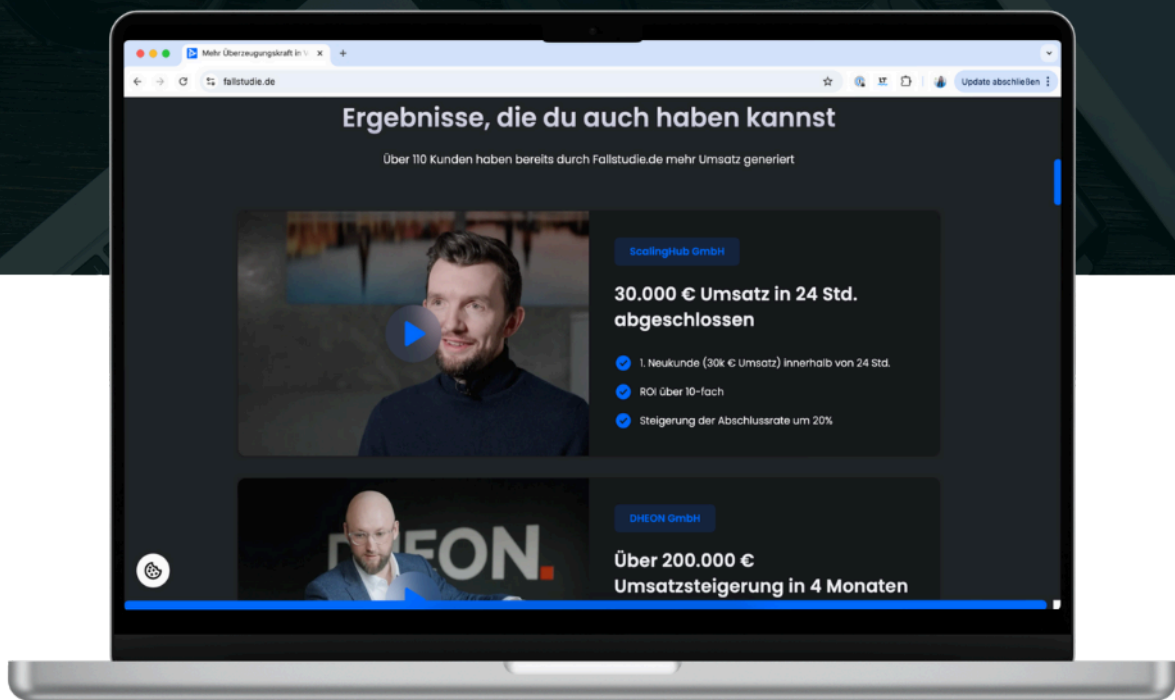


STRATEGISCHES DOKUMENT FÜR DIENSTLEISTER UND UNTERNEHMER:

Wie du selbst skeptische Interessenten unterbewusst **von deinem Angebot überzeugst** und Einwände bereits vor dem Verkaufsgespräch behandelst

... mit einem System, das Vertrauen sichtbar macht und dir mehr Abschlüsse in weniger Zeit bringt.

Autor: Alexander Jahnke, Gründer von Jahnke Pictures GmbH • 7 Min. Lesedauer



Erfahre außerdem:

Wie die ScalingHub GmbH in nur **24 Stunden 30.000 Euro Umsatz** erzielte.

*Diese Ergebnisse waren möglich durch **das wohl effektivste Tool**, das du in deinem Marketing einsetzen kannst.*

Einführung in das Dokument

**Ein persönlicher Brief von Alexander Jahnke
Gründer & Geschäftsführer der Jahnke Pictures
GmbH**

Liebe Leserin, lieber Leser,

du machst aktuell wahrscheinlich das, was alle machen: OLG, Content, YouTube, Leadmagnets – die 1.000 Methoden, um Leads zu generieren und Vertrauen aufzubauen. Immer auf der Suche nach der nächsten „bahnbrechenden“ Strategie.

Aber seien wir ehrlich: Trotz all dieser Mühe sitzen deine potenziellen Kunden im Sales Call und sagen Dinge wie: „*Ich muss noch mal drüber nachdenken.*“

Deine Leadkosten schießen durch die Decke und der Wettbewerb wird immer größer.

Das Problem: Niemand glaubt dir einfach so. Früher war es einfacher, Vertrauen zu gewinnen – als alles noch neu war und weniger Konkurrenz herrschte. Heute jedoch gibt es eine **wahre Inflation von Anbietern**, die viel versprechen, aber wenig liefern.

Deine Website, Ads und E-Mails sehen vielleicht nett aus, aber sie zeigen nicht, dass du wirklich ein Experte bist, der Kunden nachhaltig Ergebnisse liefern kann. Und genau deshalb kämpfst du ständig um Vertrauen – und gegen skeptische Interessenten.

ABER es gibt eine Methode, mit der du Vertrauen so schnell aufbaust, dass selbst der größte Zweifler unterbewusst überzeugt wird – manchmal sogar in weniger als 24 Stunden (dazu später mehr).

Die Lösung: Kundenerfahrungen in einem Video festhalten.

Aber nicht die typischen, austauschbaren „Wir waren sehr zufrieden“-Clips.

Sondern **verkaufopsychologisch aufgebaute Referenzen**, die Emotionen wecken und Vertrauen direkt in messbare Ergebnisse umwandeln. Was das bedeutet?

Mehr Leads, kürzere Sales Cycles und Abschlüsse, bei denen deine Kunden keine Sekunde zögern.



Doch bevor wir genauer darauf eingehen, was Video-Referenzen für dich bewirken können, lass uns **10 typische Alltagssituationen** anschauen.

Diese 10 Herausforderungen kennst du garantiert – oder?

- Interessenten fragen ständig nach **Referenzen**, aber dir fehlt etwas, das ihre Zweifel direkt ausräumt und sie mit einem klaren „*Das ist genau das, was ich brauche*“ überzeugt.
- Du schickst Angebote an potenzielle Kunden raus, doch **nach dem ersten Gespräch hörst du oft nichts mehr** – egal, wie perfekt du deine Leistungen erklärt hast.
- Leads tragen sich zwar in dein Formular ein, und selbst nach einem scheinbar guten ersten Gespräch – wo du sicher bist, „*der wird sicher Kunde*“ – erfährst du später, dass sie sich **doch für die Konkurrenz entschieden** haben.
- Deine Ads erzielen Klicks, aber sobald es darauf ankommt, bleibt die Conversion aus – *zu wenige Anfragen und noch weniger Abschlüsse*.
- Deine Leadkosten explodieren und du zahlst pro Anfrage teils **3-stellige Beträge**. Und trotzdem scheinen die Leads „kalt“ zu sein – kaum jemand zeigt echte Kaufbereitschaft, obwohl sie sich aktiv gemeldet haben.
- Im Sales Call sind potenzielle Kunden erst interessiert, dann kommt der Klassiker: „**Ich muss noch mal drüber schlafen**“ – und dann meldet sich niemand mehr.
- Deine Website sieht zwar professionell aus, aber Interessenten fühlen sich nicht angesprochen, weil klare, greifbare Ergebnisse fehlen, die zeigen, **was du wirklich kannst**.
- Du postest regelmäßig auf Social Media, investierst viel Mühe in Texte, Videos und Bilder. **Doch die Ergebnisse:** Ein paar Likes und Kommentare – aber echte Anfragen von potenziellen Kunden bleiben aus.
- Auf Netzwerktreffen oder Messen erklärst du dein Angebot immer wieder aufs Neue. Aber am Ende bekommst du nur ein höfliches „*Hört sich spannend an*“ – **ohne, dass jemand ernsthaft nachfragt**.
- Deine besten Leads springen ab, weil sie nicht verstehen, was deine Leistung tatsächlich bewirken kann. Alles klingt gut, aber es bleibt abstrakt – **und das kostet dich jeden Monat wertvolle Abschlüsse**.

Bei all diesen Herausforderungen scheitert es am Ende an einer Sache: Potenzielle Kunden vertrauen dir noch nicht genug, um eine Entscheidung zu treffen.

Heißt im Umkehrschluss: Sobald sie dir wirklich vertrauen und überzeugt sind, dass du die richtige Wahl bist, kaufen sie auch.

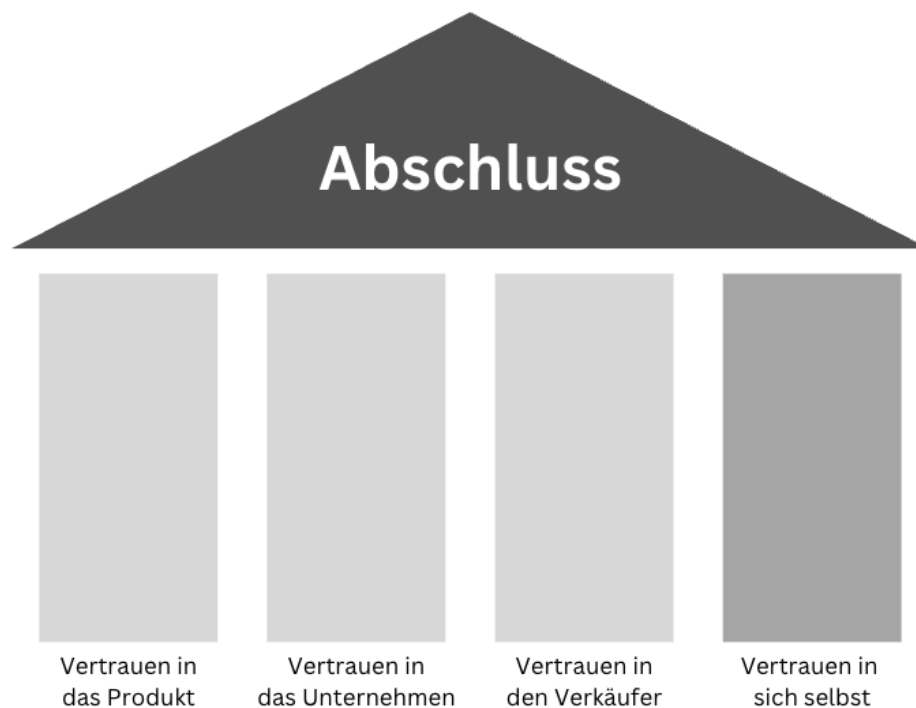
Aber wie baust du dieses Vertrauen auf – und zwar schnell?

Die Antwort: Indem du die 4 wichtigsten Bausteine für den Vertrauensaufbau verstehst und gezielt stärkst.

Denn genau diese entscheiden, ob ein Interessent kauft oder nicht – unabhängig davon, wie gut dein Produkt ist oder wie professionell dein Auftritt wirkt.

Die 4 Säulen des Vertrauens im Marketing – und woran es meistens wirklich scheitert

Es geht nicht nur darum, ob dein Produkt gut aussieht oder dein Unternehmen einen seriösen Eindruck macht. Genauer gesagt, gibt es **4 Punkte**, die jeder Interessent abhaken muss, bevor er kauft:



1. „Ich vertraue dem Produkt“

Der Interessent muss davon überzeugt sein, dass dein Produkt sein Problem grundsätzlich lösen kann. Ohne diesen Glauben bleibt jede weitere Überlegung zwecklos.



2. „Ich vertraue dem Unternehmen“

Dein Kunde will wissen, dass dein Unternehmen vertrauenswürdig, erfahren und verlässlich ist. Hast du einen schlechten Ruf, wird er sich IMMER für eine „sicherere“ Alternative entscheiden.

3. „Ich vertraue dem Verkäufer“

Egal, wie gut das Produkt und dein Unternehmen wirken, der Interessent braucht Vertrauen in die Person, die ihn berät. Wenn er das Gefühl hat, dass du ihn nur „abschließen“ willst, wird er abspringen.

4. „Ich vertraue MIR selbst“

Und hier liegt oft der wahre Engpass: Der Interessent zweifelt an sich.

Selbst wenn er deinem Produkt, deinem Unternehmen und dir als Verkäufer vertraut, kann er denken: „Was, wenn ich es nicht schaffe? Was, wenn ich das Produkt falsch nutze oder meine Ziele trotzdem nicht erreiche?“

Mit den **richtigen Video-Referenzen** kannst du genau diese Zweifel ausräumen. Dein Interessent sieht echte Menschen, die dieselben Ängste hatten – und sie überwunden haben.

Er hört, wie dein Produkt ihnen geholfen hat und denkt sich: „Wenn die das können, dann schaffe ich das auch.“

Video-Referenzen sind also kein nettes Extra – sie sind eines der effektivsten Tools im Marketing.

1

Universelle Einsatzmöglichkeiten

Eine Video-Referenz ist wie ein Schweizer Taschenmesser für dein Marketing und kann auf verschiedene Arten eingesetzt werden:

- Auf der Website & Landing Page: Direkt auf deiner Startseite oder Produktseite, um Besucher zu überzeugen.

- In Ads: Für Retargeting- oder Conversion-Kampagnen, die performen.
- Im Vertrieb: Zeige sie im Sales Call oder schicke sie vorab per E-Mail. Dadurch wirst du im Verkaufsgespräch viel weniger Einwände haben.
- Social Media: Veröffentliche sie auf LinkedIn, Instagram, Facebook oder YouTube und erreiche damit ein breites Publikum.
- Dankeseiten und Newsletter: Binde sie gezielt ein, um Vertrauen auch nach der ersten Kontaktaufnahme weiter aufzubauen.
- Messestände: Präsentiere sie auf einem Bildschirm oder Tablet an deinem Messestand, damit Besucher direkt sehen, was du leistest.

2

Marketing-Tool, das langfristig wirkt

Anders als klassische Kampagnen oder Ads, die du ständig neu erstellen musst, bleiben Video-Referenzen **langfristig im Einsatz**:

- Gute Referenzen sind auch in 1, 3 oder 5 Jahren noch wirksam.
- Während du bei anderen Kampagnen immer wieder neue Creatives, Texte oder Ideen brauchst, funktionieren Referenzen dauerhaft.

3

Deine Kunden verkaufen für dich 24/7

Es gibt nichts Überzeugenderes als echte Kunden, die über ihre Erfolge sprechen. Warum? Weil deine Interessenten sehen, **wie dein Angebot funktioniert** – in der Praxis, nicht nur in der Theorie.

Deine Kunden übernehmen so die „Verkaufsarbeit“, ohne dass du selbst Überzeugungsarbeit leisten musst. **Und das 24 Stunden an 7 Tagen die Woche.**

4

Vertrauen → Mehr Sales

Vertrauen ist das A und O im Verkauf. Und Video-Referenzen schaffen es schneller als jede andere Methode:

1. Echte Gesichter vermitteln Glaubwürdigkeit.
2. Emotionen kommen rüber, die mit Text oder Bildern nicht greifbar sind.
3. Ergebnisse werden sichtbar gemacht – deine Zielgruppe sieht sofort, was möglich ist.

5

Menschen kommen proaktiv auf dich zu

Gut platzierte Video-Referenzen sorgen dafür, dass Interessenten von sich aus Kontakt aufnehmen, anstatt dass du sie ständig überzeugen musst. Sie wissen bereits, was du kannst, und sind bereit, mit dir zu arbeiten.

6

Höhere Abschlussquote im Vertrieb

Mit Video-Referenzen kommen Interessenten bereits **vorgeframed ins Verkaufsgespräch**.

Das bedeutet:

- Sie haben schon gesehen, wie andere mit deinem Angebot erfolgreich waren.
- Viele Einwände sind bereits vorab geklärt – der Fokus im Gespräch liegt darauf, wie du ihre individuelle Situation löst.
- Die emotionale Verbindung durch die Referenz sorgt dafür, dass sie dir und deinem Angebot viel schneller vertrauen.

7

Branding und Positionierung

Video-Referenzen machen dich langfristig zum vertrauenswürdigsten Anbieter in deinem Markt:

- Sie zeigen, dass du echte Ergebnisse lieferst, und heben dich damit von der Konkurrenz ab.
- Dein Name wird automatisch mit Qualität und Erfolg verbunden.
- Je mehr Referenzen du einsetzt, **desto mehr** wird deine Marke mit Vertrauen und Kompetenz assoziiert.

Du siehst also: Video-Referenzen sind weit mehr als ein schönes Feature – sie sind ein Marketing- und Vertriebstool, das Vertrauen schafft, Einwände ausräumt und den Verkauf deutlich erleichtert.

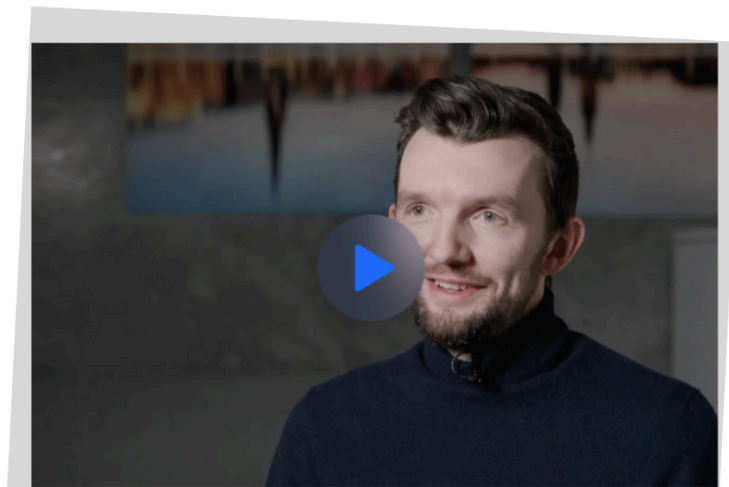
Und das Beste: Sie arbeiten für dich – rund um die Uhr.

Aber wie sieht das in der Praxis aus? Hier ist ein konkretes Beispiel, das zeigt, wie mächtig Video-Referenzen sein können:

Ein Praxisbeispiel: Wie die ScalingUp GmbH mit Video-Referenzen in nur 24 Stunden 30.000 Euro Umsatz erzielte

Die ScalingUp GmbH ist eine der **Top 30 Platinum Agenturen** für HubSpot in der DACH-Region und stand vor einer Herausforderung:

In Vertriebsgesprächen fragten Interessenten oft, ob sie mit bestehenden Kunden sprechen könnten, **um sich von der Qualität zu überzeugen**. Das Vertrauen fehlte und der Vertriebsprozess zog sich so unnötig in die Länge.



 **ScalingHub**

Ziel war es:

- ✓ **Hochkarätige Interessenten** anzuziehen, die bereits überzeugt ins Gespräch gehen
- ✓ Die Einwände in Vertriebsgesprächen **deutlich zu reduzieren**
- ✓ Emotionen und Ergebnisse **sichtbar zu machen**

Mit den ersten 3 professionell produzierten Referenzen startete ScalingUp eine **Retargeting-Kampagne**. Das Ergebnis ließ nicht lange auf sich warten:

Nach **nur 24 Stunden** kam die erste Anfrage eines Interessenten rein, der **nur 2 Tage später für 30.000 Euro** abgeschlossen wurde.

Und das können wir auch für dich realisieren.

In einem kostenlosen Erstgespräch besprechen wir deine individuelle Situation und entwickeln gemeinsam eine Strategie, **die genau zu deinen Zielen passt.**

Mehr Informationen findest du auf unserer Website:



www.fallstudie.de

Ich freue mich schon darauf, von dir zu hören.

Bis bald

Alexander Jahnke

Alexander Jahnke, Geschäftsführer der Jahnke Pictures GmbH