

(Bitte klicken Sie in die vorgegebenen Flächen und tippen dann Ihre Antworten.)

### Inhalte

- Um welche Inhalte geht es faktisch (möglichst genaue Beschreibung des Inhalts, evtl. Broschüren / Grafiken oder Präsentationen beiliegen)?

- Um welche weichen Fakten geht es? Botschaft zwischen den Zeilen?  
Welche davon ist die wichtigste?

- Gibt es Feedbacks / Meinungen von Kunden, die diese harten oder weichen Fakten betreffen?

- Was ist das Alleinstellungsmerkmal in Abgrenzung zu vergleichbaren Produkten bzw. Leistungen?

- Welche konkreten Ziele möchten Sie mit dem Film erreichen?

- Wie wird das Angebot bisher kommuniziert?

- Nehmen Sie an, Ihr Zuschauer ist beinahe von Ihren Leistungen überzeugt. Er hat alle Vorteile erfahren und ist noch ein klein wenig unsicher. Was könnte – abgesehen vom Preis – den Ausschlag zu Ihren Gunsten geben?

- Fügen Sie, falls vorhanden, Werbekonzepte oder Kampagnen bei.

(Bitte klicken Sie in die vorgegebenen Flächen und tippen dann Ihre Antworten.)

### Zielgruppe

- Allgemeine Angaben über die Kundenstruktur: Branchen, Umsatzgrößen, Auftragsvolumen

- Welche Position bekleiden die Zuschauer im Unternehmen?  
Welche Ausbildung haben sie durchlaufen? Altersstruktur?

- Wie ist der Informationsstand der Zielgruppe? Fachpublikum oder Laien?

- Wie kommen Ihre Kundenkontakte üblicherweise zustande?

- An welcher Stelle des Akquise-Prozesses möchten Sie den Film hauptsächlich einsetzen?

- Welche vergleichbaren Filme oder Medien gibt es in der Branche, die Ihre Zielgruppe kennen könnte?

### Präsentation

- Wo und wie werden die Zuschauer den Film sehen – im Verkaufsgespräch, im Anschluss an eine Sitzung, im lärmenden Umfeld einer Messe oder von DVD am eigenen Schreibtisch?

- Sind Ansprechpartner Ihres Unternehmens dabei oder wird der Film verschickt?

(Bitte klicken Sie in die vorgegebenen Flächen und tippen dann Ihre Antworten.)

- Welche technischen Voraussetzungen liegen bei der Vorführung vor (Abspielplattform, Bild- und Tonqualität, Umgebungshelligkeit)?  
Gibt es die Möglichkeit, hierauf Einfluss zu nehmen?

- Wie hoch ist die Aufmerksamkeit bei der Vorführung? Gibt es Störquellen oder Dinge, die ablenken? Ist das Publikum eher konzentriert oder eher ungeduldig?

- Welche ergänzenden Medien werden im Rahmen der Vorführung ausgehändigt oder verschickt?

- Ist eine Großprojektion oder Darstellung auf großen Displays (Messe/Veranstaltungen) geplant?

### **Verbreitung / Verwertungsrechte**

- Für welche Länder und welche Einsatzdauer wird der Film primär geplant?

- Welche Sprachfassungen benötigen Sie?

- Planen Sie mehrere Fassungen (Messe / Verkauf / Training)?

- Auf welchen Medien soll der Film vervielfältigt werden? In welcher Auflage?

- Planen Sie den Einsatz im Internet? Ist der Film dort an prominenter Stelle oder auf einer Unterseite?

### **Anspruch / Budget / Terminplanung**

- Welche Filmlänge ist geplant?

(Bitte klicken Sie in die vorgegebenen Flächen und tippen dann Ihre Antworten.)

- Welche Tonalität soll der Film haben, z.B. sachlich, witzig, seriös?

- Welche vergleichbaren Filme kennen Sie (evtl. Positiv- / Negativbeispiele)?

- Wie stellen sich Ihre Mitbewerber medial dar (evtl. Weblinks)?

- Mit welcher Ansprache könnten Sie sich davon abheben?

- Welche Rolle spielt für Ihre Kunden der Preis Ihrer Leistungen?

- Welche Rolle spielt für Ihre Kunden die Qualität?

- Welche Rolle spielen weitere Fakten / wo liegen die kritischen Bereiche?

- Was soll der Kunde „erleben“, wenn er sich in Ihrer Firma aufhält / mit dem Produkt beschäftigt?

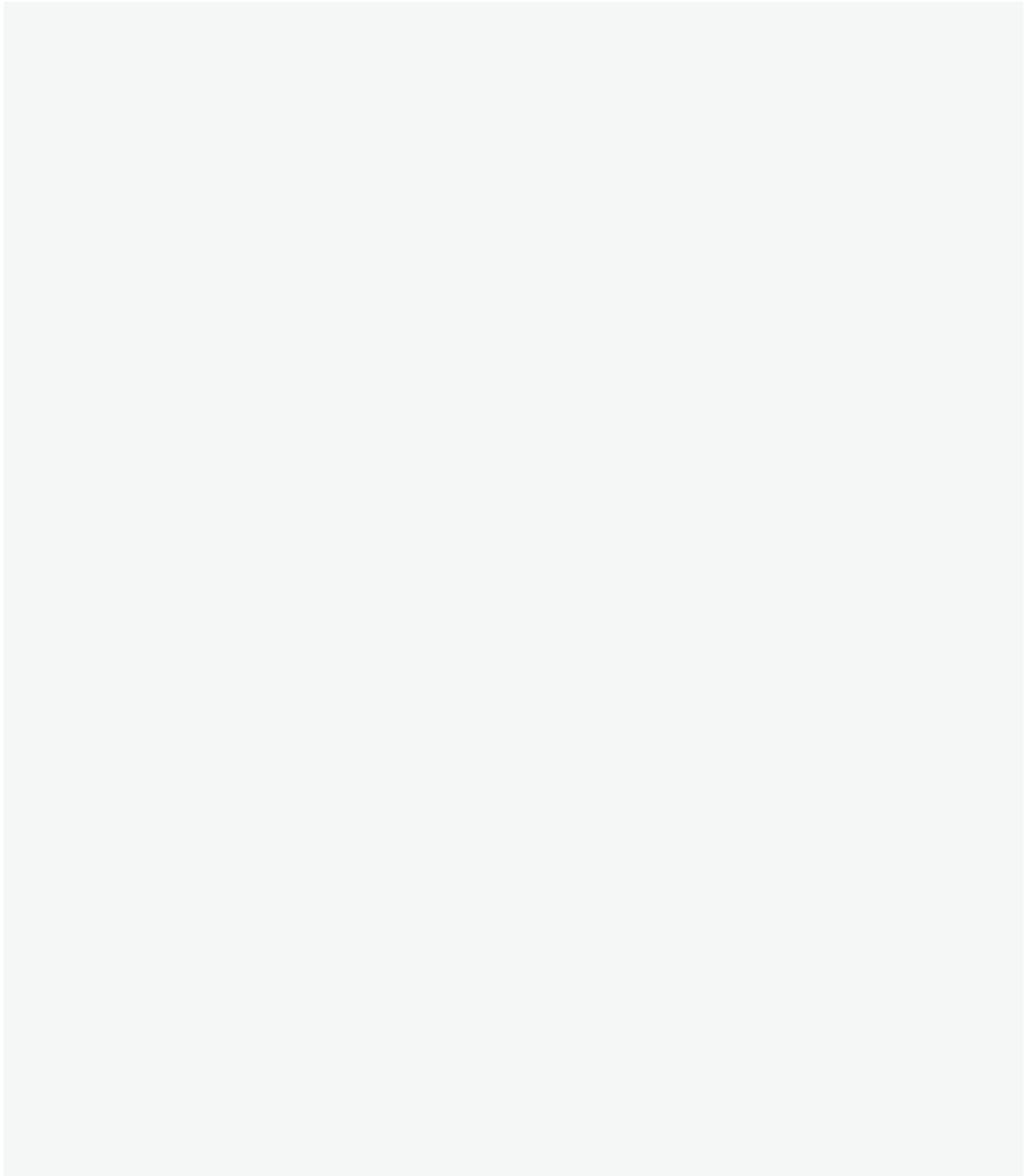
- Gibt es bereits einen definierten Etat?

- Wann planen Sie, Ihren Film das erste Mal einzusetzen?

(Bitte klicken Sie in die vorgegebenen Flächen und tippen dann Ihre Antworten.)

### Notiz

- Haben Sie noch Anmerkungen?



**SENDEN**

(Es öffnet sich Ihr Emailprogramm zum Versenden einer Nachricht mit dieser Datei als Anhang)