihnen helfen können Ihr Problem zu lösen.

Sie können diese Erklärvideos aber nicht nur für die Startseite Ihrer Website verwenden, sondern auch für E-Mails, die Sie tagtäglich rausschicken, um potenziellen Kunden einen ersten Eindruck Ihrer Firma hinsichtlich Ihrer Kernkompetenzen zu vermitteln und für Online-Marketing im Bereich YouTube und Facebook Werbung für die Neukundengewinnung. Aber auch für Messen oder Chat Nachrichten, Erklärvideos sind ein interaktives multifunktionales Werkzeug, um Ihre Kunden in einem Minimum an Zeit auf den verschiedensten Ebenen abzuholen.

**Wie wird ein Erklärvideo produziert?**

Sie sind bei allen Produktionsschritten mit an Board und haben bei jedem Produktionsschritt 2 Korrekturschleifen ohne Aufpreis enthalten. Mit diesen Korrekturschleifen kommen wir auch in 90 % der Fälle aus. Zum Projektstart erhalten Sie von uns detaillierte Konzeptfragen zugeschickt. Hier werden wir vor allem zu Beginn festlegen, welchen Stil wir am besten für Ihr Erklärvideo auswählen. Um besser zu verstehen, welcher Stil Ihnen am besten gefällt, schicken Sie uns doch bitte ein Erklärvideo von unserem YouTube Kanal oder von einem Mitbewerber oder ein Video, das Sie allgemein ästhetisch anspricht, damit wir zu Beginn mal eingrenzen können, welche ästhetischen Vorstellungen Sie haben. Wir empfehlen unseren Kunden Farb-Erklärvideos, da diese dem Zeitgeist entsprechen und man aus der Rezeptionsforschung weiß, dass Farb-Erklärvideos sehr gerne gesehen werden. Sobald wir den Stil festgelegt haben und die Fragen hinsichtlich des Konzepts beantwortet wurden, erarbeiten wir ein Drehbuch, welches wir Ihnen dann zur Ansicht schicken. Nachdem wir ein stimmiges Drehbuch fertiggestellt haben, schicken wir Ihnen eine Auswahl an Sprecherinnen und Sprecher. Nachdem der Text eingesprochen wurde, erarbeiten wir ein Storyboard und danach stellen wir das Erklärvideo fertig.

**Wie lange dauert es das Erklärvideo fertigzustellen?**

Durchschnittlich dauert das 2 bis maximal 8 Wochen. Es kommt vor allem darauf an, wie schnell Sie uns hinsichtlich der einzelnen Produktionsschritte Rückmeldung geben, da Sie ja bei jedem Produktionsschritt mit an Board sind. Umso schneller wir die Rückmeldungen erhalten, umso schneller können wir Ihr Erklärvideo fertigstellen.

**Wie viel würde so ein Erklärvideo kosten?**

Herr Huber, wir produzieren nun seit 10 Jahren Erklärvideos und haben Erklärvideos für Start-ups bis hin zu großen Konzernen wie z.B. Wiener Wohnen oder Bayer produziert. Die Preisspanne bewegt sich hier meistens zwischen 2.500 und 5.000 Euro. Wir produzieren aber auch immer wieder mal Erklärvideos um 10.000 Euro oder mehr. Der finale Preis hängt hier von verschiedenen Faktoren ab, wie z.B., dem Stil des Erklärvideos, wie komplex und detailgetreu die einzelnen Zeichnungen gestaltet werden müssen, wie viel Bewegung in dem Erklärvideo herrscht, welchen Sprecher wählt man aus, welche Hintergrundmusik, etc.

Es ist ein bisschen so, als würde man sich ein Auto kaufen, wenn Sie in ein Autohaus gehen, haben Sie meistens eine große Auswahl an Möglichkeiten. Je nachdem wie viel man ausgibt, muss man sich etwas einschränken hinsichtlich der Fülle an Möglichkeiten oder kann dem ganzen kreativen Prozess freien Lauf lassen.

Unser Bestreben ist, ein Erklärvideo für Sie zu produzieren, dass Ihren Vorstellungen entspricht, aber natürlich auch Ihren finanziellen Möglichkeiten. Um Ihnen ein punktgenaues Angebot übermitteln zu können, könnten Sie mir die Preisspanne bekannt geben, in der Sie sich gerne bewegt hätten, dass wäre ein wichtiger Anhaltspunkt für mich, um Ihnen ein detailliertes Angebot machen zu können. Wenn ich Ihre Budgetvorstellungen in etwa kennen würde, könnte ich entsprechend hinsichtlich kreativer Möglichkeiten, gleich im Vorhinein festlegen, was wir alles reinpacken könnten oder nicht.

Um das noch zu verdeutlichen. Wenn ein Start-up zu uns kommt, ist meistens das Hauptargument, bitte einen möglich günstigen Preis zu machen und wir uns hier meistens bei 2.500 Euro dann treffen. Bei Konzernen hingegen ist der Preis meistens weniger von Belang, sondern ob wir die speziellen Anforderungen erfüllen können. Oft müssen solche Produktionen bei einem Vorstand dann präsentiert werden und hier kann man dann schlecht anführen, wir haben möglichst günstige Erklärvideos eingekauft, sondern hier geht primär darum, dass genaue Projektziel zu erreichen und sich hinsichtlich der Kreativität, um dieses Ziel zu erreichen, nicht einzuschränken.

**Hinweis:** Wenn der Kunde keine Preiseinschätzung geben will, dann einfach darauf hinweisen, dass wir ihm ein bestmögliches Angebot auf Basis seiner Konzeptantworten schicken werden. Wichtig ist, dass wir keine Erklärvideos unter 2.500.- Euro anbieten.

Herr Huber, haben Sie noch irgendwelche Fragen? Nein

Herr Huber, dann möchte ich mich für das nette Erstgespräch sehr herzlich bedanken. Ich werde Ihnen heute noch die ersten wesentlichen Informationen per E-Mail zukommen lassen. Wichtig wäre, dass Sie mir die Konzept-Fragen möglichst Detail genau beantworten und bitte eine Preisspanne bekanntgeben könnten, dann kann ich Ihnen auf Basis dieser Informationen ein genaues Angebot machen.

Ich freue mich schon, bald wieder von Ihnen zu hören.

Auf Wiederhören.