

Der B2B-Video- Testimonial-Leitfaden

Die 12 Interview-Fragen, die DSGVO-Checkliste und die Verwertungs-Matrix für Kundenstimmen, die verkaufen.

Die 12 Interview-Fragen

Die Reihenfolge folgt der Story-Struktur Problem, Wendepunkt, Ergebnis. Stellen Sie offene Fragen und lassen Sie Pausen zu: Die besten Aussagen kommen nach der ersten Antwort.

01 Stellen Sie sich kurz vor: Wer sind Sie, und was macht Ihr Unternehmen?

Warm-up, liefert den Bauchbinden-Text gleich mit.

02 Wie sah Ihr Arbeitsalltag aus, bevor wir zusammengearbeitet haben?

Etabliert den Ausgangszustand, ohne nach "Problemen" zu fragen.

03 Was war das konkrete Problem, das Sie lösen wollten?

Die Kernszene. Nachhaken, bis ein Beispiel kommt.

04 Was hat Sie vor der Entscheidung zögern lassen?

Einwände, die Ihre Interessenten genauso haben. Gold für die Conversion.

05 Warum haben Sie sich am Ende für uns entschieden?

Der Wendepunkt. Liefert Ihre Differenzierung in Kundensprache.

06 Wie lief die Zusammenarbeit konkret ab?

Nimmt die Angst vor dem Prozess.

07 Was hat Sie dabei positiv überrascht?

Authentischer Moment, oft der beste O-Ton des Interviews.

08 Welches konkrete Ergebnis hat sich eingestellt?

Nach Zahlen fragen: Prozent, Zeitraum, Größenordnung.

09 Was hat sich dadurch in Ihrem Alltag verändert?

Übersetzt das Ergebnis in gefühlten Nutzen.

10 Was würden Sie jemandem sagen, der noch zögert?

Der direkte Appell an Ihre Interessenten.

11 Für wen ist das Angebot aus Ihrer Sicht ideal?

Qualifiziert Ihre Zielgruppe in Kundenworten.

12 Wenn Sie die Zusammenarbeit in einem Satz zusammenfassen müssten?

Der Satz für den Schluss-Frame und die Zitat-Grafik.

DSGVO-Einwilligung: die Checkliste

Ohne saubere Einwilligung ist das beste Testimonial wertlos. Diese Punkte gehören vor der Veröffentlichung schriftlich geregelt.

- Schriftliche Einwilligung der abgebildeten Person vor der Veröffentlichung einholen (Art. 6 Abs. 1 lit. a DSGVO, § 22 KUG).
- Zweck und Kanäle konkret benennen: Website, Social Media, Ads, Messen, Pitch-Decks.
- Nutzungsdauer festlegen und dokumentieren, inklusive Regelung für Archivmaterial.
- Widerrufsrecht erklären und den Prozess dafür intern definieren (wer entfernt was, wo, wie schnell).
- Freigabe des finalen Schnitts durch die abgebildete Person einholen.
- Bei Mitarbeitenden eines Kundenunternehmens: Freigabe durch Unternehmen UND Person.
- Einwilligungen revisionssicher aufbewahren (Nachweispflicht, Art. 7 Abs. 1 DSGVO).

Setup-Checkliste: Remote-Dreh

Ruhiger Raum ohne Hall · Tageslicht oder Lampe frontal, nie im Rücken · externes Mikrofon oder gutes Headset · Kamera auf Augenhöhe (Stativ) · lokale Aufzeichnung statt Meeting-Mitschnitt · zwei Minuten Testaufnahme vor dem Start.

Setup-Checkliste: Vor-Ort-Dreh

Zwei Kamerawinkel für Schnittfreiheit · Ansteckmikrofon plus Richtmikrofon · weiches, indirektes Licht · ruhige, aufgeräumte Location mit Tiefe im Bild · B-Roll vom Arbeitsalltag für Zwischenschnitte einplanen.

Die Verwertungs-Matrix

Ein Dreh, fünf Assets. So holt ein einziges Interview den maximalen Funnel-Effekt heraus.

FORMAT	LÄNGE	EINSATZORT	JOB IM FUNNEL
Vollformat	60 bis 90 Sek.	Startseite, Landingpage, Angebotsseite	Kaufentscheid legitimieren
Social-Cut	ca. 30 Sek.	LinkedIn organisch, Retargeting-Ads	Vertrauen im Feed aufbauen
Snippet	10 bis 15 Sek.	Reels, Shorts, Pre-Roll	Aufmerksamkeit und Wiedererkennung
Zitat-Grafik	1 Frame	Pitch-Deck, Follow-up-Mails, Website	Beweis im Sales-Prozess
Audio-Zitat	10 bis 20 Sek.	Podcast-Ads, Voice-over in Ads	Glaubwürdigkeit ohne Bildschirm

Der schnellste Weg zum ersten Video

Sie haben zufriedene Kunden, aber noch keine Video-Testimonials? Im kostenlosen Erstgespräch (15 Minuten) zeigen wir Ihnen, welche drei Kundenstimmen wir bei Ihnen zuerst verfilmen würden und wie der Dreh in 14 Tagen abläuft.

testimonialfactory.de · hey@testimonialfactory.de