

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe April 2016

Herzlich willkommen zur neuen Ausgabe von NSA Voices Of Experience VoE. Das Original wird dieses Jahr von Pilar Ortiz and Steven Iwersen, CSP moderiert.

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience. Diesmal geht es um den Umgang mit den Medien und den eigenen Businessplan.

### Wie ich Medienpräsenz erhalte - Jess Todtfeld, CSP

Medienpräsenz führt zu mehr Glaubwürdigkeit. Es geht um den Beweis, dass jemand relevant ist. Auf Englisch spricht man "Social proof". (soziale Bewährtheit)

Es ist einfacher in die Medien zu kommen, als viele denken.

1. Von sich selbst überzeugt sein.
2. Es tun. (Die Medien kontaktieren.)
3. Die Medien brauchen Inhalte. Sie sind froh, wenn sie Ideen für Artikel, Beiträge und Interviews erhalten.
4. Inhalt (der Pitch E-Mail): Wer, was, wann, wo, warum, wie.
5. Eine gute Schlagzeile, ähnlich wie in der Zeitung, damit sie das E-Mail öffnen.
6. Den Journalisten mit Namen ansprechen.
7. Inhalt: Aufzählung davon, was der Interviewpartner sagen wird.
8. Mache das Leben des Journalisten einfacher! Mit Inhalten, Bildern, Kontakten etc.
9. Etwas gratis anbieten, z.B. ein Buch, eine Checkliste. So kannst Du die Leser auf Deine Website lotsen.
10. Die eigenen Botschaften müssen kurz sein. (Sound bites)
11. Vorurteile und Clichés anwenden. Journalisten lieben sie.

### Finde Deine Wahre Stimme - Teresa Funke

Sie beschreibt den Nutzen eines eigenen Buches. Zentral: Ein Buch bringt Glaubwürdigkeit. Authentisch bleiben. Nichts absichtlich verschweigen. Alles offenlegen.

Du kannst erste Erfahrungen mit einem Blog, mit Zeitungsartikeln, mit Beiträgen zu Konferenzzeitschriften sammeln.

Wo findest Du die Zeit ein Buch zu schreiben? Nichts erzwingen. Wenn es soweit ist, findet die Zeit dich.

Tipp: (andere Herangehensweise): Fange am Morgen als Erstes mit Schreiben an.

### Die Klarheit Deiner Botschaft - Steven Iwersen, CSP with Jay Townsend

Worauf soll ich bei einem (Fernseh-) Interview achten?

Es sind dann nicht nur 1'500 Zuschauer, sondern Millionen.

Vorbereitung:

1. Um welche Sendung handelt es sich? (Maybrit Illner, Tagesschau, Giacobbo/Müller)
2. Thema
3. Interviewlänge
4. Wer ist der Interviewer? (Lässt er Dich ausreden? Unterbricht er regelmässig? Versucht er seine Gäste herauszufordern?)
5. An was soll sich der Zuschauer erinnern? Die Hauptbotschaft.
6. Zielgruppe (z.B. Führungskräfte)
7. Probe das Interview. (Genauso wie Du eine Rede vor 1'500 Zuschauern proben würdest, probe das Interview. Nimm Dich auf Video auf. Übe mit einem Interviewpartner.)

In den ersten 15 Sekunden muss die Hauptbotschaft fallen. Ausserdem muss die Botschaft so sein, dass das Publikum weiterhin zuhören will.  
Benutze die Fragen damit Du die Hauptbotschaft immer wieder wiederholen kannst.

## Wie Du einen strategischen Plan auf einer A4-Seite erstellst. Liz Weber, CMC, CSP

Zeithorizont: 3 Jahre

Ein Businessplan hilft sich auf etwas zu konzentrieren. Du wirst weniger abgelenkt von Dingen, die in der kurzen Frist gut klingen.

7 Schritte:

1. Welche Art von Firma will ich? (Berühmtheit, viel Geld, genug Geld zum Leben) Behalte das Endziel im Auge.
2. Ist das Ziel realistisch? (Was würde es beispielsweise brauchen damit ich eine Million Umsatz machen?! Das bedeutet mehr als EUR 83'000 pro Monat.) -> Passe das Ziel an die zur Verfügung stehende Zeit und die Ressourcen, die zur Verfügung stehen.
3. Entwickle die Infrastruktur, die es braucht um das Ziel zu erreichen. Beispiele: Eine grössere Liste, mehr Mitarbeiter, Produkte, Marketing, Medienpräsenz, passives Einkommen).  
Konzentriere Dich auf die wichtigsten 4 - 5 Aspekte.
4. Entwickle einen Plan. Eine Tabelle mit 5 Spalten. Was, Jahr 1, 2, 3, Notizen.
5. Womit muss ich aufhören?! Damit ich die Zeit habe, die wichtigen Dinge zu tun.
6. Fülle die Tabelle aus.
7. Definiere Deine klärende Frage. Schreibe sie oben auf das Blatt, auf den Bildschirmschoner, überall dort, wo Du regelmässig hinguckst. Bringt das mein Geschäft vorwärts oder ist es eine Ablenkung? So kann ich entscheiden wie meine Zeit am Besten genutzt wird.

## Stelle sicher, dass Deine Botschaft haften bleibt - Sylvia Henderson, MBA

1. Schreibe alles auf. Mache ein eigenes Brainstorming. Ungefiltert. Quantität vor Qualität.
2. Dann filtern.
3. Analogien suchen. Bildhaft sprechen. Beispielsweise: Motorradfahren. Gepäcktaschen ...
4. Akronyme nutzen (als Eselsbrücke)

## Das Wort der Präsidentin - Ruby Newell-Legner, CSP

Sie empfiehlt zu überlegen, welches die Schritte (oder auch der Prozess) der eigenen Dienstleistung sind - in chronologischer Reihenfolge. Von der Kontaktaufnahme, zur Rede, zur Rechnungsstellung und Anfrage für ein Testimonial. Für jeden Schritt kann ich dann entscheiden, wie einfach dieser gestaltet sein soll. Auf diese Weise geht auch nichts vergessen.

## Die 2 Seiten der Medaille - Laurie Guest, CSP, with Connie Pheiff, MBA, MCC, CC, CL and Jay Baer

Soll das eigene Buch auf eigenen Erfahrungen basieren oder auf Fakten und bezahlter Forschung?  
Connie: Es müssen eigene Geschichten sein. Nur Geschichten haben eine starke Wirkung auf den Leser.

Jay: Oft liegen wir mit unseren Erfahrungen und Gefühlen daneben. Bezahlte Marktforschung deckt üblicherweise auf, was richtig und was falsch ist. Insbesondere was das Internet angeht.