

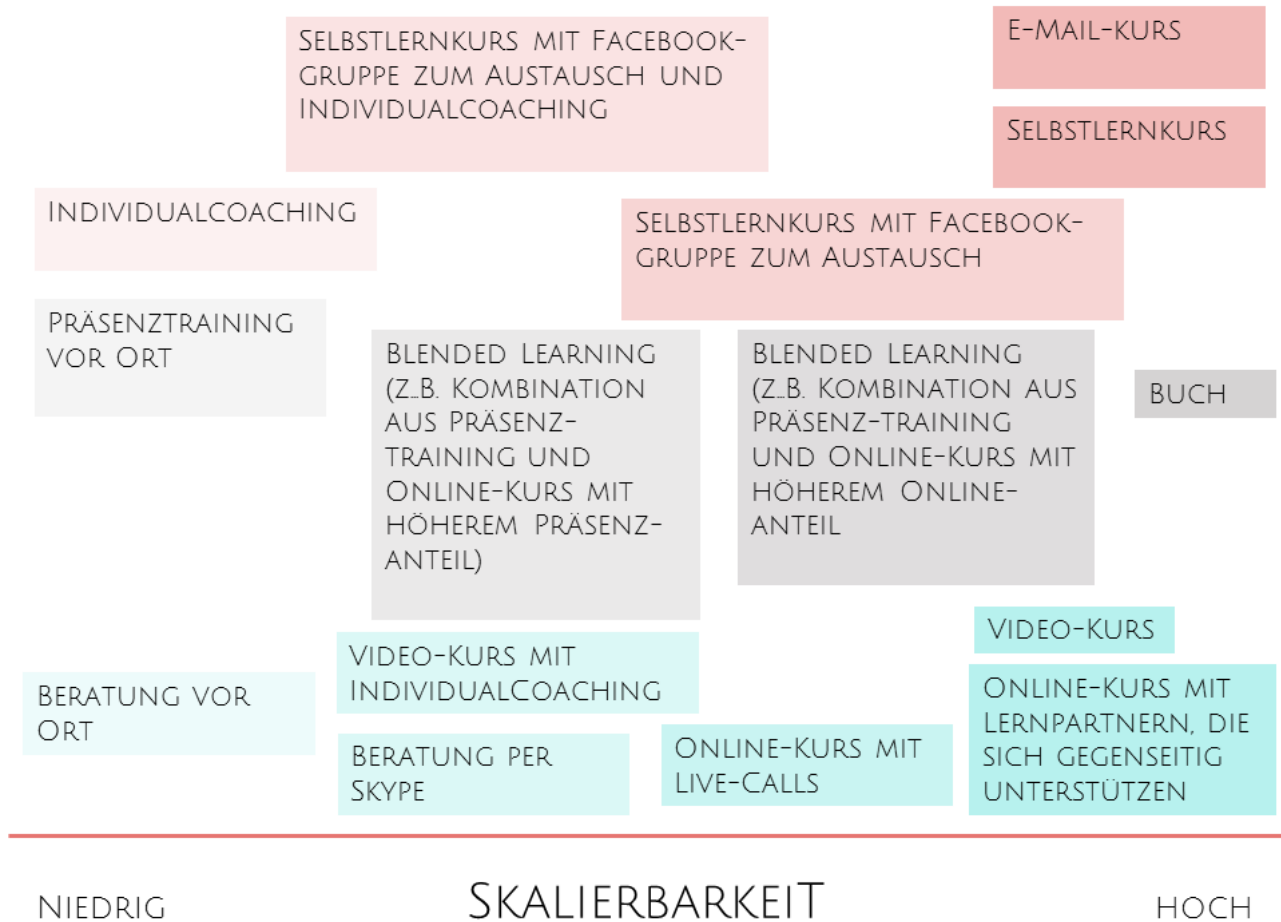


AUSTAUSCH UND BETREUUNG

- ❑ Abgesehen von reinen Selbstlernkursen, kannst deinen Online-Kurs aufwerten, indem du deinen Teilnehmern Raum für den gegenseitigen Austausch und/oder die Betreuung durch dich gibst.
- ❑ Je nach Art deines Kurses unterscheidet sich die Art und der Umfang von Austausch miteinander und Betreuung durch dich.
- ❑ Der Austausch miteinander kann beispielsweise durch ein Forum erfolgen, das du in deinem Kursbereich einbaust oder auch durch eine geschlossene oder geheime Facebookgruppe.
- ❑ Die Betreuung durch dich kann durch Live-Calls, Individualberatung, einbringen im Forum und in der Facebook-Gruppe oder auch beispielsweise durch persönliche Treffen erfolgen.
- ❑ Der Umfang des Austausches und der Betreuung beeinflusst die Skalierbarkeit deines Trainings. Mit Skalierbarkeit meine ich, in wie weit du mit deinem Online-Kurs den Umsatz steigern kannst, ohne, dass du dich zeitlich einbringen musst.



SKALIERBARKEIT IM (ONLINE-) TRAINING



- Deine Betreuung macht deine Angebote im wahrsten Sinne des Wortes wertvoller. Das heißt je höher dein individueller Einsatz in deinem Online-Training ist, desto höher sollte auch der Preis sein, den du für dein Angebot verlangst. Und dein Einsatz ist für deinen Kunden deutlich mehr wert, als der reine Zeiteinsatz, da der Mehrwert für den Kunden viel höher ist.



FORUM ODER FACEBOOK-GRUPPE

- ❑ Mal wieder gibt es keine eindeutige Antwort, sondern es kommt darauf an. ;-) Auf dein Thema, deine Zielgruppe, ...
- ❑ Für diesen Kurs habe ich mich für eine Facebook-Gruppe entschieden und habe ergänzend die Kommentare bei den Modulen freigeschaltet, falls jemand Facebook nicht nutzt/nutzen möchte. Ca. 20% der Kursteilnehmer sind der Facebook-Gruppe nicht beigetreten.
- ❑ Es ist völlig normal, dass sich nicht alle Teilnehmer am Austausch beteiligen und das ist okay. Meist ist es ca. die Hälfte, die sich beteiligt, davon wenige sehr intensiv und der Rest ab und zu. Natürlich hängt das auch immer vom Thema ab.
- ❑ Möchtest du ein höheres Engagement in deiner Gruppe, kannst du das z.B. durch Fragen, Aufforderungen, Aufgaben etc. mit steuern, vor allem am Anfang.
- ❑ Je größer deine Gruppe ist, desto leichter geht der Austausch „wie von selbst“.
- ❑ Du hast logischer Weise mehr Austausch, wenn eine Gruppe deinen Kurs startet, als wenn es immer einzelne Teilnehmer sind, die zu beliebigen Zeitpunkten starten.



- Ich stelle dir für beide Varianten meine Überlegungen zusammen, dann kannst du für dich und deinen Online-Kurs überlegen, was für dich am passendsten ist.

FORUM

FACEBOOK-GRUPPE

Fühlt sich „geschützer“ an	Auch in geheimen oder geschlossenen Gruppen „öffentlicher“
Teilnehmer müssen sich extra anmelden	Viele nutzen Facebook sowieso. Wenn ich schon „da bin“ schaue ich auch öfters in der Gruppe vorbei
Meist geringere Aktivität	In der Regel höhere Aktivität
Auch für Teilnehmer ohne Facebook-Seite nutzbar	Teilnehmer ohne Facebook-Seite werden vom Austausch ausgeschlossen
Oft übersichtlicher, wenn es nach Themen gegliedert ist.	Wird bei hoher Aktivität schnell unübersichtlich
Gut, bei nicht-Facebook-affiner Zielgruppe	Gut bei Facebook-affiner Zielgruppe
Sinnvoll bei sehr sensiblen Themen	Gut, bei allgemeineren Themen
Umsetzung z.B. durch BBPress (siehe Video)	Geschlossene oder geheime Gruppe



DIE BETREUUNG DURCH DICH

- Du kannst die Betreuung durch dich komplett rauslassen und reine Selbstlernkurse anbieten. Diese haben die höchste Skalierbarkeit. Alternativ kannst du deinen Betreuungsanteil variabel erhöhen, indem du dich z.B. mit in die Facebook-Gruppe oder das Forum einbringst, Live-Calls oder Webinare (z.B. über Google Hangout, siehe Modul 6) im Kurs anbietest, 1:1-Coaching durchführst...
- Je höher dein Betreuungsanteil ist, desto geringer wird die Skalierbarkeit aber umso wertvoller für den Kunden wird dein Online-Kurs, was sich eben auch im Preis zeigen sollte... ;-)
- Gut ist eine Mischung aus verschiedenen Arten von Angeboten: mit und ohne Betreuung, günstiger und teurer. Starten würde ich eher mit den niedrigpreisigeren Angeboten, die du am leichtesten umsetzen kannst. Hier ist die Kaufhürde für deinen Kunden geringer und du baust dir jede Menge Erfahrung für deine „größeren“ Online-Kurse auf.
- Dann geht es später auch schneller, denn wenn du die Dinge zuerst umsetzt ist es völlig normal, dass alles etwas länger dauert. Wenn dann auch noch ein schwieriges Thema dazu

