

## Webinar Marketing: Mit Webinaren Kunden und Leads generieren



Echte Interessenten und Kunden zu gewinnen ist oft mühselig und vielen Selbstständigen liegt die Kaltakquise nicht besonders. Was halten Sie davon, wenn Sie effektiv neue Kunden gewinnen - ohne die lästige Kaltakquise und gleichzeitig Zeit und Geld sparen können?

Das geht nicht? Doch! Mit Webinaren! Online-Präsentationen können Sie auf vielfältige Weise einsetzen. Sie setzen sich von Ihren Konkurrenten ab und bauen eine echte Beziehung zu wirklich interessierten Menschen auf.

Nicht umsonst befinden sich Webinare in den USA bereits auf Platz 4 der Top-Lead-Gewinnungs-Tools!

### Was sind Leads?

Leads sind Interessenten, die wirklich an Ihrer Dienstleistung bzw. Ihrem Produkt interessiert sind. Personen also, die zu einem Thema im Internet z.B. bei Google nach Ihrer Branche, Dienstleistung o.ä. suchen.

Diese stoßen dann auf ein Suchergebnis und klicken darauf. In der Regel landen sie dann auf einer Seite, wo Sie das bekommen, was sie gefunden haben.

Im Idealfall ist diese Seite eine sogenannte „Landingpage“ – also eine spezielle Seite, die auf das Thema abgestimmt ist und dazu dient Leads zu generieren. Das heißt, der Interessent landet hier, bekommt zum Beispiel ein attraktives Angebot – wie ein kostenloses eBook zu diesem gesuchten Thema und hinterlässt dafür in dem Eintragungsfeld seine E-Mail-Adresse (auch „Optin-Feld“ genannt). So erhält er per Mail die Information und der Webseitenbesitzer den Kontakt zum Interessenten!!!

Sie wissen nun genau für was sich der Besucher interessiert und haben seine E-Mail-Adresse. Bei gutem E-Mail-Marketing kann daraus in Kürze oder in einiger Zeit ein Auftrag entstehen. Es benötigt zudem meist Gespräche per Telefon, abgestimmten Mehrwert in Form von Tipps, Checklisten oder Artikel für den Interessenten usw. Es gibt aber auch noch eine andere Art effektiv Neukunden zu gewinnen:

### **Gewinnen Sie mit Webinaren Neukunden für Ihr Unternehmen!**

#### Die wichtigsten 4 Schritte, wie Sie im Webinar Marketing vorgehen sollten:

Um ein gutes Webinar zu halten, bedarf es durchaus einiger Vorbereitung und Investition an Ressourcen. Schließlich möchten Sie erfolgreich Kunden generieren mit Ihren Webinaren.



Wir möchten Ihnen die wichtigsten Tipps mit an die Hand geben. Seit Jahren arbeiten wir erfolgreich mit Webinaren. Profitieren Sie von unserem Experten-Wissen...

## 1. Wer ist Ihre Zielgruppe? Was interessiert sie?

Geben Sie Ihren Interessenten die Informationen, die sie wollen und sehen Sie von einer reinen Werbe- und Verkaufsveranstaltung ab. Damit werden Sie keinen Erfolg haben.

Bieten Sie Ihren Interessenten echten Mehrwert (Tipps, Informationen), demonstrieren Sie Ihre Arbeitsweise und schaffen Sie ein Vertrauensverhältnis. Auf dieser Basis wird Ihr Interessent schließlich auch zum Kunden. „Geben und Nehmen“ lautet das Motto!

**Und Sie müssen am Anfang geben, geben, geben...**

## 2. Proben Sie Ihr Webinar vorab in kleinem Rahmen.

Testen Sie sich und Ihre Fähigkeiten mit einem oder mehreren Probe-Webinaren. Fragen Sie Freunde oder Kollegen, ob Sie es ihnen vorstellen dürfen und lassen Sie sich ein Feedback geben. Testen Sie auch vorab die Technik (Registrierung ins Webinar, Mikrofon, etc.). Versuchen Sie so viele Störfaktoren wie möglich im Vorhinein zu entfernen, um einen möglichst reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

### Was kann alles schiefgehen?

- Ihre Stimme ist Ihr wichtigstes Werkzeug in einem Webinar. Lesen Sie bitte keinen vorgefertigten Text ab, das merkt Ihr Publikum und wird sich schnell langweilen und womöglich aus der Präsentation aussteigen. Versuchen Sie ganz normal zu sprechen.
- Reden Sie nicht zu schnell, damit Ihre Zuhörer Ihnen leicht folgen können. Aber in der Regel ist es angenehmer, wenn ein Webinar-Leiter etwas schneller spricht, als im normalen Live-Training.
- Ist Ihre Tonqualität gut? Verwenden Sie unbedingt ein Headset und nicht nur ein internes Mikrofon.
- Haben Sie genügend Folien vorbereitet? Bei Online-Präsentation gilt die Faust-Regel: pro Minute eine Folie.
- Es kann auch Probleme mit der Plattform geben, über die Sie Ihr Webinar anbieten. Das kann immer mal passieren und ist nicht schlimm. Gehen Sie locker und professionell damit um, entschuldigen Sie sich ggf. bei Ihren Zuhörern und bieten Sie bei größeren Problemen einfach einen Ersatz-Termin an.

Planen Sie für Ihr erstes Webinar etwa 30 Minuten Vortragszeit ein.

Geben Sie Ihren Interessenten im Anschluss auch die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Sie können sich hierbei wunderbar als Experte und Problemlöser positionieren und so Ihre Interessenten von Ihnen und Ihrer Arbeitsweise überzeugen. B

Beginnen Sie ruhig ein paar Minuten vor dem offiziellen Termin und machen Sie etwas Small Talk zur Auflockerung.

Halten Sie auch das, was Sie vorher angekündigt haben. Ansonsten werden Ihre Zuhörer Ihnen nicht mehr vertrauen können. Vertrauen ist aber genau die Basis, die Sie zur Kundengewinnung benötigen!

## 3. Planen Sie alles zum Webinar Marketing vorab!

Sie wissen, wer Ihre Zielgruppe ist und was diese interessiert? Das ist die Grundlage für ein erfolgreiches Webinar, was Kunden generiert.

Der Ablauf einer Vorbereitung für ein Webinar sollte ungefähr so aussehen:



1. **Etwa 12 Wochen vor dem Webinar-Termin** sollten Sie beginnen ein präzises Datum auszuwählen, eine geeignete Plattform zu bestimmen (z.B. [Edudip](#)) und Ihre Landingpage bzw. Anmelde-Seite zu erstellen.
2. **Spätestens 8 Wochen vor dem Webinar** sollten Sie anfangen Ihre Präsentation vorzubereiten.
3. **4 Wochen vor Termin** beginnen Sie nun mit der Vermarktung Ihres Webinars. Verschicken Sie Einladungs-E-Mails und locken Sie Ihre Interessenten auf die Landingpage (Anmeldeseite).
4. **Noch 10 Tage:** Intensivieren Sie Ihre Vermarktung und testen Sie sich, Ihre Präsentation und die technischen Bedingungen. Nutzen Sie alle Kanäle, die Ihnen zur Verfügung stehen: Xing, Twitter, Facebook, Blogs etc. Vergessen Sie auch nicht, Ihren registrierten Webinar-Teilnehmern für die Anmeldung zu danken.

#### 4. Ihr erstes Webinar findet statt...

Sind alle Geräte voll funktionstüchtig? Haben Sie sich einen ruhigen Raum gesucht, von dem aus Sie Ihr Webinar halten und wo Sie keiner stört?

Nach dem Webinar sollten Sie nochmals eine Dankes-Mail an Ihre Zuhörer verschicken und ggf. Folien oder das Webinar als Video zukommen lassen. Sie können auch eine Aufzeichnung auf YouTube und Ihren Blog stellen. Die entsprechenden Links können Sie wiederum über Social Media Kanäle wie Facebook, Xing und Twitter weiterverbreiten.

#### Unser persönliches Fazit:

Eine höchst interessante Studie von MarketingSherpa über den Erfolg verschiedener Marketingkanäle zur Lead- und damit Interessenten- und Neukundengewinnung ergab Folgendes:

1. **E-Mail Newsletter** sind als Kundengewinnungs-Tool sowohl im B2B-, als auch im B2C-Bereich am vielversprechendsten. Jedoch braucht man dafür erst einmal genügend Newsletter-Abonnenten (die so sogenannte Liste an Leads).
2. Gefolgt im Erfolg wird das E-Mail-Marketing an zweiter Stelle von sogenannten **Sales Calls**, also dem Telefonverkauf.
3. An dritter Stelle sind **Whitepaper und Fachartikel** vielversprechend. Dies kann man unter anderem auf der eigenen Internetseite nutzen, indem Sie mit einem kostenlosen und interessanten PDF-Dokument die E-Mail-Adressen und damit Kontaktdaten Ihrer Webbesucher gewinnen.
4. Und bereits an vierter Stelle folgen die **Webinare** als Tool zur Interessenten- und Leadgenerierung.
5. An fünfter Stelle kommt die Studie auf **Blogartikel**, die aus unterschiedlichen Gründen für mehr Interessenten in Unternehmen führen – zum Beispiel, weil Sie die Expertise des Unternehmens indirekt transportieren, bei Google für eine bessere Auffindbarkeit sorgen und einiges mehr.
6. Erst dann folgen: Direkt Mailings, Videos und andere Medien.

**Nutzen Sie die immensen Effekte, die Webinare entfachen können. Sie können damit sehr effektiv Kunden gewinnen und Ihren Umsatz so enorm steigern.**

© Thorsten Freyer / pixelio.de

