



Webinare Erfolgreich als Online-Trainer mit Webinaren

Torsten Kämper

Online-Seminare gehören mittlerweile zu den effektivsten und wirkungsvollsten Methoden, um Informationen und Wissen online zu teilen. Längst hat die Gesellschaft es verstanden, die Vorteile von Webinaren, wie beispielsweise die Unabhängigkeit von Zeit, Raum und Reisekosten, für sich zu erkennen und erfolgreich zu nutzen. Für Weiterbildungler gewinnen Webinare zunehmend an Bedeutung und sind für viele schon ein wichtiger Bestandteil ihres Angebotes geworden. Der TT-Service-Partner edudip gehört zu den großen Webinar-Plattformen und bietet seit 2010 ein ganzes Bundle spezieller Lösungen rund um das Thema Webinare an, um Lehrende und Wissbegierige auf einer webbasierten Plattform zusammenzubringen und so den Austausch von virtuellem Wissen zu fördern.

Der Weg zum erfolgreichen Online-Trainer

Um erfolgreich Webinare anzubieten, ist es wichtig, verschiedene Aspekte zu beachten und bei der Vorbereitung und Umsetzung strategisch vorzugehen.

1. Themenfindung

Bevor man sich als Trainer dazu entschließt, ein Webinar in naher Zukunft abzuhalten, sollte man sich zunächst darüber Gedanken machen, mit welchen Themengebieten man sich identifizieren kann.

Hier wird häufig der Fehler begangen, dass Trainer nicht ihr favorisiertes Themengebiet wählen, um Webinare abzuhalten, sondern sich von aktuellen Trends und der breiten Masse leiten lassen. Manche Online-Trainer bieten demnach zwar Webinare zu sehr gefragten und aktuellen Themen an, haben aber keine große Affinität zu den jeweiligen Inhalten und können so keinen Bezug zu Thema und Hörerschaft herstellen.

Deshalb ist es für Online-Trainer besonders wichtig, ein Thema zu wählen, zu dem man einen persönlichen Bezug hat, um Teilnehmer ebenfalls für die gegebenen Inhalte begeistern und mitreißen zu können. Nicht zuletzt überträgt sich die eigene Passion nicht nur auf die Teilnehmer, sondern hilft ebenfalls dabei, stetig motiviert Webinare zu halten.

Nachdem man sich für ein Themengebiet entschieden hat, sollten Online-Trainer den Schritt, ein Webinar auf den Markt zu stellen oder generell zu veröffentlichen, immer noch nicht überstürzen. Der Vorgang ein Webinar anzulegen, beansprucht im Allgemeinen nicht viel Zeit. Um Inhalte aber optimal zu präsentieren und sich von anderen Online-Trainern abzusetzen, benötigt man zusätzlich eine gründliche Vorbereitung und detaillierte Planung.

2. Marktanalyse

Zunächst besteht die Aufgabe, den zukünftigen Markt ausgiebig zu analysieren und herauszufinden, wo sich die potentielle Hörerschaft im Internet aufhält. Zudem sollte geprüft werden, ob es überhaupt mögliche Interessenten gibt.

Foren, Netzwerke, Blogs und andere Internetseiten bieten eine gute Grundlage für ausführliche Recherchen.

Die Suche nach Personen, die sich für den eigenen Seminarschwerpunkt interessieren, ist zwar zeitaufwendig, jedoch auch sehr lohnenswert. In aktiven Communities kann man viel über die Interessen der potentiellen Zielgruppe erfahren und diese mit dem eigenen Themenangebot abgleichen. So stellt man schnell fest, ob das eigene Thema Potential hat und zugleich kann überprüft werden, wie das Angebot möglicher Mitbewerber aufgestellt ist. Eine ausgiebige und gründliche Marktanalyse ist essentiell vor dem Beginn mit eigenen Webinaren.

3. Vertraut machen mit der Technik

Bevor man sich dazu entschließt, ein Webinar abzuhalten, sollte man sicherstellen, dass man sich ausreichend mit der Webinar-Plattform, für die man sich entschieden hat und der dazu gehörigen Technik auskennt.

Besonders die Funktionen des virtuellen Webinar-Raums sind von besonderer Relevanz, um Inhalte optimal zu präsentieren und wichtige Tools für seinen Vortrag zu nutzen.

4. Inhalte für die Webinar-Form aufbereiten

Darüber hinaus sollte ein guter Online-Trainer an seinen rhetorischen und didaktischen Fähigkeiten arbeiten, um zu wissen, wie man Inhalte am besten aufbereitet. Die Informationen sollen den Teilnehmern so

einfach wie möglich vermittelt werden, damit diese die Möglichkeit haben, dem Vortrag zu folgen und sich die Inhalte einzuprägen.

Dazu gehören nicht nur kommunikative Fähigkeiten, sondern auch, dass man die Besonderheiten von Webinaren berücksichtigt und allgemeine Vorgehensweisen und den Umgang mit Präsentationen auf Webinar-Plattformen kennt.

5. Zielgerechtes Marketing

Eine elementare Voraussetzung für die Generierung von Umsätzen durch Webinare ist die Etablierung der eigenen Webinare. Das findet auch i.d.R. Online, also im Web statt. Deshalb sollte sich ein Online-Trainer, der Erfolg haben will, mit den wichtigsten Social-Media-Kanälen auseinandersetzen.

Soziale Netzwerke bieten die Chance, mit anderen Menschen ins Gespräch zu kommen. Trainer können einen direkten Kontakt zu potentiellen Kunden aufbauen oder bestehende Beziehungen intensivieren.

Neben bekannten Personen besteht ebenfalls die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen, welche wiederum als Multiplikatoren dienen. Diese Empfehlungen sind für den Online-Trainer von großer Bedeutung.

Trainer können in sozialen Netzwerken aber auch in Erfahrung bringen, was ihre Zielgruppe wirklich interessiert, welche Webinare besonders gut ankommen und welche Themen - neben den aktuellen Angeboten - außerdem für die eigene Zielgruppe interessant wären.

Interessantes über Webinare

Hier ein paar interessante Fakten über Webinare:

- **Das Wort Webinar** ist ein Neologismus und besteht aus den beiden Komponenten „Web“ und „Seminar“. Ein Neologismus beschreibt eine Wortneuschöpfung und drückt aus, dass es sich um einen sehr jungen Begriff handelt. Seit 2003 ist das Wort „Webinar“ beim Deutschen Patent und Markenamt als Wortmarke eingetragen und seit einigen Jahren in diversen Lexika zu finden.
- **Die beliebtesten Tage** für das Halten von Webinaren sind Dienstag, Mittwoch und Donnerstag.
- **Die optimale Tageszeit und Dauer** für Online-Seminare hängt allerdings stark von der jeweiligen **Zielgruppe** ab. Ob Berufstätige, Studenten, Hausfrauen oder Rentner, unterschiedliche Zielgruppen bevorzugen unterschiedliche Uhrzeiten.
- Trotzdem kann man sagen, dass sich die meisten Webinare auf die **Abendstunden** verteilen. Da die meisten Online-Seminare nach 18 Uhr stattfinden, kann der Abend als Stoßzeit bezeichnet werden.
- **Die durchschnittliche Dauer eines Webinars** beträgt 45-60 Minuten.
- Über die Buchung der Webinare ist interessant zu wissen, dass sich die meisten Teilnehmer für sehr zeitnahe Webinare interessieren und sich erst einige Tage oder wenige Stunden vor Webinar-Beginn anmelden. 64% der Nutzer buchen Webinare erst im Laufe der Woche, in welcher das Webinar stattfindet. Lediglich 36% der Teilnehmer buchen ein Webinar mehr als eine Woche im Voraus.

6. Nachbearbeitung des Webinars

Auch nach dem Webinar fallen einige Aufgaben für einen Online-Trainer an. Und in der Nachbereitungsphase gibt es viele – oft ungenutzte – Möglichkeiten, Teilnehmer positiv zu überraschen und somit in guter Erinnerung zu bleiben. Das erhöht die Kundenbindung und die Chance, von den Teilnehmern weiter empfohlen zu werden.

Nachdem man ein Webinar erfolgreich abgehalten hat, kann man interessierten Teilnehmern beispielsweise weiteres und umfangreicheres Material zu einem Thema anbieten oder eine Aufzeichnung des Webinars zur Verfügung stellen.

Sollten Fragen während des Webinars nicht geklärt werden können, bietet die Auswertung des Chat-Protokolls eine ideale Möglichkeit, diese Fragen im Nachgang zu beantworten. Der direkte Kontakt zu den Teilnehmern wird so aufrechterhalten und man zeigt sich aufmerksam und kundenorientiert.

Außerdem gehört es zu den Aufgaben eines guten Online-Trainers, sich auch mit Kritik auseinanderzusetzen, auf Kommentare oder Anmerkungen von Teilnehmern einzugehen und diese in Folge-Webinaren umzusetzen, um sich als Trainer weiterzuentwickeln.

Woher kommen zahlungsbereite Teilnehmer?

Eine ausschlaggebende Voraussetzung für die Generierung von Umsätzen durch Webinare ist der Aufbau eines zufriedenen und treuen Kundenstamms. Erfahrungen zeigen, dass der größte Anteil von kostenpflichtigen Webinar-Buchungen auf Teilnehmer zurückzuführen ist, welche bereits eine Beziehung zum entsprechenden Referenten aufgebaut haben.

Ein optimaler Start zum Aufbau einer langfristigen Beziehung zwischen Teilnehmer und Trainer besteht darin, zunächst kostenlose Webinare anzubieten. In diesen kostenfreien Webinaren können Online-Trainer durch ihr Wissen und ihre Fähigkeiten überzeugen. Zufriedene Teilnehmer sind meistens sehr dankbar für qualitativ hochwertige Beiträge.

Im nächsten Schritt sollte ein Trainer neben kostenfreien Webinaren auch kostenpflichtige Angebote auf den Marktplatz stellen. Dabei sollte man darauf achten, dem Teilnehmer einen, im Vergleich zu den kostenlosen Webinaren, offensichtlichen Mehrwert zu bieten. Dabei bieten sich beispielsweise eine doppelte Webinar-Länge und eine tiefere Betrachtung der Thematik an.

Webinare als Teil des eigenen Portefolios

Die Vorteile von Webinaren gehen jedoch über die Erzielung eines lukrativen oder Zusatz-Einkommens hinaus. Die Online-Kurse bieten auch Trainern und Coaches, die Ihren Schwerpunkt auf Präsenzseminare legen, eine Vielzahl von Möglichkeiten, ihr Portefeuille noch vielfältiger und abwechslungsreicher zu gestalten.

Webinare können beispielsweise innerhalb eines umfangreichen Trainings durch den entstehenden Medienmix ergänzende, spannende und abwechslungsreiche Einheiten darstellen.

Außerdem bieten Online-Seminare eine gute Alternative zu Präsenzseminaren, wenn beispielsweise weite Distanzen überwunden werden müssen. Webinare verbinden Personen auf der ganzen Welt. Unabhängig vom Aufenthaltsort der einzelnen Teilnehmer können gemeinsame Meetings und Seminare durchgeführt werden. Hohe Reisekosten oder ein erheblicher Zeitaufwand können so vermieden werden. Besonders interessant ist dies bei Trainings für große und mittelständische Unternehmen mit mehreren Standorten.

Die Schwierigkeit, einen potentiellen Kunden für ein konventionelles Training zu gewinnen, kann ebenfalls durch ein Webinar vermindert werden. Kurze Präsentationen oder Trainings können ohne viel Aufwand und hohe Kosten jederzeit online abgehalten werden. Mit wenigen Klicks sind Trainer und Interessent verbunden und können sich im virtuellen Seminarraum austauschen.

Wie viel kann man mit Webinaren verdienen?

Viele Kunden nutzen edudip als reines Webinar-Tool. Allerdings generieren auch immer mehr Online-Trainer beeindruckende Gewinne mit ihren Webinaren und bauen sich dadurch eine solide Existenz auf. Dennoch gibt es eine breite Masse an Online-Trainern, die es bisher noch nicht geschafft hat, mit Webinaren Gewinne zu erzielen oder ihre Einnahmen mit der Zeit zu steigern.

Für eine gute Qualität von einem bekannten Gesicht sind Teilnehmer eher bereit Geld auszugeben, als für einen Inhalt eines unbekanntes Trainers. Aus diesem Grund sollte man zunächst eine solide Basis an Teilnehmern und Interessenten aufbauen und zu diesen eine Beziehung herstellen. Hierbei können insbesondere soziale Netzwerke hilfreich sein, da sie einen direkten persönlichen Kontakt zu einzelnen Personen ermöglichen und eine zielgerichtete Kommunikation erheblich vereinfachen. Außerdem helfen viele positive Bewertungen der ersten Webinare dabei, das Vertrauen neuer Interessenten zu gewinnen und so auch eine zahlende Teilnehmerschaft aufzubauen.



Die Verdienstspanne auf unserer Plattform für live Online-Seminare ist sehr groß. Auf der einen Seite gibt es Trainer, die mit günstigen Webinaren und wenigen Teilnehmern entsprechend geringe oder gar keine Umsätze erwirtschaften, auf der anderen Seite gibt es aber auch viele, die beweisen, dass man sich als ambitionierter Trainer und mit der richtigen Strategie seinen kompletten Lebensunterhalt finanzieren kann.

Es gibt zahlreiche Trainer auf edudip, die monatlich einen guten Nebengewinn von mehreren hundert Euro erwirtschaften, um die Haushaltskasse neben dem eigentlichen Hauptverdienst aufzustocken. Erfolgreiche Online-Trainer verdienen mit Webinaren mehrere tausend Euro im Monat, einige schaffen es sogar einen fünfstelligen Umsatz zu erwirtschaften.

Das Problem mit den Selbstzweifeln potentiell erfolgreicher Online-Trainer

Viele Online-Trainer spielen bereits lange vor Ihrem Einstieg in die Webinar-Welt mit dem Gedanken, ihr Wissen online mit anderen teilen zu wollen. Oftmals müssen aber erst Selbstzweifel überwunden werden, bevor der Schritt, aktiv in die Rolle eines Online-Trainers zu schlüpfen, gewagt wird.

Obwohl ein Trainer der Überzeugung sein kann, über ein großes Wissen bezüglich eines bestimmten Themengebiets zu verfügen, haben wir festgestellt, dass doch etliche Trainer daran zweifeln, ob dieses Wissen und die eigenen Fähigkeiten ausreichen, um sich von anderen Online-Trainern abzusetzen und ob

überhaupt ein Interesse an den eigenen Themen besteht.

Diese Zweifel sind meist unbegründet, haben wir festgestellt. Sollte ein Trainer eine Passion für ein bestimmtes Thema haben, hat er sich meist sehr genau mit diesem Thema beschäftigt und verfügt somit über ein Expertenwissen, welches man als Online-Trainer anbieten kann. Natürlich gibt es graduelle Unterschiede in der Tiefe dieses Wissens. Genauso gibt es aber auch bei den interessierten Teilnehmern unterschiedliche Bedürfnisse nach der Tiefe des zu erwerbenden Wissens.

Dazu kommt die einzigartige Persönlichkeit eines jeden Menschen. Beides zusammen – Expertenwissen und Persönlichkeit – unterscheidet den Zweifelden ganz klar von anderen Online-Trainern.

Und ob seitens der Allgemeinheit ein Interesse für das jeweilige Thema besteht, kann durch einfache Nachforschungen und Probierungen ganz leicht herausgefunden werden.

Somit sind Selbstzweifel eigentlich eher eine Art Schutzmechanismus, die den potenziell erfolgreichen Online-Trainer dazu verführen, seine Komfortzone nicht zu verlassen und dadurch eben nur „potenziell erfolgreich“ zu sein.

Torsten Kämper

Torsten Kämper ist Diplom Elektrotechniker im Bereich Informations- und Kommunikationstechnik und Gründer der edudip GmbH. Als Geschäftsführer kümmert er sich um die Weiterentwicklung der Plattform, Planung und Koordination neuer Projekte sowie den Vertrieb und die Kundenbetreuung. Durch jahrelange Erfahrung in der Webinar-Branche verfügt Torsten über ein großes fachspezifisches Wissen, welches er in seinen regelmäßigen Webinaren zu Themen wie zum Beispiel „In 4 Schritten zum erfolgreichen Online-Trainer“ oder „So funktioniert edudip“ gerne teilt. In seiner Freizeit macht Torsten viel Sport und interessiert sich für Entrepreneurship.

edudip GmbH
Dipl.-Ing. Torsten Kämper
Jülicher Str. 306
D-52070 Aachen
Tel. 0241-4004768-0, Fax 0241-4004768-9
t.kaemper@edudip.com, www.edudip.com

Wir unterstützen Sie dabei, erfolgreicher Online-Trainer zu werden

Um Online-Trainer auf ihrem Weg zum Erfolg effektiv unterstützen zu können, bietet edudip seit Ende August den Webinar-Erfolgs-Coach in Form eines übersichtlichen und klar strukturierten 15-Wochen-Plans an. Dieser kann derzeit für einen Einführungspreis von einmalig 99 Euro erworben werden und bietet sowohl Webinar-Neulingen, als auch bereits erfahrenen Online-Trainern wertvolle Hilfestellungen, Anregungen und Schritt-für-Schritt Anleitungen für einen erfolgreichen Webinar-Einstieg.

Testen Sie die erste Woche jetzt kostenlos auf www.webinar-erfolgs-coach.de. Bei weiteren Fragen zum Programm oder zur Plattform allgemein besteht selbstverständlich die Möglichkeit, sich jederzeit an uns zu wenden.

Kontaktieren Sie uns bei Fragen per E-Mail an: trainer@edudip.com oder telefonisch unter Tel. +49 (0)241 – 400 47 68-3.