



Was ist ein Webinar und wie kann man es einsetzen?

Als Freiberufler oder Unternehmer wissen Sie genau, dass der Erfolg Ihrer Firma von der Akquise neuer Kunden abhängt. Aber gerade die Neukundenakquise ist eine eher unbeliebte Aufgabe für viele Selbstständige.

Sie möchten Ihre Neukunden auf einfache Weise gewinnen? Ganz bequem von Ihrem Schreibtisch aus? Und dabei auch noch Zeit und Werbungskosten sparen? Optimieren Sie

Ihr Vertrieb und Marketing mit Webinaren. Wie das funktioniert, möchten wir Ihnen in diesem Artikel zeigen.

Was ist ein Webinar?

Ein Webinar ist ein Seminar, das über das Internet gehalten wird - eine Online-Präsentation also. Sie müssen also nicht mehr jeden Interessenten einzeln besuchen und ihm Ihr Produkt oder Dienstleistung vorstellen und erklären. Das spart Ihnen immens viel Zeit und Geld! Fragen Sie sich nun immer noch: „Was ist ein Webinar?“ Sie können Webinare u.a. einsetzen zur:

- Interessenten- und Neukundengewinnung
- Durchführung von Coachings und Beratungen
- Vorstellung bzw. Verkaufspräsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen
- Positionierung und Aufbau von mehr Bekanntheit für Sie und Ihr Unternehmen
- und und und

Was ist ein Webinar und warum eine Online-Präsentation so gut zur Kundenakquise einsetzbar ist:

Die Neukundenakquise ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Je mehr Interessenten Sie ansprechen, desto mehr Kunden werden Sie letztlich auch gewinnen.

Marketing in größerem Umfang zu betreiben ist teuer und kostet viel Zeit. Mit Webinaren sparen Sie sich langwierige Akquisetelefonate, hohe Reisekosten und unangenehme Kaltakquise-Gespräche.

Mit Webinaren können Sie auf all das verzichten und trotzdem Ihre Kunden in einem persönlichen Gespräch von Ihrem Angebot überzeugen. Ein Webinar ist ein perfekter Türöffner, persönlich ein Vertrauensverhältnis zu Ihren Interessenten aufzubauen. An einem Webinar nehmen durchschnittlich 20 bis 200 Menschen teil.

Wichtige Entscheider können Sie mit einem Webinar viel schneller und besser erreichen. Diese sind wesentlich eher dazu bereit, Ihre Zeit in ein 30-minütiges Webinar zu investieren, als für ein persönliches Gespräch.

Was ist ein Webinar? Erreichen Sie Ihre Zielgruppe direkt!

Verschwenden Sie keine Zeit mehr in Gespräche mit Leuten, die gar nicht an Ihrem Angebot interessiert sind! Webinare helfen Ihnen, mit den wirklich interessierten Käufern in Kontakt zu treten. Sie präsentieren Ihr Produkt zuerst einer größeren Gruppe von Menschen und treten danach nur noch mit wirklichen Interessenten in Kontakt. Sie müssen also nicht mehr jedem Einzelnen Ihre Dienstleistung präsentieren - ohne überhaupt zu wissen, ob derjenige wirklich interessiert ist.



Webinare bedeuten für Sie, die Konzentration Ihrer Zeit, Ihres Geldes und Ihres Marketings auf eine hochinteressierte Gruppe an Menschen.

Um die Frage „Was ist ein Webinar?“ noch anschaulicher zu erklären, haben wir 7 Beispiele aus der Praxis gesammelt, wie Webinare Ihr Business voranbringen:

- Als **Trainer** oder **Coach** können Sie einen kurzen Input aus Ihrem Angebot vorstellen und z.B. ein Kennenlern-Angebot anbieten.
- **Immobilienmakler** können gleich einer ganzen Gruppe von Investoren gleichzeitig unter bewertete Objekte präsentieren und anschließend ein Telefonat vereinbaren.
- **Chiropraktiker** können Interessenten informieren und zu einer kostenlosen Voruntersuchung in Ihre Praxis einladen.
- Sind Sie **Buchhalter** oder **Steuerberater**? Dann könnten Sie die neuesten Steuergesetzesänderungen zeigen und diese als Aufhänger für ein persönliches Gespräch nutzen.
- Informieren Sie als **Versicherungsverkäufer** Ihre Interessenten über unterschiedliche Möglichkeiten. Anschließend laden Sie Ihre Interessenten persönlich in Ihr Büro ein.
- Wenn Sie einen **Online-Shop** betreiben, können Sie die aktuellen Saison-Produkte vorstellen und nach der Präsentation ein entsprechendes Produkt-Paket zum Vorzugspreis für die Teilnehmer des Webinars anbieten.
- **Gemeinnützige Organisationen** können zeigen was sie tun, um anschließend um Unterstützung zu bitten.

© Dieter Schütz / pixelio.de

