

Statistiken und Fakten vergessen Menschen schnell.  
Aber an gute Geschichten erinnern wir uns. Wer das für sein  
Geschäft nutzt, kann mehr Kunden erreichen als je zuvor.

### Das Problem

Jeden Tag prasseln fast 5000 Werbeanzeigen auf jeden von uns ein. Niemand kann – und will – so viel aufnehmen. Die Aufmerksamkeit für die einzelne Botschaft schwindet. Die Folge: Potentielle Kunden, Geschäftspartner oder Mitarbeiter ziehen mit einem Klick weiter.

### Storytelling als Antwort

Wer sein Marketing-Budget effektiv nutzen will, setzt nicht auf teure Werbeanzeigen, sondern nutzt die Kraft seiner eigenen Geschichte. Erklären Sie auf den passenden Medienkanälen – etwa Blogs, Newsletter, hauseigenen digitalen Magazinen, Facebook – wofür das Unternehmen steht. Wer Informationen so authentisch aufbereitet, dass sie verstanden und geteilt werden, überzeugt Kunden und baut eine persönliche Bindung auf. Lassen Sie Angestellte aus ihrem Alltag erzählen, veröffentlichen Sie bildstarke Reportagen aus den Produktionsstätten, teilen Sie Ihr Fachwissen in Videos oder bloggen Sie über Ihr Herzensthema!

Menschen sind interessiert an Inhalten – wenn sie gut sind!

*„Sobald Menschen verstehen, wofür die Firma steht, sind sie der Marke für immer verfallen. Das Marketing muss es ihnen so einfach wie möglich machen, dies herauszufinden. Sobald es ihnen klar ist, haben wir sie gewonnen.“*

Marketing-Managerin Joy Howard, ehemalige Global Marketing Director Coca-Cola und Vice President Marketing Patagonia

### Für welche Unternehmen ist Storytelling geeignet?

Klare Antwort: für jedes! Bislang hatten nur Konzerne mit großen Marketing-Budgets die Möglichkeit, eigene Medienkanäle zu finanzieren. Durch die Digitalisierung hat sich das radikal geändert. Jetzt können auch kleine und mittelständische Unternehmen ihre Inhalte zielgerichtet und kostengünstig verbreiten.

Warum Storytelling? Weil Unternehmen damit nahbar, interessant und sympathisch werden – und so ihren Umsatz steigern.

*„Die Forschung zeigt: Unsere Gehirne sind können sich Geschichten besser merken als Fakten – bis zu 22 Mal so gut. Wer Daten und Storys verschmilzt, berührt seine Zuhörer emotional und intellektuell.“*

Jennifer Aaker, Professorin für Marketing, Stanford

Ein Beispiel aus der Wissenschaft: Für eine Studie stellten dänische Forscher Verbrauchern ein neues Konsumprodukt vor, an dem sie ursprünglich kein Interesse hatten. Sobald Geschichten mit dem Produkt assoziiert wurden, stieg die Wahrscheinlichkeit, dass die Testkandidaten ihre Meinung änderten. Vor die Wahl gestellt, entschieden sich die Verbraucher am Ende für das Produkt mit der überzeugendsten Geschichte.

Für 73 Prozent der deutschen Verbraucher wird Werbung erst interessant, wenn sie nicht bloß ein Produkt verkaufen will, sondern eine originelle Story erzählt (Adobe-Studie zum Online-Marketing, Juni 2013).

Was heißt das für Unternehmen?

Storytelling ist ein einfaches, aber hochgradig effektives Instrument, um Produkte und Dienstleistungen leichter zu verkaufen. Storytelling spart Geld (für ineffektive Werbung), macht Unternehmen attraktiver für neue Mitarbeiter und erhöht den Umsatz: Unternehmen wecken Emotionen, werden interessanter, stechen hervor. Man erinnert sich an sie, Kunden werden loyal. Denn: Käufe sind eine emotionale Entscheidung. Wer erklärt, wer er wirklich ist und wofür er steht, erhöht den wahrgenommenen Wert seiner Produkte und steigert die Kaufbereitschaft.

Wir von Hansen & Hansen glauben: Kunden sind sehr wohl bereit, für hohe Qualität Geld auszugeben – wenn man ihnen die Chance gibt, den Unterschied zur Billig-Konkurrenz zu erkennen.

Um ein Beispiel zu nennen: Es gibt in Hannover genügend Kunden, die Käse aus der nordfriesischen Provinz kaufen möchten. Aber erst wenn man sie in Reportagen auf die Weiden und in Ställe mitnimmt, ihnen die Menschen dahinter und ihre Handarbeit vorstellt, sind sie auch bereit, auf den Bestellknopf zu drücken.

### Der Effekt von Storytelling:

- + Neukundengewinnung
- + engere Kundenbindung
- + gesteigerte Reichweite, Konversionsrate und SEO-Ranking des Web-Auftritts
- + direkter, kostengünstiger Traffic
- + bessere Markenwahrnehmung und Firmenimage

Wie geht's jetzt weiter?

Wir von Hansen & Hansen helfen Ihnen, Ihre Geschichte zu finden – und so zu erzählen, das man sie gerne liest und teilt!

Wofür stehen Sie? Was macht ganz konkret Ihren Arbeitsalltag aus? Warum sollten Kunden Ihr Produkt kaufen oder ihre Dienstleistung nachfragen? Welchen Mehrwert bieten Sie im Vergleich zur Konkurrenz? Warum haben sich Ihre Mitarbeiter gerade für Sie entschieden? Kurz: Was macht Sie aus?

## Unser Angebot: Storytelling. Individuell. Ganzheitlich. Kreativ.

Wir gehen mit Ihnen auf Entdeckungsreise und finden Ihre Geschichte! Und: Wir analysieren, wie und wo Sie diese am besten kommunizieren können. Vom Blog über einen Newsletter hin zum digitalen oder gedruckten Magazin: Die Möglichkeiten sind vielfältig, unsere Lösungen für Sie maßgeschneidert.

### Hilfe zur Selbsthilfe

Wir erklären Ihnen, wie Sie selbst die Inhalte in der internen und externen Unternehmenskommunikation so aufbereiten können, dass sie mehr Kunden gewinnen. Nach unserem Coaching haben Sie ein Verständnis für Themen und Erzähltechniken und sind fit, die verschiedenen Kanäle damit zu bespielen.

### Begleitende Redaktion

Darüber hinaus bieten wir unterschiedliche Pakete an und stehen Ihnen kontinuierlich zur Seite. Zusammen mit einem Team bestehend aus Journalisten, Designern, Fotografen und SEO-Experten können wir ganze Formate für Sie konzeptionieren und betreuen: vom hauseigenen Blog, über ein Video-Format bei Youtube hin zum gedruckten Kunden- und Mitarbeitermagazin.

Wir haben große Lust, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.  
Vereinbaren Sie noch heute einen Gesprächstermin!

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

Herzlichst,

Anne Hansen  
Axel Hansen

Festnetz: +49(0) 30-399 73 255  
Mobil: +49(0) 170-55 88 244  
kontakt@hansenundhansen.com

