

# Das komplette Handbuch zum Verkauf von Online-Kursen mit Webinaren

**7-SCHRITTE-PLAYBOOK**

## Einleitung

Online-Bildung ist im Kommen, und dieser Hype wird sich in der nahen Zukunft nicht ändern. Wenn Sie also Ihr Wissen mit Online-Kursen verkaufen wollen, gibt es keinen besseren Zeitpunkt für den Einstieg!

**Webinare und E-Learning sind ein perfektes Team.** In diesem Handbuch führen wir Sie durch 7 Schritte, damit Sie ein professioneller, geschäftsorientierter Online-Lehrer werden!

Wir geben Ihnen ein komplettes Szenario mit bewährten Tipps zu den Funktionen von **ClickMeeting-Webinaren** und Integration auf dem höchsten Niveau.

Sind Sie startklar?

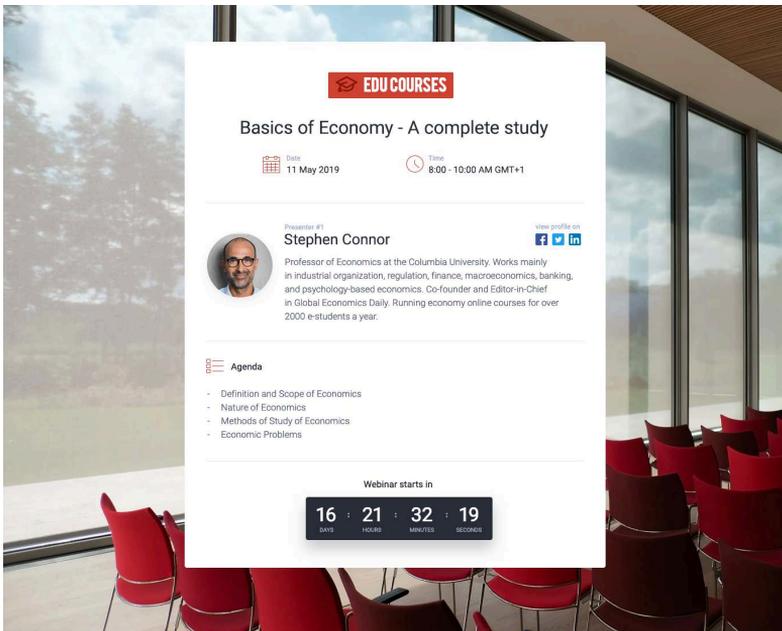
Los geht's!



Sie haben Ihre Webinar-Präsentation geplant und beworben, wie wir in unseren früheren Publikationen beschrieben haben (Handbuch [How to Attract Crowds to Your Webinar](#) und Infografik: [Webinar-Promotion Zeitliste](#)). Nun, wie sieht ein erfolgreiches Webinar aus?

## Schritt 1 (Minuten -5 bis 0): AUFWÄRMUNG

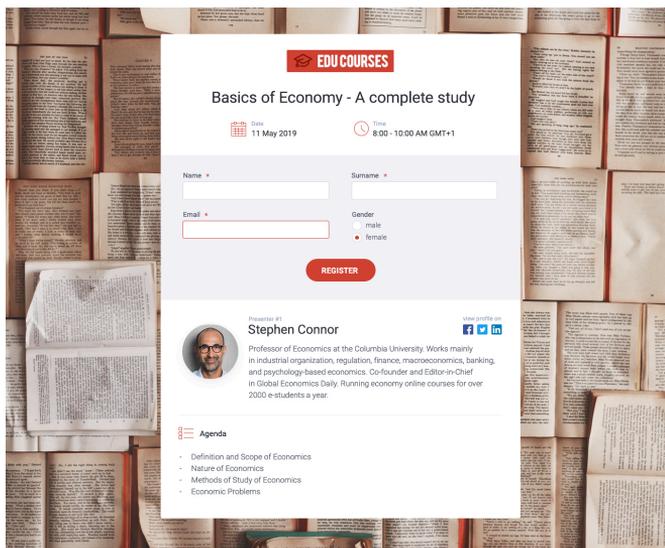
Einige Ihrer Teilnehmer werden ein paar Minuten vor Beginn Ihres Webinars erscheinen. Stellen Sie sicher, dass Sie einen **Warteraum mit Agenda** eingerichtet haben, um diese zu beschäftigen. Sie werden informiert, was sie von Ihrem Webinar erwarten können und Interesse daran entwickeln und diejenigen, die sich nicht für das Thema interessieren, scheiden aus. Sie können auch den Teilnehmern mitteilen, wer der Moderator ist und – falls erforderlich – wichtige Dateien mit ihnen teilen. Dies können qualitativ hochwertige Beispiele für Ihre Lektionen sein, wie z.B. Videos, ausgewählte Folien aus Ihren Präsentationen, Infografiken usw., die einen Eindruck von der allgemeinen Lernerfahrung vermitteln und Interesse der Teilnehmer wecken.



Beachten Sie, dass Sie das Layout vom Warteraum mithilfe von der einfachen Drag & Drop-Funktion anpassen können, indem Sie einzelne Sektionen einfügen oder entfernen.

Der **Warteraum** ist ein großartiger Ort, um die Teilnehmer mit dem professionellen und atemberaubenden Aussehen Ihrer Webinar-Seiten zu beeindrucken. Die **Funktion "Custom Branding"** erlaubt es Ihnen Ihr **Logo** und Ihre **Farben** anzuzeigen, so dass Ihr Publikum Sie sekundenschnell erkennen kann. Halten Sie aber nicht an! Laden Sie ein hochwertiges **Hintergrundbild** von der gigantischen **Unsplash-Bilderdatenbank** hoch. Es ist kostenlos! Wählen Sie ein Foto aus, das Ihrem Kursthema entspricht, um zu unterstreichen, was Sie unterrichten möchten.

Beachten Sie, dass die **Layout-Einstellungen** auch für Ihre **Registrierungsseite**, Ihren **Webinarraum**, Ihre **Profilseite** und **Dankeschön-Seite** gelten.



Es ist eine gute Praxis, Ihre Veranstaltung 3 Minuten früher zu beginnen, um bereits angekommene Teilnehmer zu begrüßen. Wenn Sie die Teilnehmer begrüßt haben, denken Sie daran, sie zu ermutigen, Ihr Webinar auf Social Media zu teilen. Um Informationen über Ihre Veranstaltung zu veröffentlichen und sie in den sozialen Netzwerken zu teilen, müssen die Teilnehmer lediglich entsprechende Symbole im Webinarraum verwenden. Dies kann einige Teilnehmer in letzter Minute anziehen und zusätzliche Aufmerksamkeit um Ihr Webinar herum erzeugen, was hilfreich sein kann, besonders wenn Sie planen, Ihre Veranstaltung zu wiederholen.

## Schritt 2 (Minuten 0 bis 5): START

Beginnen Sie Ihre Veranstaltung pünktlich - ein verspäteter Beginn erzeugt einen negativen ersten Eindruck. Stellen Sie sicher, dass das Webinar aufgezeichnet werden kann. Warum? Weil wenn Ihre Veranstaltung vorbei ist, können Sie die Aufzeichnung ganz einfach auf YouTube hochladen. Es ist aber nicht alles!

Fazit:

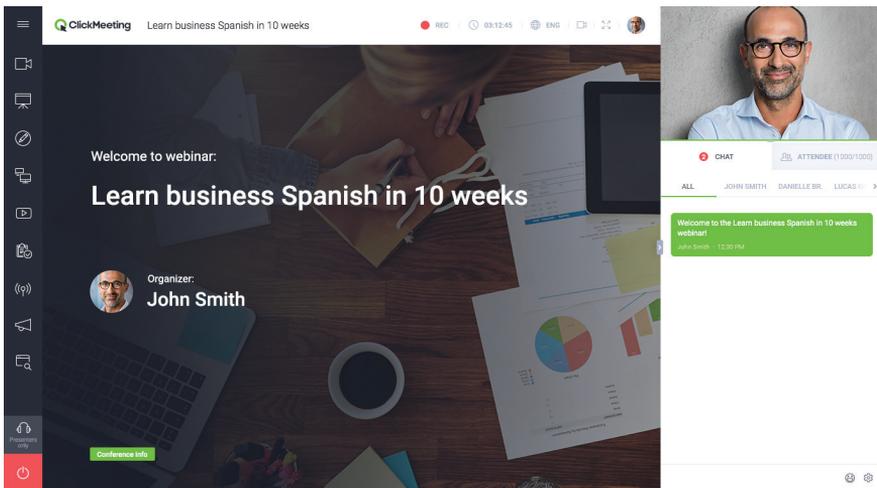
Ihre **aufgezeichnete Veranstaltung** kann als **On-Demand Webinar dienen!** Es bedeutet, dass Ihre Online-Kursteilnehmer das Video später ansehen können, um ihr Wissen und ihre Erkenntnisse aufzufrischen. Darüber hinaus erreichen Sie mit der "On-Demand"-Funktion die Teilnehmer, **die sich registriert haben, aber nicht zum Live-Webinar erschienen sind.**

Sie können das aufgezeichnete Webinar auch per E-Mail oder auf Social Media teilen und auf Ihrer Website veröffentlichen und so Ihre Content-Marketing-Aktivitäten verstärken und Ihr Webinar-Portfolio aufbauen.

Bevor Sie Ihr Webinar beginnen, stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Reichweite mit der Funktion **Streamen auf Facebook oder YouTube** erweitern. Mit diesem kleinen Trick wird Ihr Online-Kurs auch auf diesen beiden Social Media live übertragen und alle Ihre Kontakte und Follower ansprechen!



Wenn Sie Ihr **Webinar beginnen**, stellen Sie sich kurz vor und sagen Sie den Teilnehmern, **worum es bei dem Webinar geht und für wen das Webinar bestimmt ist**. So können die Teilnehmer sicher sein, dass sie sich bei der richtigen Veranstaltung befinden und dass sie bleiben wollen. Machen Sie die Ziele des Webinars in der Agenda klar, um diejenigen auszusortieren, die nicht interessiert sind. Sie können die Agenda mit der Standard-Präsentationsfunktion veröffentlichen, mit der Sie alle zuvor in PowerPoint oder Keynote erstellten Folien freigeben können.

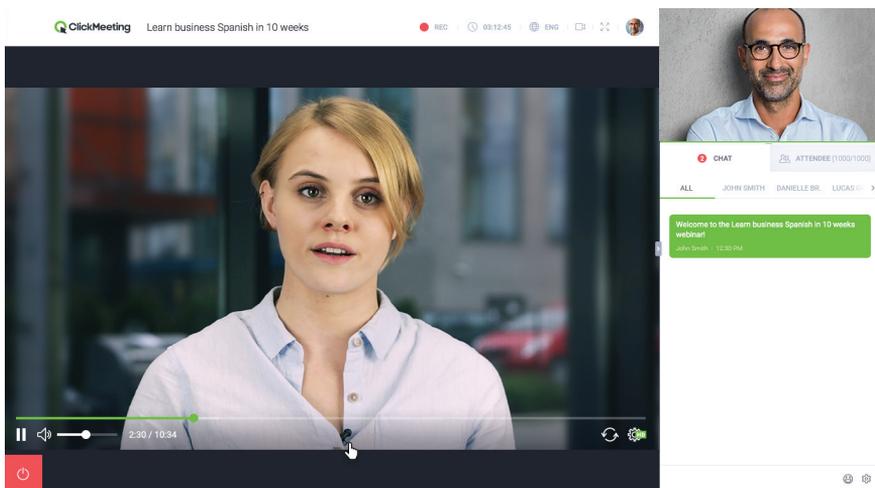


Geben Sie Ihrem Publikum einen Moment Zeit, sich mit der Umgebung des Webinarraums vertraut zu machen. Der **Webinarraum** von ClickMeeting ist intuitiv und einfach zu bedienen, aber nicht jeder ist technisch versiert. Stellen Sie sicher, dass die Teilnehmer verstehen, wofür die verschiedenen Elemente des Webinarraums gedacht sind und wie sie mit Ihnen und untereinander interagieren können. Achten Sie besonders auf den Chat und den Fragemodus, da diese im Q&A-Teil Ihrer Veranstaltung besonders nützlich sind.

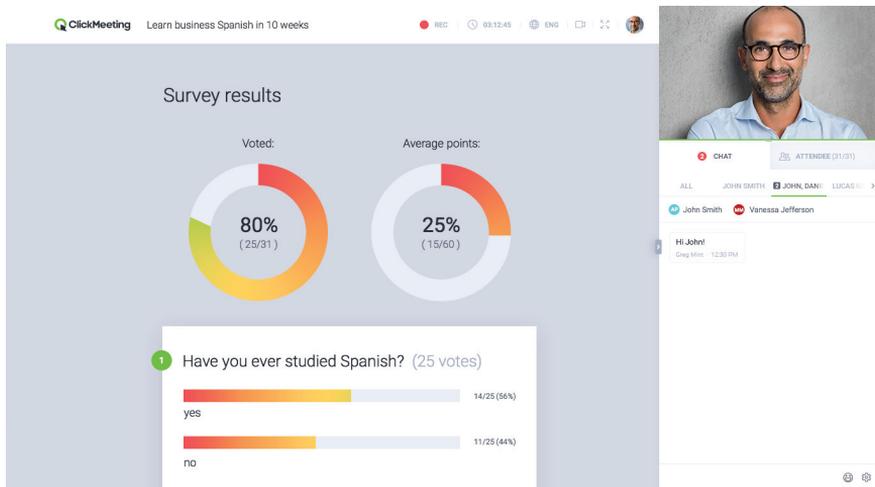
## Schritt 3 (Minuten 5 bis 20): KERN

Jetzt ist es Zeit für den **Kern Ihres Webinars**. Stellen Sie sich mehr ausführlich vor und bauen Sie Ihre Glaubwürdigkeit auf. Wer sind Sie? Was ist Ihr Hintergrund und Ihre Erfahrung? Welche Referenzen haben Sie? Warum sind Sie die richtige Person, um einen Kurs zu diesem konkreten Thema anzubieten? Auch hier ist es hilfreich, Ihre Worte mit PowerPoint- oder Keynote-Folien mithilfe der **Präsentationsfunktion** zu unterstützen. Stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Folien im Voraus in den Webinarraum hochladen, um Zeit zu sparen und unnötige Pausen bei Ihrer Veranstaltung zu vermeiden.

Dann demonstrieren Sie die Nützlichkeit Ihres Kurses, indem Sie ein Beispiel von Ihrem Kunden geben, der ein Problem hatte. Erzählen Sie von der Transformation, die der Kunde durch den Besuch Ihres Kurses durchlaufen hat, und dem Ergebnis, das der Kunde nach Abschluss erzielt hat. Illustrieren Sie es mit Folien oder einem YouTube-Video. Es ist eine gute Idee, eine Probe von der E-Learning-Veranstaltung zu präsentieren, so dass die Teilnehmer sich so fühlen können, als wären sie bereits zu Ihrem Kurs angemeldet.



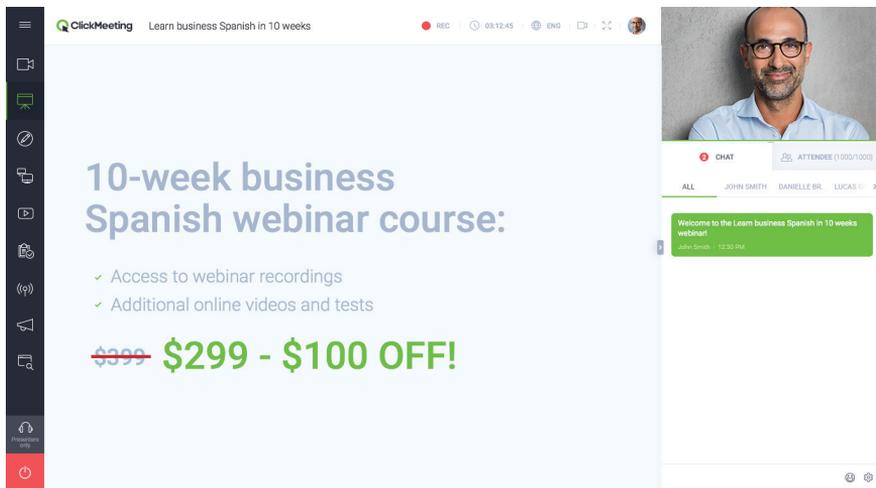
Am Ende des Webinars können Sie einen Kurztest durchführen, um den Teilnehmern zu zeigen, wie einfach es ist, die Klassenzimmerumgebung zu simulieren. Zusätzlich zu den Tests können Sie die **Umfragefunktion** nutzen und Umfragen durchführen, deren Ergebnisse in Echtzeit angezeigt werden können.



Sie können auch die **Präsentationsfunktion** nutzen, um den Teilnehmern einen Nachweis der Wirksamkeit Ihres Online-Kurses zu demonstrieren. Sie können Statistiken über die Teilnehmer in der Form von Kreisdiagrammen, Fallstudien von glücklichen Kunden oder anderen Grafiken verwenden. Verwenden Sie nach Möglichkeit **Videos** – zeigen Sie Teile Ihres Kurses aus einer Videoaufzeichnung.

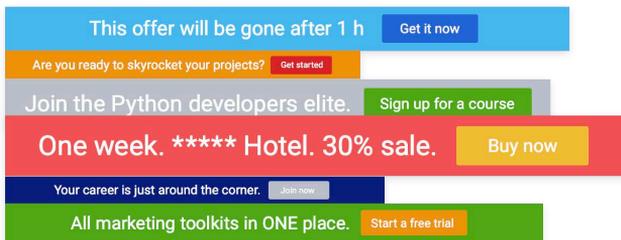
## Schritt 4 (Minuten 20 bis 30): WERBUNG

Jetzt ist es die Zeit, für Ihr Webinar zu werben: Stellen Sie Ihren Kurs vor, zeigen Sie den Inhalt und Preis. Wenn es auf Ihren Kurs zutrifft, verwenden Sie die **Screen-Sharing-Funktion**, um zu zeigen, wie der Kurs funktioniert. Achten Sie darauf, dass Sie alle wichtigen Informationen auf den Folien präsentieren. Wenn Sie irgendwelche Rabatte anbieten, zeigen Sie die mit dem Geldwert.

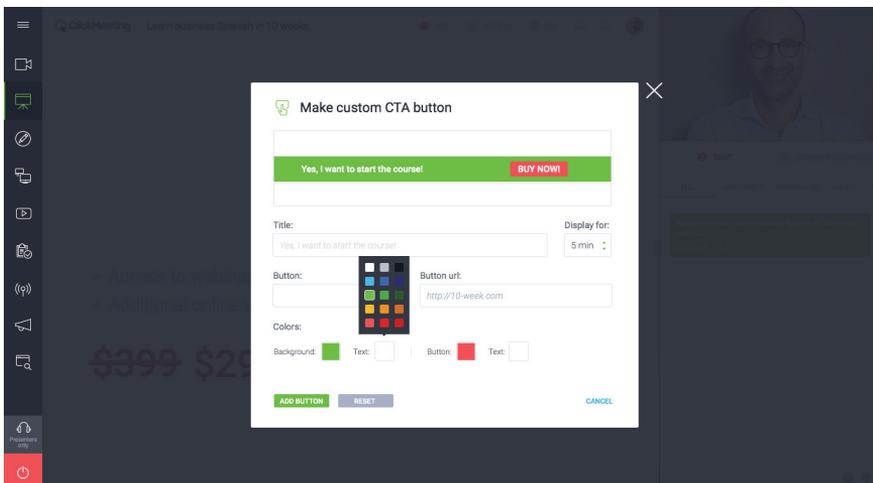


Sie können auch **Zeugnisse** Ihrer glücklichen Kunden aufnehmen und sie dann in Ihrer Webinar-Präsentation einbeziehen. Sie können das Video in den Webinarraum hochladen und direkt von dort aus abspielen, aber wir empfehlen Ihnen, es zuerst auf YouTube zu veröffentlichen und dann die Aufnahme über die YouTube-Funktionen abzuspielen. Auf diese Weise haben Sie auch leicht teilbare Inhalte für Ihr Content-Marketing.

Nun, ein wichtiger Punkt: Sie möchten, dass die Leute Ihren Kurs kaufen; Sie wollen nicht, dass sie zu lange nachdenken. Der beste Weg es zu erreichen ist es, den Preis nur für das Webinar Ihres Kurses zu präsentieren – sagen wir mit **25 % Rabatt** - und Dringlichkeit zu schaffen, indem Sie ihn nur den ersten **20 Kunden** anbieten.

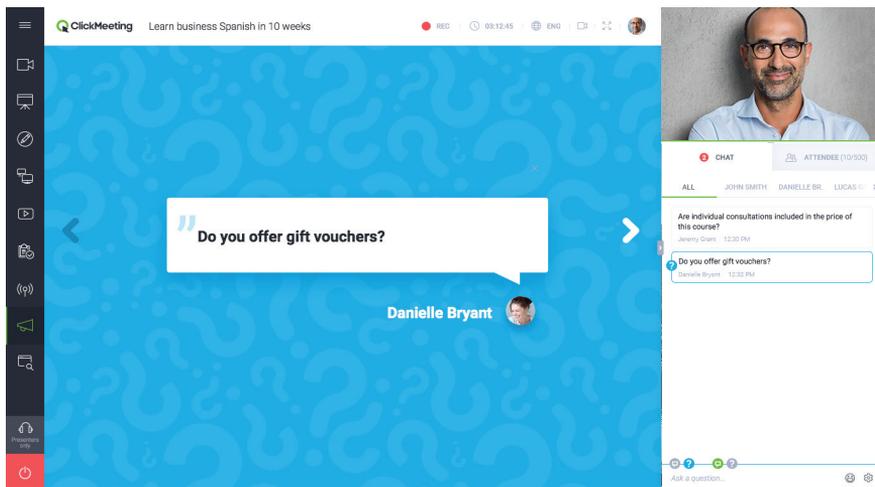


Um davon zu profitieren, stellen Sie sicher, dass Sie die Funktion Call-to-Action verwenden, mit der Sie eine einfache Nachricht mit einer Schaltfläche anzeigen können, die die Teilnehmer auf eine benutzerdefinierte Website Ihrer Wahl umleitet, d.h. eine **Zielseite**, wo sie den Kauf abschließen können.



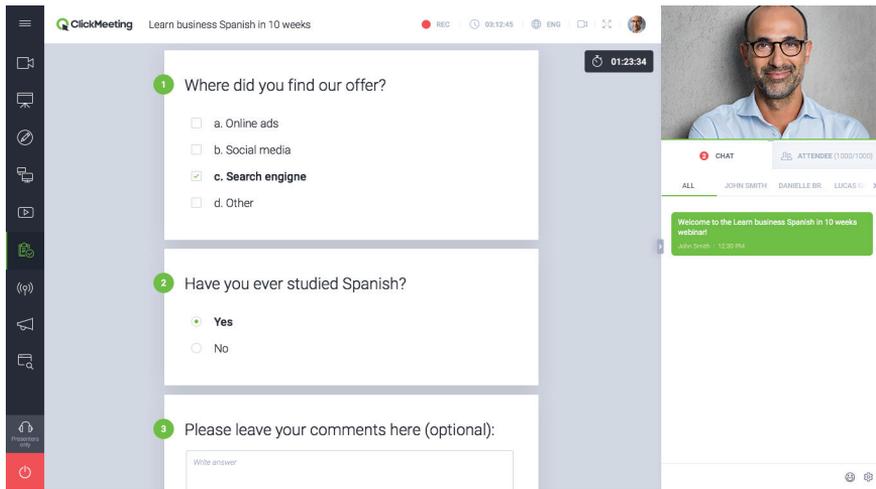
## Schritt 5 (Minuten 30 bis 45): INTERAKTION

Nach der Präsentation Ihres Kurses kommt die Zeit für Fragen. Die **Q&A**-Funktion ermöglicht den Teilnehmern, aktiv an Ihrer Veranstaltung teilzunehmen, während Sie die Interaktion steuern. Sie können eine Möglichkeit anbieten, Fragen mündlich zu stellen, indem Sie den Teilnehmern Rederechte gewähren, oder sie können Fragen in den Chat eingeben. Sie können die Fragen moderieren und im Hauptfenster anzeigen, um die Aufmerksamkeit zu bündeln und das Engagement zu erhöhen. Hinweis: Es ist eine gute Idee einen Assistenten zu haben, der sich um den Chat kümmert, während Sie Ihre Präsentation halten.

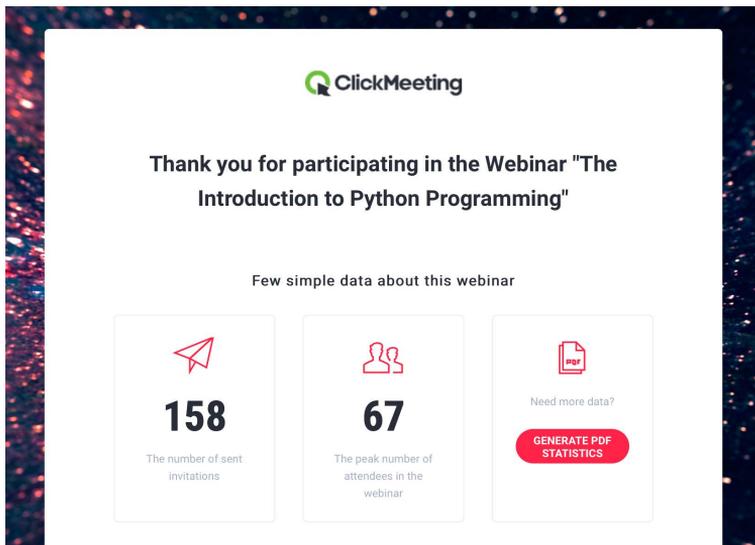


Wenn der Q&A-Teil abgeschlossen ist, führen Sie eine kurze **Umfrage** durch, in der Sie Ihre Teilnehmer um Rückmeldung entweder zum Kurs oder zum Webinar (oder zu beiden) bitten. Sie können Einfachwahl- und Mehrfachwahl-Fragen erstellen, aber achten Sie darauf, dass sie kurz und aussagekräftig sind. Vergessen Sie nicht, etwas Platz für Kommentare zu lassen.

Wenn Sie möchten, können Sie die Ergebnisse in Echtzeit anzeigen und mit Ihrem Publikum teilen. Nach der Veranstaltung haben Sie Zeit, diese zu analysieren und den Kurs oder das Webinar bei Bedarf zu modifizieren.



Wenn der Q&A-Teil und Ihr Webinar vorbei sind, nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um denen zu gratulieren, die Ihren Kurs sofort gekauft haben. Bedanken Sie sich bei allen für ihre Zeit und schließen Sie das Webinar ab. Stellen Sie sicher, dass die Teilnehmer nach Abschluss des Webinars auf die **Dankeschön-Seite** umgeleitet werden, wo Sie einen zeitbegrenzten Bonus für den Kauf oder einen Rabatt (wie bereits erläutert) anbieten. Achten Sie darauf, die URL dieser Seite in jeder Nachricht einzuschließen, die Sie an die Teilnehmer nach dem Webinar senden.



## Schritt 6: EXPANSION

Gut gemacht! Ihr Webinar zog eine große Zahl an Teilnehmern an und Sie sind damit sehr zufrieden. Das sind tolle Neuigkeiten, aber deine Reise durch die Online-Geschäftswelt endet noch lange nicht damit!

Letztendlich geht es in Ihrem Online-Kurs darum, ein digitales Unternehmen zu führen und Ihr **Wissen zu kapitalisieren**.

Wie schafft man das?

Erinnern Sie sich an Schritt 2, als wir die Wichtigkeit der Aufzeichnung Ihrer Sitzung und deren Wiederverwendung als On-Demand Webinar betont haben? Nun, das ist der perfekte Weg:

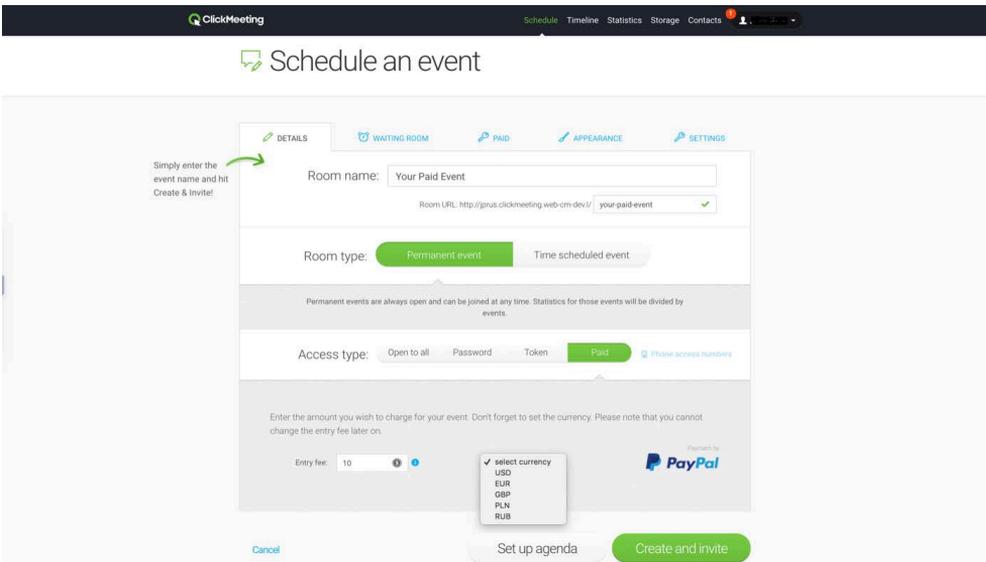
- Schaffen Sie eine Relation zu den Teilnehmern
- Kontaktieren Sie alle registrierte Teilnehmer, die nicht bei der Veranstaltung erschienen sind
- Bringen Sie mehr Teilnehmer zu Ihrem Webinar

Wie gewinnt man neue Teilnehmer mit einem On-Demand Webinar? Es ist einfach und effizient. Senden Sie eine E-Mail an Ihre potenziellen Kunden – Personen, die sich nicht für Ihr Webinar registriert haben – und bieten Sie ihnen unbegrenzten Zugriff zu der aufgezeichneten Veranstaltung, wenn sie ihre Adresse in Ihre Mailingliste eintragen. Und genau darum geht es bei der Lead-Generierung – Sie **erweitern Ihre Lead-Basis** und gewinnen Teilnehmer für **kommende Webinare**.



## Schritt 7: EINKOMMEN STEIGERN

Mit der Funktion „**Kostenpflichtige Webinare**“ können Sie mehr Veranstaltungen mit kostenpflichtigem Zugang organisieren. Es ist einfach, sicher und profitabel. Der erfolgreichste Webinar-Host verdiente fast 43.000 Dollar mit einem einzigen Webinar!



The screenshot shows the 'Schedule an event' page in ClickMeeting. The 'DETAILS' tab is active, and the 'PAID' option is selected under 'Room type'. The 'Access type' is set to 'Paid'. The 'Entry fee' is set to 10, and the currency is set to USD. A 'PayPal' logo is visible in the bottom right corner of the form area. A green arrow points to the 'Create & Invite' button with the text 'Simply enter the event name and hit Create & Invite!'.

Integrieren Sie Ihr Webinar-Konto mit **PayPal** und planen Sie eine Reihe von kostenpflichtigen Bildungs-Webinaren. Bauen Sie einen Lernpfad für die Teilnehmer auf und verdienen Sie Geld mit Ihrem Fachwissen!

## Schlussatz



Wir hoffen, dass Sie mit den oben genannten Tipps Ihr Webinar zum Glänzen bringen - egal, ob Sie bereits Erfahrung haben oder gerade erst anfangen. Denken Sie aber daran, dass Webinar-Funktionen nur Werkzeuge sind. Es sind Ihre Fähigkeiten, Ihr Selbstvertrauen und Ihre Expertise, die magisch wirken. Unser Handbuch *Professionelle Webinare durchführen Bild und Ton* enthält weitere nützliche Tipps.

Viel Glück!