



WEBINAR

- In einem Webinar lassen sich Inhalte gut darstellen und erklären (z.B. Einbindung von Präsentationen, Freigabe vom eigenen Bildschirm). Die Durchführung kann live erfolgen, später kannst du die Aufzeichnung als Kursbestandteil, oder für die Vermarktung deines Kurses einsetzen. (Bitte immer klar kommunizieren, ob ein Webinar live oder aufgezeichnet ist.)
- Der Webinar-Einsatz kann live erfolgen, dabei kannst du deinen Teilnehmern die Möglichkeit geben, über den Chat oder live Fragen zu bisherigen Inhalten zu stellen. Hier hat das Webinar die Funktion eines Live-Calls. 1
- In Online-Kursen kannst du (Live-) Webinare sowohl während deines Kurses, als auch im Vorfeld für die Promotion deines Angebots sehr gut einsetzen.
- Es ist völlig in Ordnung, über ein Webinar auch zu verkaufen. Achte darauf, dass du trotzdem wertvollen Input für deine Teilnehmer bietest. Dieser sollte nicht zu viel sein, damit nicht das Gefühl entsteht, dass dein Kurs gar nicht mehr gebraucht wird, weil schon alles geklärt ist, aber er sollte auch nicht zu



knapp sein, damit nicht der Eindruck geweckt wird, dass du „eh nur verkaufen willst“.

- Ein sehr großer Vorteil vor allem von Live-Webinaren ist, dass dich deine Teilnehmer wirklich live erleben. Da ist nichts geschnitten, bearbeitet oder optimiert, das bist „einfach nur“ DU. Je authentischer du im Webinar wirkst, desto besser kommt das bei den Teilnehmern an, weil sie merken, dass du ein Mensch mit Ecken und Kanten bist. Live-Webinare erzeugen hohe emotionale Verbundenheit.

2

FUNKTIONEN VON WEBINAREN

- Alle Methoden können bestimmte Funktionen sehr gut erfüllen, so natürlich auch Webinare. Welche sollen es für deinen Online-Kurs sein, falls du Webinare einsetzen möchtest?
 - Die Webinare erläutern die Inhalte aus den Modulen.
 - Im Webinar können neue Inhalte dargestellt werden.
 - Der Hauptaspekt des Webinars ist es, dich live zu erleben.
 - Das Webinar dient als Live-Call und hat den Zweck des Austauschs mit den Teilnehmern.



- Das Webinar wird im Vorfeld des Online-Kurses für die Vermarktung eingesetzt.
- Die Aufzeichnung eines Live-Webinars wird als Kursmaterial eingesetzt.
- Die Aufzeichnung eines Live-Webinars wird für die Vermarktung eingesetzt.
- **Welche Funktionen sollen meine Webinare erfüllen?**

3



WEBINARE ALS VERMARKTUNGSTOOL

- Ausführlicher Input in Modul 10: Vermarktung

- Ein paar Facts:
 - Von allen angemeldeten Teilnehmern „erscheinen“ live im Schnitt ca. 50 %.

 - Stellst du eine Aufzeichnung für alle angemeldeten Teilnehmer zur Verfügung ist das für die Teilnehmer ein extra Service und für dich eine zusätzliche Möglichkeit dich und dein Angebot bekannt zu machen, daher empfehle ich die Aufzeichnung sehr.

 - Von deiner E-Mailliste nehmen im Schnitt 2-3% ein Angebot wahr. (Das hängt davon ab, wie targetiert deine Liste ist).

 - Nutzt du Webinare als Verkaufstool, dann erreichst du 5-10 % an Verkäufen, wenn du dort ein Produkt vorstellst. Verkaufst du direkt aus dem Webinar heraus (z.B. bestimmtes Angebot, das direkt nach dem Webinar nur kurze Zeit gilt), kann die Quote noch deutlich steigen, wenn es gut gemacht ist.



TIPPS FÜR GUTE WEBINARE

- ❑ Achte auf einen neutralen Hintergrund.
- ❑ Teste das Licht vorab und setze ggf. Zusatzbeleuchtung in Form von Softboxen ein (siehe pdf. Video-Ausstattung im Modul 4).
- ❑ Teste den Ton im Vorfeld und nutze evtl. ein zusätzliches Mikrofon (siehe pdf. Video-Ausstattung im Modul 4 und pdf. Audio-Ausstattung in Modul 5)
- ❑ Bereite deine Präsentation vor, wenn du eine einsetzen möchtest und probiere das Umschalten auf die Präsentationsansicht aus.
- ❑ Probiere die Chatfunktion aus und ggf. das Freischalten einzelner Teilnehmer aus. (Lege dir einen Teilnehmertest-Account an!)
Empfehlung: Wenn du das Webinar alleine durchführst, dann biete am Ende eine Fragerunde an, in der du dann auch auf den Chat schaust. Zwischendurch lenkt es dich zu sehr ab.
- ❑ Erstelle dir ein stichpunktartiges Webinar-Skript.
- ❑ Eine gute Position deiner Webcam ist auf Augenhöhe.
- ❑ Die notwendige Bandbreite liegt bei mind. 6.000 Mbit/s. (alle überflüssigen Tools, die Bandbreite brauchen, wie z.B. Dropbox, Evernote etc. lieber deaktivieren.
- ❑ Sprich zu einer Person (du oder Sie) nicht zu mehreren (ihr, euch etc.), das macht die direkte Ansprache viel persönlicher und



wann sitze ich schon mit mehreren vor einem Bildschirm und schaue mir ein Webinar an? ;-)

- ❑ Übe dein Webinar vorab, vor allem, wenn du (noch) nicht so viel Vortragserfahrung hast.
- ❑ Weniger ist mehr! Überfordere deine Teilnehmer nicht mit zu viel Input.
- ❑ Wechsel die Methoden (du bist im Bild, eine Präsentation läuft, du zeigst ein Programm,...).
- ❑ Bei Brillenträgern möglichst eine entspiegelte Brille nutzen.
- ❑ Sollte im Live-Einsatz etwas schief laufen, dann bleib ruhig. Optimal ist es, wenn du einen Co-Moderator dabei hast, der dich unterstützt.
- ❑ Und wenn alle Stricke reißen? Keine Sorge, es kann immer mal passieren, dass irgendwas nicht funktioniert, obwohl du alles im Vorfeld sorgfältig vorbereitet und getestet hast. Mach dich nicht verrückt. Entschuldige dich bei deinen Teilnehmern (live oder schriftlich per Mail, falls die Verbindung gar nicht funktioniert) und liefere die Inhalte als Aufzeichnung nach.
- ❑ Hab Spaß und lächle immer wieder ganz bewusst. Das merken deine Teilnehmer ganz deutlich! 😊