



Volkswirtschaftsdepartement

Amt für Wirtschaft
Marktgasse 2
9050 Appenzell
Telefon +41 71 788 94 44
wirtschaft@ai.ch
www.ai.ch

Appenzell, 10. September 2021

Medienmitteilung Amt für Wirtschaft In 90 Sekunden überzeugen

Der Marketing-Fachmann Tim Lieberherr sprach am Referatsabend vom 7. September 2021 über Storytelling – die Kunst zielgerichtete Botschaften in Form einer Geschichte zu kommunizieren. Gut dreissig Interessierte erhielten wertvolle Informationen, wie ein gutes Storytelling geht. Organisiert wurde der Referatsabend vom Kantonalen Gewerbeverband, dem Amt für Wirtschaft Appenzell I.Rh. und dem Institut für Jungunternehmen.

Wie funktioniert richtig gutes Storytelling und weshalb ist es so wichtig? So die Frage des Referenten Tim Lieberherr zu Beginn des Fachreferats. Es gibt viele Wege, Geschichten zu erzählen und jemanden mit einer Storyline zu überzeugen. Eine strukturierte Methode ist Storytelling Canvas, welche die Erarbeitung einer Geschichte gerade auch für Anfängerinnen und Anfänger vereinfacht. Tim Lieberherr zeigte auf, wie anhand dieses Arbeitsblatts die erforderlichen Elemente Schritt für Schritt erarbeitet werden, um das Publikum oder Kundinnen und Kunden mit einer Geschichte zu überzeugen. Die Personifizierung der Zielgruppe und auf welchen Kanälen die ausgewählte Zielgruppe erreicht werden kann, sind elementare Punkte. Um einen Wow-Effekt zu erzeugen, muss der Inhalt für die ausgewählte Zielgruppe relevant und überraschend sein.

Eine Heldenreise

Die «Hero's Journey» wird verwendet, um spannende Geschichten zu schreiben. Solche Geschichten bleiben länger haften und sorgen für eine emotionale Bindung. Bei einer 90-sekündigen Präsentation, einem sogenannten Pitch, trifft die Heldin oder der Held zuerst auf ein Problem. Die Problemschilderung dauert 30 Sekunden. Dabei braucht es ein gewisses Drama, einen Kernpunkt. In der Mitte geht der Held oder die Heldin auf eine Reise und trifft auf die Mentorin oder den Mentor. Während dieser 40 Sekunden wird die Frage beantwortet, was die Firma oder ein Produkt auszeichnet. Während der 20 Schlussekunden erhält die Heldin oder der Held durch ein Produkt eine Belohnung. Die Heldin oder der Held überwindet das Problem. Storytelling und die Heldenreise eignen sich prima, um Vertrauen aufzubauen und Angebote zu verkaufen. Ein Beispiel: Ein Käser auf einer abgelegenen Alp, alleine mit den Naturgewalten und seinen Tieren. Er liebt die von ihm geforderte harte Arbeit und ist schliesslich stolz auf sein Produkt, den Alpkäse – und wohlbehütete Tiere.

Corona-konformer Apéro

Im Anschluss an das Referat blieb Storytelling ein Thema. Die Besucherinnen und Besucher aus allen Kreisen nutzten beim anschliessenden Apéro sodann die Gelegenheit für angeregte geschäftliche und persönliche Gespräche. Selbstverständlich fanden die Kontakte in Rücksichtnahme auf die aktuelle Situation mit dem nötigen Abstand auf der Terrasse statt. Das vom Restaurant Alpstein ausgearbeitete und mit Gastro AI als verantwortlichem Verband abgestimmte Schutzkonzept erlaubte es den Gästen, sich ohne Masken zu verpflegen und auszutauschen.

Bildlegende

(von links) Ludwig Sutter (Kantonaler Gewerbeverband), Tim Lieberherr und Jelena Nikolic (Institut für Jungunternehmen) und Markus Walt (Amt für Wirtschaft).

Kontakt für Fragen

Markus Walt, Amt für Wirtschaft
Tel. 071 788 94 44
markus.walt@vd.ai.ch