

# 8

## Wege, mit Webinaren Geld zu verdienen



# Inhaltsübersicht

<b>Einführung</b>	<b>03</b>
<b>Kostenpflichtige Webinare</b>	<b>04</b>
Welche Funktionen werden besonders nützlich sein?	06
Sind gebührenpflichtige Webinare etwas für mich?	06
<b>Online-Kurse</b>	<b>07</b>
Welche Funktionen werden für Sie praktisch sein?	09
Sind Online-Kurse für mich geeignet?	10
<b>Online-Konferenzen</b>	<b>10</b>
Welche Funktionen werden sich als besonders nützlich erweisen?	13
Sollte ich tatsächlich eine Online-Konferenz veranstalten?	13
<b>Lead-Generierung über Webinare</b>	<b>14</b>
Welche Funktionen werden besonders praktisch sein?	16
Ist Lead-Generierung für mich?	16
<b>Produktvorführung</b>	<b>17</b>
Verwendbare Webinarfunktionen	19
Sind Produktvorführungen über Webinare das Richtige für Sie?	20
<b>Verkaufs-Webinar</b>	<b>20</b>
Verwendbare Webinarfunktionen	21
Ist dieser Webinar-Typ der richtige für Sie?	22
<b>Webinar nach dem Verkauf</b>	<b>22</b>
Webinar-Funktionen zu verwenden	23
Sind Webinare nach dem erfolgreichen Verkauf die richtige Lösung für Sie?	24
<b>Produkteinführung</b>	<b>24</b>
Verwendbare Webinarfunktionen	25
Sind Produktvorführungen über Webinare das Richtige für Sie?	26

# Einführung

Es gibt zahlreiche Methoden, online Geld zu machen. Eine davon basiert auf Durchführung von Online-Events. Ganz gleich, ob Sie ein Experte bzw. Expertin sind und Ihr Wissen mit anderen teilen möchten oder nach bewährten Wegen suchen, Ihre Marke zu werben, dank Webinaren werden Sie mehr Umsatz machen und Ihre Veranstaltungen besser skalieren.

**In diesem Leitfaden beschreiben wir 8 geprüfte Methoden, mit Online-Events Geld zu machen.** Sie finden hier auch praktische Ratschläge für die Einrichtung Ihrer Webinar-Maschine und Erzielung zusätzlicher Vorteile. Außerdem erfahren Sie mehr über die Resultate der Experten, die bereits auf ClickMeeting setzen. Lassen Sie sich inspirieren und werden ein Teil dieser Gruppe!

01



# Kostenpflichtige Webinare

Das Prinzip ist sehr einfach: Sie erstellen eine Veranstaltung und verkaufen Ihren Teilnehmenden virtuelle Tickets. Klingt nach etwas, das viel an technischen Fähigkeiten und einen hohen bürokratischen Aufwand erfordert? Das ist aber gar nicht wahr. In Wirklichkeit alles, was Sie zur Veranstaltung von gebührenpflichtigen Webinaren benötigen, findet man in ClickMeeting.

Sie benötigen lediglich Ihr Konto mit einem Zahlungssystem, wie etwa PayPal, zu verbinden und den kostenpflichtigen Zugangstyp zu wählen.

Access type:  Open to all  Password  Token  Paid

Please select the payment method your attendees will use to buy tickets for your paid event.

INTEGRATED  INTEGRATED

Enter the amount you wish to charge for your event. Don't forget to set the currency. Please note that you won't be able to change the set entry fee once it's submitted.

Entry fee:

Ihre Teilnehmer werden somit mit Leichtigkeit den sicheren Zugang zum Webinar kaufen und den Raum betreten.

Wie viel Geld können Sie daran verdienen? Natürlich hängt es davon ab, wie gut Sie Ihr Event vermarkten und wie viele Menschen sich zum Kauf der Eintrittskarten entschließen.

Unser Rekordhalter – Veranstalter einer Konferenz für Coaching-Experten, woran 881 Personen teilgenommen haben – hat 20 602 Euro an einem einzelnen kostenpflichtigen Webinar verdient. Danach verkaufte er weitere 350 virtuelle Eintrittskarten für dieselbe Veranstaltung, aber in Form eines Webinars auf Abruf und verdiente damit noch 8.186 Euro. Insgesamt betragen die Einnahmen des Veranstalters ganze 28.788 Euro und das gerade mal mit einer einzigen Veranstaltung.



Möchten Sie mehr über die Branchen und Spitzenreiter erfahren? [Laden Sie unseren "State of Online Events"-Bericht herunter.](#)

Wie Sie vermutlich bemerkt haben, lassen sich die besten Ergebnisse durch Automatisierung erzielen. Wenn Sie über eine Aufzeichnung eines Live-Events verfügen (oder irgendein anderes Video zur Hand haben), können Sie daraus reibungslos ein On-Demand-Webinar oder eine automatisierte Veranstaltung erstellen. Diese kann an einem bestimmten Zeitpunkt stattfinden und aus der Perspektive eines Teilnehmers genauso wie ein "herkömmliches" Webinar aussehen. In beiden Fällen können Sie selbstverständlich auch den Zugang zu den Räumen verkaufen. Dies ist der einfachste und effektivste Weg, um Ihr Geschäft zu steigern. Und was ist mit Ihnen? Sie können Ihre Aufmerksamkeit auf etwas anderes richten oder einfach eine wohlverdiente Pause einlegen. Die verdienten Geldmittel finden den Weg zu Ihrem Konto von allein.

## Welche Funktionen werden besonders nützlich sein?

- **Integration mit einem Zahlungssystem:** verbinden Sie ClickMeeting direkt mit PayPal, um Verkaufsgewinn zu erhalten. Hier erfahren Sie, wie es geht.
- **Kostenpflichtige Webinare:** wählen Sie die entsprechende Zugangsmethode bei der Einrichtung Ihrer Veranstaltung und legen Sie die Teilnahmegebühr fest.
- **Branding:** passen Sie das Aussehen jeglicher Inhalte an, damit sie der Stilrichtung Ihrer Marke entsprechen. Folglich erschaffen Sie ein Expertenimage und ermutigen Ihre Empfänger zum Kauf von Tickets.
- **Automatisierte und On-Demand-Webinare:** sobald Sie ein Live-Webinar hinter sich haben, können Sie unverzüglich darauf basierende automatisierte Events und Webinare auf Abruf aufsetzen und Zugänge verkaufen.

## Sind gebührenpflichtige Webinare etwas für mich?

Sind Sie sich noch nicht sicher? Beantworten Sie eine simple Frage und finden selbst heraus, ob kostenpflichtige Webinare der richtige Weg für Sie sind, um Geld zu verdienen!

### Habe ich Wissen auf Expertenniveau und möchte es mit anderen teilen?

Wenn Ihre Antwort darauf "Ja" lautet – unabhängig davon, ob Sie in Steuerberatung, Buchhaltung, Innenraumgestaltung oder Süßwarenindustrie tätig sind, sollten Sie Veranstaltung von kostenpflichtigen Webinaren in Erwägung ziehen. Vergessen Sie aber nicht, Ihre Veranstaltungen gut zu vermarkten. Dank Werbekampagnen erreichen Sie wirksamer künftige Teilnehmer, was Ihnen natürlich zu höheren Einkommen verhilft.

Hinzu können Sie über die Bewerbung von Webinaren in [unserem Leitfaden](#) mehr nachlesen.

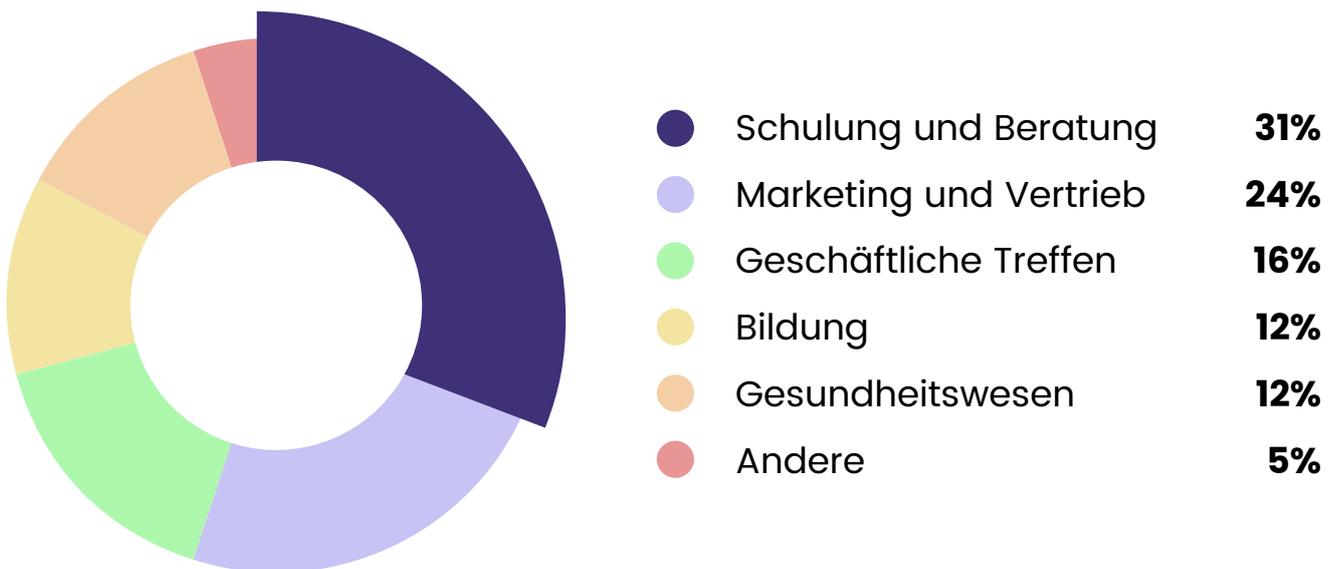
02



# Online-Kurse

Selbstverständlich gibt es diverse kostenpflichtige Events. Konferenzen, Kongresse, Online-Lehrveranstaltungen, längere und kürzere Schulungen... Sie können an jeder Art vom Webinar verdienen, sofern das Event Ihre Zielgruppe anspricht.

Bleiben wir kurz bei Schulungen, da es eine außerordentlich rasant wachsende Branche ist. Unser "State of Online Events"-Bericht bestätigt dies ebenfalls.



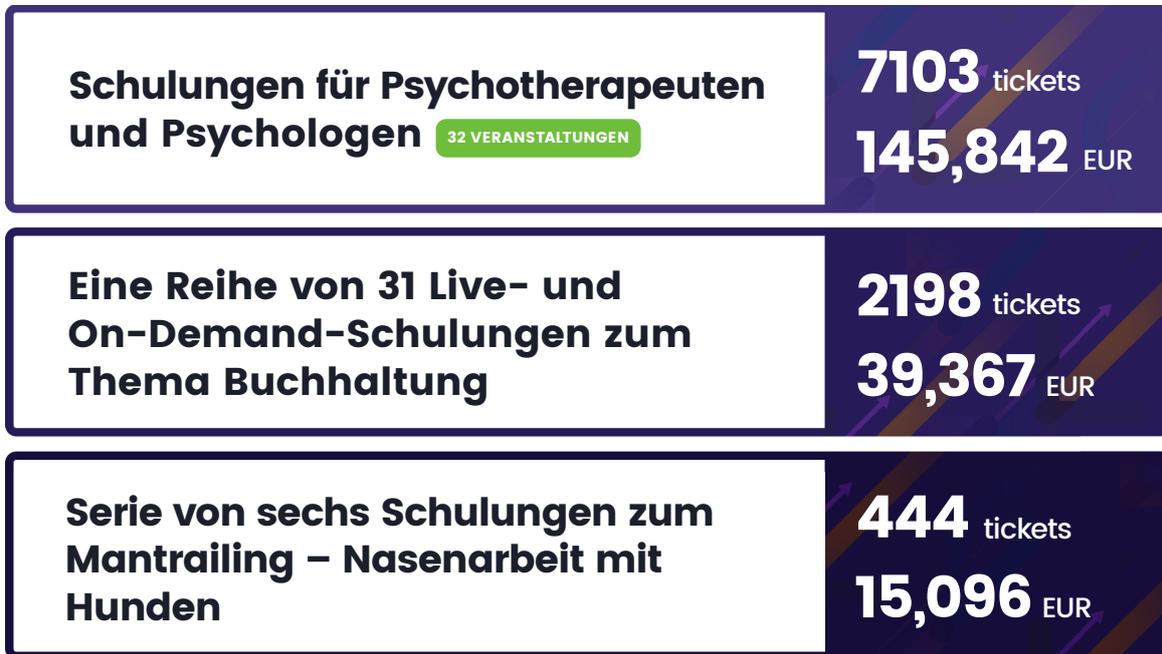
Viele Spezialisten entscheiden sich für Online-Kurse. Wie Sie sehen können, **waren sie für fast jede dritte Veranstaltung verantwortlich, die im Jahr 2022 über ClickMeeting durchgeführt wurde.** Natürlich heißt es auch, dass Geld sich auf verschiedene Weisen verdienen lässt.

Die erste davon (und hinzu extrem effektiv!) bilden gewiss kostenpflichtige Webinare. Mit deren Hilfe veranstalten Sie nicht nur einzelne Events, aber auch Veranstaltungsreihen. Und es ist eben die Schulungsreihe, auf die unsere Spitzenreiter setzen.

Ein Branchenführer hat mit einer Serie von 32 Fortbildungen für Psychologen und Psychotherapeuten Gesamteinnahmen in Höhe von 145.842 Euro einkassiert. Insgesamt betrug die Verkaufszahlen ganze 7103 Tickets.

Möchten Sie sich davon überzeugen lassen, dass gewinnbringende Online-Kurse in jeder Branche eingesetzt werden können? Wie wäre es damit: Ein Schulungsunternehmen, das sich auf Buchhaltung spezialisiert, verkaufte 2198 Eintrittskarten im Live- und On-Demand-Format, womit es 39.367 Euro verdient hat. Im Falle von Online-Kursen geht es aber nicht nur um die Vermittlung von fachlichen Fähigkeiten. Eine Reihe von 6 Ausbildungslehrgängen zum Thema Mantrailing oder Nasenarbeit mit Hunden war ebenfalls recht erfolgreich. Mit 444 Tickets konnten Einnahmen in Höhe von 15.096 Euro erzielt werden.

Die Kurse über ClickMeeting werden von Anlegern, Steuerexperten, sowie Seeleuten oder Bienenzüchtern gehalten. Und all diese Menschen verdienen an ihren Online-Veranstaltungen!



Natürlich entwerfen viele Ausbildungsunternehmen und Freelancer eigene E-Learning-Plattformen, dank denen sich die angebotenen Inhalte und Zugang für die Nutzer gut verwalten lässt. Mit ClickMeeting können Sie mühelos unser Webinar-Tool mit Ihrem System verknüpfen.

Wir bieten unter anderem die Integration mit dem beliebtesten Lernmanagementsystem, d. h. [Moodle](#). Wenn Sie aber mehr Flexibilität benötigen, haben Sie immer Zugriff auf unsere öffentliche API, mit der Sie individuelle Lösungen gestalten können. Nach diesem Prinzip wirkt ClickMeeting u. a. mit der E-Learning-Plattform der Technischen Universität Danzig, die jeden Tag von fast 1.400 akademischen Lehrern und beinahe 20.000 Studenten genutzt wird.



*Das Ziel der Integration zwischen ClickMeeting und unseren Moodle-basierten E-Learning-Plattform lag daran, die Lehrer mit einem Werkzeug auszustatten, das Ihnen bequeme Veranstaltung von Online-Meetings ermöglicht und gleichzeitig mit dem System der Universität verbunden ist. Wir arbeiten auch auf dem Gebiet der Konferenzen-Vorbereitung und anderer Veranstaltungen zum Thema Fernunterricht zusammen.*

**Mikołaj Grochowski**, M. Sc., Gdańsk Tech

## Welche Funktionen werden für Sie praktisch sein?

- **Präsentationsmodus, virtuelles Whiteboard, Bildschirmfreigabe:** profitieren Sie von all diesen Tools, die Ihnen dabei helfen, Wissen auf ansprechende Art und Weise zu vermitteln.
- **Chat, F&A-Runde:** räumen Sie Zweifel aus und beantworten Fragen, die während der Schulung auftauchen.
- **Breakout-Räume und Meeting-Modus:** kombinieren Sie Ihre Vorlesung mit praktischen Aktivitäten in kleineren Gruppen und Projektarbeit.
- **Zertifikate:** automatisieren Sie die Ausstellung der Teilnahmebescheinigungen für Kursteilnehmende.
- **Automatisierte und On-Demand-Webinare:** garantieren Sie Ihrem Publikum bequemen Zugriff auf Ihre Materialien.
- **Kostenpflichtige Webinare:** um Schulungsreihen zu erstellen, sind keine weiteren Lösungen notwendig. Sie können einfach die gebührenpflichtigen Webinare bei ClickMeeting einsetzen.

## Sind Online-Kurse für mich geeignet?

Wie im Falle der kostenpflichtigen Webinare sollten Sie bei der Planung einer eigenen Online-Lehrveranstaltung in erster Linie diese Frage beantworten:

### Habe ich Wissen auf Expertenniveau und möchte es mit anderen teilen?

Wenn Ihre Antwort auf diese Frage "ABER KLAR DOCH" lautet, dann ist es zweifellos der richtige Weg für Sie! Aber stellen Sie sich zur Sicherheit noch ein paar Fragen, dank welchen Sie das Beste aus Ihren Schulungen herausholen.

- Möchte ich eine einzelne Schulung oder eine Schulungsreihe durchführen?
- Wer gehört eigentlich zu meiner Zielgruppe – an wem möchte ich meinen Online-Kurs vermarkten?
- Welche Themen wird meine Empfängergruppe interessant finden?
- Welche Arten von Aktivitäten möchte ich meinen Teilnehmern anbieten?
- Wie kann ich die Fortschritte der Teilnehmer evaluieren?

**03**

# Online -Konferenzen

Stellen Sie sich ein enormes Kongresszentrum vor. Im Inneren befinden sich mehrere Bühnen mit Experten, die ihre Präsentationen zu den in der Tagesordnung angegebenen Zeiten halten. Zwischen den Vorträgen kann man bei einer Tasse Kaffee, Tee und Erfrischungen Kontakte knüpfen.

Und am wichtigsten: eine Menge von Teilnehmern, die wertvolles Wissen erwerben, ihre Zweifel loswerden, Freundschaften schließen und Erfahrungen miteinander austauschen.

Sicherlich verdienen die Veranstalter daran sehr viel, aber die Kosten für die Durchführung des Events sind ebenfalls hoch. Viel Arbeit und Engagement von mehreren Menschen sind erforderlich, einschließlich der Teilnehmer und eingeladener Experten, um eine Konferenz vor Ort durchzuführen. Am Ende des Tages kann nicht jeder am Event mitmachen. Schließlich ist eine solche Veranstaltung oft mit einer langen Anreise und zusätzlichen Kosten verbunden. Dies bedeutet aber gleichzeitig weniger zufriedene Teilnehmer und niedrigere Gewinne für den Veranstalter.

Was wäre, wenn Sie jegliche Vorteile einer Konferenz vor Ort beibehalten, aber deren Nachteile loswerden könnten? **Wenn Sie auf eine virtuelle Konferenz setzen, ist es möglich.** Und das ist ohne jegliche Zweifel eine großartige Idee, online Geld zu verdienen. Lass uns die folgenden Zahlen wieder hervorrufen: 2022 einkassierte der Rekordhalter über 28 Tausend Euro genau auf der Konferenz, die Coaching-Experten zusammengebracht hat.

Wie veranstaltet man solch ein Event? ClickConference kommt Ihnen erneut zur Hilfe! Unten aufgelistet, finden Sie die Vorteile, die Sie damit bekommen:

- Sogar **drei virtuelle Bühnen** und eine Lobby fürs Networking.
- **Individuell angepasste Seite**, die von unserem Experten speziell für Sie vorbereitet wird.
- **Zahlungs- und Registrierungssysteme**, die flexible Einkaufsmodelle unterstützen.
- **Branding**, das Ihre Markenmacht und Sponsoren in den Fokus stellt.
- **Datensicherheit** dank einer DSGVO-konformen Plattform mit ISO-Zertifikat.

Und ebenso kann Ihre Konferenz-Website aussehen.

Jetzt Experten kontaktieren, die Ihnen bei Vorbereitung Ihrer großen Online-Konferenz helfen werden!



## Welche Funktionen werden sich als besonders nützlich erweisen?

- **ClickConference:** eine spezielle Lösung, die wir Veranstaltern von großen Online-Konferenzen und Events anbieten. Sie werden mit all dem ausgestattet, was Sie für die Durchführung Ihrer Veranstaltung benötigen.
- **Live-Streaming:** Wenn Sie einen großen Kongress, einschließlich hybrider Sitzungen, veranstalten, werden Sie bestimmt mehrere Kameras und hochqualitative Bildauflösung benötigen. Live-Streaming hilft Ihnen dabei.
- **Lösungen für Referenten:** Mehrere Referierende bedeuten zahlreiche Themen und unterschiedliche Möglichkeiten diese zu präsentieren. Sie werden also bestimmt diverse Tools für den Wissensaustausch benötigen, wie etwa Präsentationen, virtuelles Whiteboard oder die Bildschirmfreigabe.

## Sollte ich tatsächlich eine Online-Konferenz veranstalten?

Durchführung einer riesigen hybriden oder Online-Konferenz ist natürlich eine bemerkenswerte Herausforderung. Sie kann allerdings sehr profitabel sein. Bevor Sie fortfahren, wäre es ein guter Augenblick, sich selbst ein paar Fragen zu stellen.

- An wem richte ich diese Konferenz? Erstellen Sie eine Persona, um über Ihren perfekten Teilnehmer bzw. Teilnehmerin mehr zu erfahren.
- Sind meine Teilnehmer bereit, für ein Ticket zu zahlen, und wie viel sollte es kosten?
- Welche Spezialisten werde ich als Redner einladen? Werden sie das entsprechende inhaltliche Niveau garantieren?
- Welche technischen Lösungen benötige ich für die Durchführung solcher Veranstaltung?
- Wie lege ich die Ticketpreise fest? Plane ich beispielsweise einen Vorverkauf oder günstigere Eintrittspreise für einige der Vorträge?

04



# Lead-Generierung über Webinare

Webinare müssen nicht immer einen direkten Gewinn einbringen. Sie können auch ein wichtiger Bestandteil Ihrer Marketingstrategie sein und Ihnen dabei helfen, Ihre Ziele in jeder Phase des Sales Funnels zu erreichen.

Aber eins nach dem anderen. Um zu verkaufen, muss man selbstverständlich potenzielle Kunden wirksam erreichen. Je präziser Sie dies tun, desto besser werden sowohl Ihre Ergebnisse als auch Gewinne. Um die Kontaktinformationen von denjenigen zu erhalten, die an Ihrer Marke, Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung interessiert sind, wäre es vom Vorteil, offene Webinare zu veranstalten. Sichere uns einfache Generierung von Kaufinteressenten wird dank einer entsprechend eingestellter Registrierungsseite möglich. Fügen Sie zusätzlich zu den Feldern, die die Weitergabe von Kontaktinformationen ermöglichen, ein Kontrollkästchen mit der Erlaubnis ein, diese Daten zu Marketingzwecken zu verarbeiten.

The screenshot displays the ClickMeeting registration form configuration interface. At the top, there are navigation tabs: DETAILS, WAITING ROOM, REGISTRATION (selected), APPEARANCE, and AUTOMATION. Below the tabs, there is a 'Registration: ON' toggle and a 'Restore default settings' link. The main area shows a preview of the registration form with the ClickMeeting logo and a 'Register' button. The form fields include 'Name \*' (split into 'Name' and 'Last Name'), 'Email Address \*', and a 'Register' button. A sidebar on the right lists various field types: Input, Text area, Select, Checkbox, Multi checkbox, Radio button, Hyperlink, Last Name, and Company. The 'Other' category is currently selected.

Wie wirksam ist Lead-Generierung über Webinare? Unser Rekordhalter hat 2022 insgesamt 6108 Kaufinteressenten für ein einzelnes Webinar erzielt. Die Spitzenreiter in der Marketingbranche erwirtschaften wirklich große Gewinne, offensichtlich dank ihren regelmäßigen Bemühungen. Ein üblicher Vermarkter hat im Laufe des Jahres 2022 ganze 2157 Teilnehmenden während 144 Veranstaltungen gesammelt. Der Branchenführende dagegen verzeichnete 12.810 Teilnehmer bei 244 Webinaren. Das sind im Durchschnitt mehr als 52 Teilnehmer bei einem einzigen Webinar.

**6108**

**6108 Kaufinteressenten (Sales Leads) während eines einzelnen Webinars im Jahr 2022**

Verte Schulungszentrum ist ein perfektes Beispiel für ein Unternehmen, das Webinar-Marketing effektiv zur Förderung seiner Marke einsetzt. Die Reihe kostenloser Webinare zum Thema Personalabteilung an jedem Mittwoch hat insgesamt mehr als 30.000 Leads generiert, wobei sich mehr als 6.500 Personen für die rekordverdächtige Veranstaltung angemeldet haben.



*Webinare, die wir über ClickMeeting veranstalten, tragen zur Vermarktung unserer Marke bei und popularisieren sie unter den an Personal- und Lohnfragen interessierten Empfängern. Tatsächlich haben wir durch unsere kostenlosen Webinare einen unbegrenzten Zugang zur Expertenbasis garantiert, die dann gerne an unseren Schulungen teilnehmen.*

**Katarzyna Bielecka** - Gründerin des Schulungszentrums Verte

## Welche Funktionen werden besonders praktisch sein?

- **Anmeldeseite** spielt dann eine Schlüsselrolle, wenn Sie Kaufinteressenten über Webinare akquirieren möchten. Auf diese Weise wird es möglich sein, die Anmeldeinformationen zu erhalten und die gesetzlich vorgeschriebenen Angaben zu verdeutlichen.
- **Adressbuch:** hier finden Sie Informationen zu Ihren Teilnehmern. Sie können auch spezielle Listen erstellen, um die Kommunikation zu erleichtern, und Kontaktdatenbanken aus anderen Quellen hochzuladen.
- **Integrationen:** Verbinden Sie ClickMeeting mit Ihrem Analysetool und CRM-System, um Leads ordentlich einzuordnen und zu verwalten.
- **Automatisierte Events und Webinare auf Abruf:** Sie müssen nicht unbedingt bei einem Live-Webinar anwesend sein, um Kaufinteressenten zu gewinnen. Stellen Sie den ganzen Prozess auf Automaten um und erreichen so neue Kunden.

## Ist Lead-Generierung für mich?

Die grundlegende Frage lautet:

### Möchte ich Leads für mein Unternehmen akquirieren?

Wenn Sie dies positiv beantworten, lohnt es sich, durchaus auf Webinar-Marketing zu setzen. Wir haben für Sie noch ein paar weitere Fragen vorbereitet, die Ihnen dabei helfen, eine attraktive Veranstaltung zu veranstalten, die nicht nur Gewinnung von Leads unterstützt, aber auch Ihr Markenimage:

- Wer sind meine potenziellen Kunden?
- An welcher Art von Inhalten sind sie interessiert?
- Ist die Thematik des Webinars aus ihrer Sicht wertvoll?
- Kann ich anerkannte Experten einladen, die sich um den Inhalt der Veranstaltung kümmern?
- Welcher Webinarablauf wird meine potenziellen Kunden am besten ansprechen?

05



# Produktvorführung

Die Menschen wissen in der Regel nicht, was sie brauchen oder wonach sie suchen, bis sie es sehen. Sie haben eine große Vielfalt von Marken und viele Quellen, die ihren Entscheidungsprozess beeinflussen. Aus diesem Grund verlassen sich die Kunden von heute auf Produktdemonstrationen. Eine Produktdemo bietet eine interaktive Erfahrung, bei der der Interessent sehen kann, was ihm das Produkt zu bieten hat, dem Präsentierenden Fragen stellen kann und mehr Erkenntnisse erhält als bei einem Marketing-Slogan oder einer Produktbroschüre. Webinare ermöglichen Ihnen auch, Vorführungen an konkrete Anwendungszwecke und Situation anzupassen.

Es gibt insgesamt zwei Arten von Produktdemos:

- 01 **fassbare** – Sie präsentieren ein Produkt, das man besitzen kann, wie etwa ein Mobilgerät oder hochwertiges, intelligentes Küchengerät,
- 02 **virtuelle** – Sie demonstrieren eine Software oder Dienstleistung, wie z. B. eine Online-Fakturierungsplattform oder E-Mail-Marketing-System.



Was sind die Vorteile einer Produktvorführung in Form eines Webinars?

- 01 Wenn Sie die Registrierung fürs Event aktivieren, können Sie E-Mail-Adressen der Kaufinteressenten sammeln. Sie erreichen nicht nur ein breiteres Publikum von Interessierten, sondern haben auch einen Nachweis für deren Engagement, sodass Sie nachfassen können.
- 02 Ein Produktdemo-Webinar ist lang genug, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung in mehr als nur einer Situation zu präsentieren, um sein volles Potenzial zu offenbaren. Darüber hinaus ermöglichen angepasste Webinare, eine sehr nischenspezifische Zielgruppe zu erreichen und dieser zu zeigen, wie Ihr Produkt im Rahmen eines konkreten Anwendungsfalles, der bei dieser Gruppe wegen Arbeit oder Interesse zutrifft, funktioniert.
- 03 Die Beteiligung des Publikums und F&A-Runde sind die Grundlage für Vertrauen und einen guten Eindruck. Wenn Sie beide in Ihre Produktdemo einplanen bzw. einbauen, können Sie Ihre Marke und Ihr Fachwissen ausdehnen. Aktive Teilnahme bietet detaillierte Informationen und Tipps aus erster Hand. Sie eröffnet auch einen Dialog, bei dem die Käufer das Produkt besser kennenlernen, indem sie Fragen stellen und Antworten erhalten.
- 04 Sie können über das übliche Verkaufsgespräch hinausgehen, indem Sie das Publikum mit Hinweisen und Tricks aktivieren. Ein Webinar erschafft eine Verbindung zwischen dem anwesenden Vertreter und Kaufinteressenten, die im Endeffekt zu einer Marke-Kunden-Beziehung führen kann. Das Engagement Ihrer Teilnehmenden in Frage-und-Antwortrunden, Durchführung von Abstimmungen bzw. Umfragen und folglich Anpassung Ihrer Verkaufspräsentation an die Ergebnisse, können zur Bildung einer Zwei-Weg-Konversation beitragen.
- 05 Ein aufgezeichnetes Webinar bietet eine Gelegenheit, Ihre Inhalte wiederzuverwenden. Sie können mit Ihren potenziellen Kunden in Kontakt bleiben, um die Beziehung aufrechtzuerhalten. Wenn angemeldete Kaufinteressenten nicht an Ihrem Webinar teilnehmen konnten, stellt eine Videoaufzeichnung einen perfekten Weg dar, sie zu erreichen. Zusätzlich können Sie Aufzeichnung des Webinars in anderen Kanälen, wie etwa auf Ihrem Blog, YouTube-Kanal und soziale Medien, wiederverwenden.

## Verwendbare Webinarfunktionen

- **Branding** – fügen Sie Ihr Logo und Markenfalten zu Ihrem Webinarraum, Warteraum und Benachrichtigungsmails zwecks einer vollständigen Markenwahrnehmung hinzu.
- **Anmeldungsseite** – aktivieren Sie ein Registrierungsformular und erfassen nützliche Informationen über Ihre Teilnehmenden.
- **Bildschirmfreigabe** – präsentieren Sie Ihre virtuellen Produkte oder Leistungen im Einsatz, um Ihrem Publikum in Echtzeit zu zeigen, wie sie funktionieren.
- **Präsentationsmodus** – bereiten Sie eine Präsentation über Ihr Produkt oder Leistung mit Bildern, Screenshots und Videos.
- **Whiteboard** – um Ihren Standpunkt deutlich zu machen, verwenden Sie Zeichnungen und veranschaulichen Ihre Ideen oder Möglichkeiten Ihres Produktes. Denken Sie daran, dass Menschen visuell stimuliert werden und sich eher Informationen merken, die sie mit einem Bild in Verbindung bringen können.
- **Moderierter F&A-Modus** – Fragen werden sicherlich auftauchen. Sorgen Sie deswegen vor und lassen Ihre Teilnehmer wissen, dass Sie Ihnen zuhören und ihre Fragen am Schluss des Webinars oder im Chat beantworten werden. (Lassen Sie einen Moderator den Chat übernehmen, während Sie präsentieren.)
- **Online-Meetings** – kontaktieren Sie nach Ihrem Webinar die Kaufinteressenten, die eine maßgeschneiderte Demo benötigen.
- **Aufzeichnung des Webinars** – nehmen Sie Ihr Webinar auf, um mit denjenigen in Kontakt zu bleiben, die nicht live dabei sein konnten und Ihre Aufzeichnung für andere Kanäle (Blog, Social-Media) zu verwenden. Sie können die Aufzeichnung für zukünftige Webinare gut gebrauchen – nicht jedes Webinar muss live gehalten werden!

## Sind Produktvorführungen über Webinare das Richtige für Sie?

Stellen Sie sich zwei einfache Fragen:

- 01 Verfüge ich über ein Produkt oder eine Dienstleistung, die meine Kunden interessieren könnten, wenn ich sie im Einsatz zeige?
- 02 Wenn ich die Funktionen meines Produktes und Merkmale meines Angebots während einer Demo vorführe, könnten sie mir beim Verkaufsabschluss behelfen?

Wenn Sie eine dieser Fragen mit "Ja" beantwortet haben, können Ihnen Produktvorführungen über Webinare Geld einbringen.

06

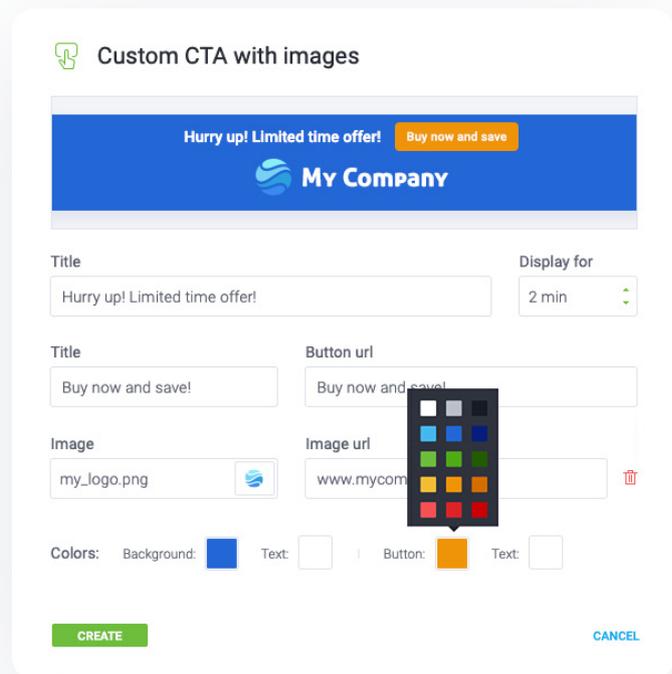


# Verkaufs -Webinar

Manche Ihrer Leads sind fast kaufbereit. Aber der traditionelle Online-Verkauf kann bei einigen Kaufinteressenten ins Leere laufen, da sie gegenüber Ihren Handlungsaufforderungen (Call-To-Action), Slogans und zunehmenden E-Mails desensibilisiert werden. Aus diesem Grund sollten Sie eben für diese Personen ein Webinar veranstalten. Betrachten Sie es als ein weiteres Tool in Ihrem Verkaufs- und Marketingwerkzeugkasten.

Begeben Sie sich zu Ihrem CRM-System und suchen das Kundensegment auf, das Interesse an Ihrem Angebot hat und sich in der Überlegungsphase befindet. Diese Gruppe hat Ihre Werbungen gesehen, Ihre Webseite besucht, E-Mail-Adressen hinterlassen und Marketingmitteilungen erhalten. **Veranstalten Sie ein Webinar, das Ihre Zweifel betrifft und helfen Sie ihnen die endgültige Kaufentscheidung zu treffen.**

Profitieren Sie während Ihrem Webinar von Umfragen und F&A-Modus, um herauszufinden, was Ihrem Publikum an Ihrem Angebot gefällt und was für sie einen sog. Deal Breaker darstellt. Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihr Angebot zu verbessern und im Endeffekt mehr Verkäufe abzuschließen. Forschungen zeigen immer wieder, dass 20-40 Webinar-Teilnehmer zu qualifizierten Leads werden. Wie wird Ihr Verkaufs-Webinar Ihre Kaufinteressenten und Bestandskunden beeinflussen, die sich für Ihre Upgrades oder Add-Ons interessieren?



## Verwendbare Webinarfunktionen

- **Präsentation und Whiteboard** – zeigen Sie Ihren Leads, was Sie dank Ihren Produkten oder Leistungen erreichen könnten. Weisen Sie auf Schlüsselinformationen oder statistische Daten, die Ihre Meinung stützen.
- **Moderierte F&A-Sitzung** – geben Sie Ihren Interessenten eine Chance Information nachzufragen – je mehr sie davon erhalten, desto wahrscheinlicher werden sie zu zahlenden Kunden.
- **Call-To-Action** – zeigen Sie ein Pop-up, das Ihre Teilnehmenden zu einer maßgefertigten Landing-Page zwecks eines Sofortverkaufes weiterleitet.
- **Abstimmungen und Umfragen** – eine Umfrage am Ende des Webinars ist ein perfekter Weg, um herauszufinden, ob Ihre Verkaufspräsentation bei den Teilnehmern Anklang gefunden hat und ob sie an weiteren Informationen oder Follow-ups Ihrerseits interessiert sind.

## Ist dieser Webinar-Typ der richtige für Sie?

Unbedingt, wenn Sie glauben, dass einer der folgenden Punkte auf Sie zutrifft:

- 01 Ich habe zahlreiche Leads, die ich segmentiere. Ich suche nach einer Möglichkeit, sie alle auf einmal zu erreichen.
- 02 Ich habe Ideen für Präsentationen und Verkaufsvorführungen, die ich während eines Webinars gerne übers Whiteboard, Bildschirmfreigabe und ähnliche Tools mit den Teilnehmern teile.
- 03 Ich bin bereit, schwierige Fragen der Interessenten während der F&A-Runde zu beantworten.

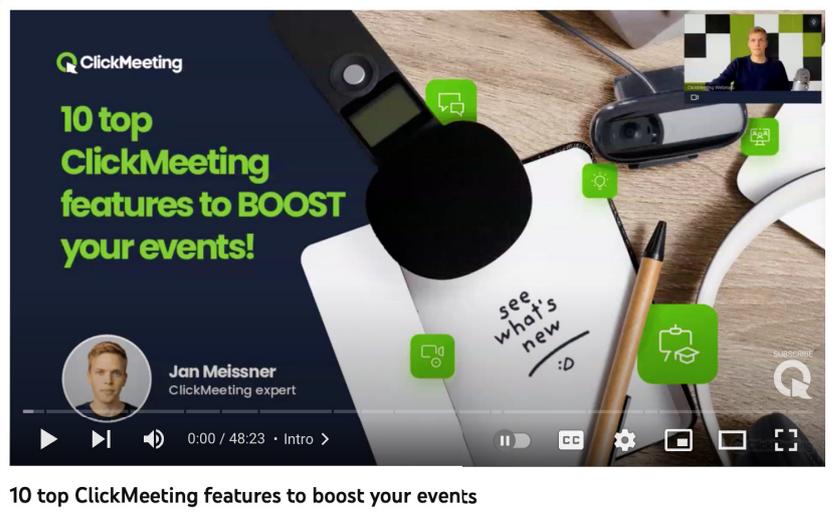
**07**

# Webinar nach dem Verkauf

Der Verkauf Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung bedeutet nicht gleichzeitig das Ende Ihres Abenteuers, sondern erst der Anfang davon. Sobald Sie einen Deal abschließen, veranstalten Sie am besten ein Webinar, das Ihr Upselling- und Cross-Selling-Prozess (wie etwa Vertrieb von Add-ons) fördert. Oder wenn Sie ein Upgrade eingeführt haben, zeigen Sie Ihren bestehenden Kunden, inwiefern Ihr neues Produkt besser ist als die vorige Version, und bieten Sie eine vergünstigte Hochstufung an. Sie können ein Nachverkauf-Event durchführen, sogar wenn der ursprüngliche Verkauf übers Telefon oder Ihre Webseite abgewickelt wurde.

**Nachverkauf-Webinare ermöglichen Ihnen ergänzende Optionen und Zusatzleistungen vorzuführen, die Ihr Produkt besser machen.** Wenn Sie Ihren Kunden etwas anbieten, das sie nicht erwartet haben, wie etwa Boni und vergünstigte Upgrades, entsteht vor Ihnen eine hervorragende Möglichkeit, sie zum ständigen Wiederkommen zu bewegen.

Die Idee dahinter ist die, dass Sie nicht nur mit dem Verkauf Ihres Produkts Geld verdienen, sondern auch über vorhandene Add-ons, Prämien, Upgrades, Sonderangebote und erweiterte Pakete, wodurch Sie noch mehr einkassieren!



Sehen Sie sich an, wie ein solches Webinar aussieht. Die Aufzeichnung finden Sie [hier!](#)

## Webinar-Funktionen zu verwenden:

- **Präsentation und Bildschirmfreigabe** – die beiden Features können unabhängig voneinander laufen oder Hand in Hand während Ihres Webinars zum Einsatz kommen. Zeigen Sie eine Präsentation, in der alle Statistiken und Merkmale aufgeführt sind. Teilen Sie Ihren Bildschirm und beweisen Sie den Empfängern in Echtzeit, wie gut das Produkt nach der Aktualisierung funktioniert.
- **Moderierte Frage-und-Antwortrunde** – lassen Sie Ihre Kunden Fragen stellen und geben Sie ihnen blitzschnelle Antworten.
- **Call-To-Action** – zeigen Sie ein Pop-up, das Ihre Teilnehmenden zu einer maßgefertigten Landing-Page zwecks eines Sofortverkaufes weiterleitet.
- **Abstimmungen und Fragebogen** – Gibt es etwas, das Sie vielleicht übersehen haben? Könnten Sie etwas verbessern? Lassen Sie Ihr Publikum sprechen und finden es schnell heraus.

## Sind Webinare nach dem erfolgreichen Verkauf die richtige Lösung für Sie?

Beantworten Sie diese Frage zweimal mit "Ja", und Sie sind auf dem besten Weg, Geld zu verdienen:

- 01 Ich biete Add-ons, Erweiterungen, Upgrades oder Boni an, die meine Kunden kaufen können und folglich das aktuelle Produkt und ihre Nutzererfahrung verbessern.
- 02 Ich kann Hinweise meinen Kunden geben, wie man das Beste aus meinem Produkt oder Dienstleistung herausholen kann – Tipps, die meine Kundschaft dazu anspornen, in Zukunft nach Hochstufungen oder weiteren Produkten zu greifen.

**08**

# Produkteinführung

Ein Webinar zur Produkteinführung ist eine ideale Gelegenheit, ein Gespräch über Ihr gesamtes Unternehmen in die Wege zu leiten, anstatt nur über einen neuen Aspekt davon zu sprechen. Betrachten Sie diese Etappe als ein Projekt zur Steigerung des Markenbewusstseins, das Ihnen dabei hilft, potenzielle Kunden in den oberen Bereich Ihres Verkaufstrichters zu bringen. Dies nennt man Verkaufen, ohne eigentlich aktiv zu vertreiben. Sie zeigen die Funktionsweise Ihres Produktes und wie es die Probleme Ihres Publikums löst oder deren Anforderungen anspricht. Wenn Sie Glück haben, werden Ihre Leads unmittelbar zu Kunden. Falls nicht, können Sie daran arbeiten, sie im Trichter weiter nach oben zu befördern – wir Menschen brauchen ja meistens Zeit, um eine durchdachte Kaufentscheidung zu treffen. Demnach kann eine Produkteinführung Ihr erster Schritt zu einer profitablen Zukunft des neuen Produkts sein.

Ein Live-Webinar ermöglicht Ihren Empfängern aktive Teilnahme über das F&A-Modul, worin sie Ihnen Fragen stellen und direkte Antworten erhalten können, um gleichzeitig zu erfahren, wie wertvoll Ihre Lösung für sie sein kann. Ziehen Sie in Erwägung, bereits vor Beginn Ihres Webinars zum Thema Produkteinführung um Fragen zu bitten, um so schnell wie möglich Bedenken auszuräumen oder Punkte von Anfang an zu klargestellen. Somit werden Sie sich danach vor allem auf die Vorteile Ihres neuen Produkts konzentrieren.

Wenn Sie während eines Live-Webinars erklären, wie Ihr Produkt funktioniert und auf welche Weise es Probleme Ihrer Zielgruppe löst, stellen Sie eine menschliche Verbindung her und bauen Vertrauen auf.

## Verwendbare Webinarfunktionen

- **Rebranding** – fügen Sie Ihr Logo und Ihre Markenfalten zum Webinarraum, Warteraum und Benachrichtigungsmails zwecks einer besseren Markenwahrnehmung unter den Teilnehmern.
- **Registrierungsseite** – aktivieren Sie ein Registrierungsformular und erfassen nützliche Informationen, die Sie verwenden können, um die Teilnehmer durch den Verkaufstrichter zu führen.
- **Präsentationsmodus** – bereiten Sie eine Präsentation mit Bildern, Screenshots und Videos über Ihre Produkte im tatsächlichen Einsatz.
- **Bildschirmfreigabe** – zeigen Sie Ihre virtuellen Produkte oder Leistungen in Aktion, damit Ihre Zielgruppe mit eigenen Augen sieht, wie sie in Echtzeit funktionieren.
- **Whiteboard** – um Ihren Standpunkt deutlich zu machen, verwenden Sie Zeichnungen und veranschaulichen Ihre Ideen oder das Potenzial Ihrer Lösung. Denken Sie daran, dass Menschen visuell stimuliert werden und sich eher Informationen, die sie mit einem Bild in Verbindung bringen können, eher merken.
- **Chat mit Simultanübersetzung und moderierter Fragenrunde** – Anfragen werden sicherlich auftauchen, also lassen Sie Ihre Zuschauer wissen, dass Sie ihnen aktiv zuhören. Beantworten Sie die Fragen am Ende der Veranstaltung oder über den Chat, während Sie

sprechen. (Engagieren Sie am besten einen Moderator, der auf den Chat aufpassen wird, damit Sie sich gänzlich auf die Präsentation fokussieren können). Wenn Sie einen internationalen Ausbau Ihres Geschäfts vorhaben oder bereits an Kunden aus mehreren Ländern verkaufen, nutzen Sie eben die oben angeführte Funktion. Demzufolge stellen Sie sicher, dass alle Ihre Kunden (unabhängig von der Sprache) vollständige Information über Ihr neues Produkt mitbekommen.

**Call-To-Action** – zeigen Sie ein Pop-up, das Ihre Teilnehmenden zu einer maßgefertigten Landing-Page mit dem Ziel eines Sofortverkaufes weiterleitet.

- **Aufzeichnung des Webinars** – nehmen Sie Ihr Webinar auf, um mit denjenigen in Kontakt zu bleiben, die nicht live dabei sein konnten und Ihre Aufzeichnung über andere Kanäle (Blog, Social-Media) wiederzuverwenden.

## Sind Produktvorführungen über Webinare das Richtige für Sie?

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Ihre Webinare zur Produkteinführung rentabel werden, stellen Sie sich diese Fragen:

- 01 Plane ich demnächst ein neues Produkt oder eine Produktverbesserung zu veröffentlichen?
- 02 Kann mein neues Produkt oder Produktverbesserung Kunden zum Kauf oder zur Hochstufung überzeugen?
- 03 Kann ich meinen Kunden oder Kaufinteressenten zeigen, was an meinem neuen Produkt einzigartig ist?
- 04 Kommt eine visuelle Vorführung meines Produktes mittels einer Präsentation in Frage?
- 05 Verkörpert meine neueste Lösung oder Aktualisierung die Essenz meines Unternehmens? Wenn es so ist, kann ich es ausnutzen, um ein Gespräch über das, womit ich mich im Allgemeinen beschäftige, zu beginnen?

[www.clickmeeting.com](http://www.clickmeeting.com)



8 WEGE, MIT WEBINAREN GELD ZU VERDIENEN