Webinar

Mit Sonja Welzel & Kai Morasch

In 3 Schritten zu mehr Teilnehmern für Ihr Webinar – erfolgreich Einladen via Social Media

Ihre Herausforderungen als Webinar-Manager

Ihre Herausforderungen als Webinar-Manager

Interessenten gewinnen

Anmeldungen generieren

Teilnehmerquote erhöhen

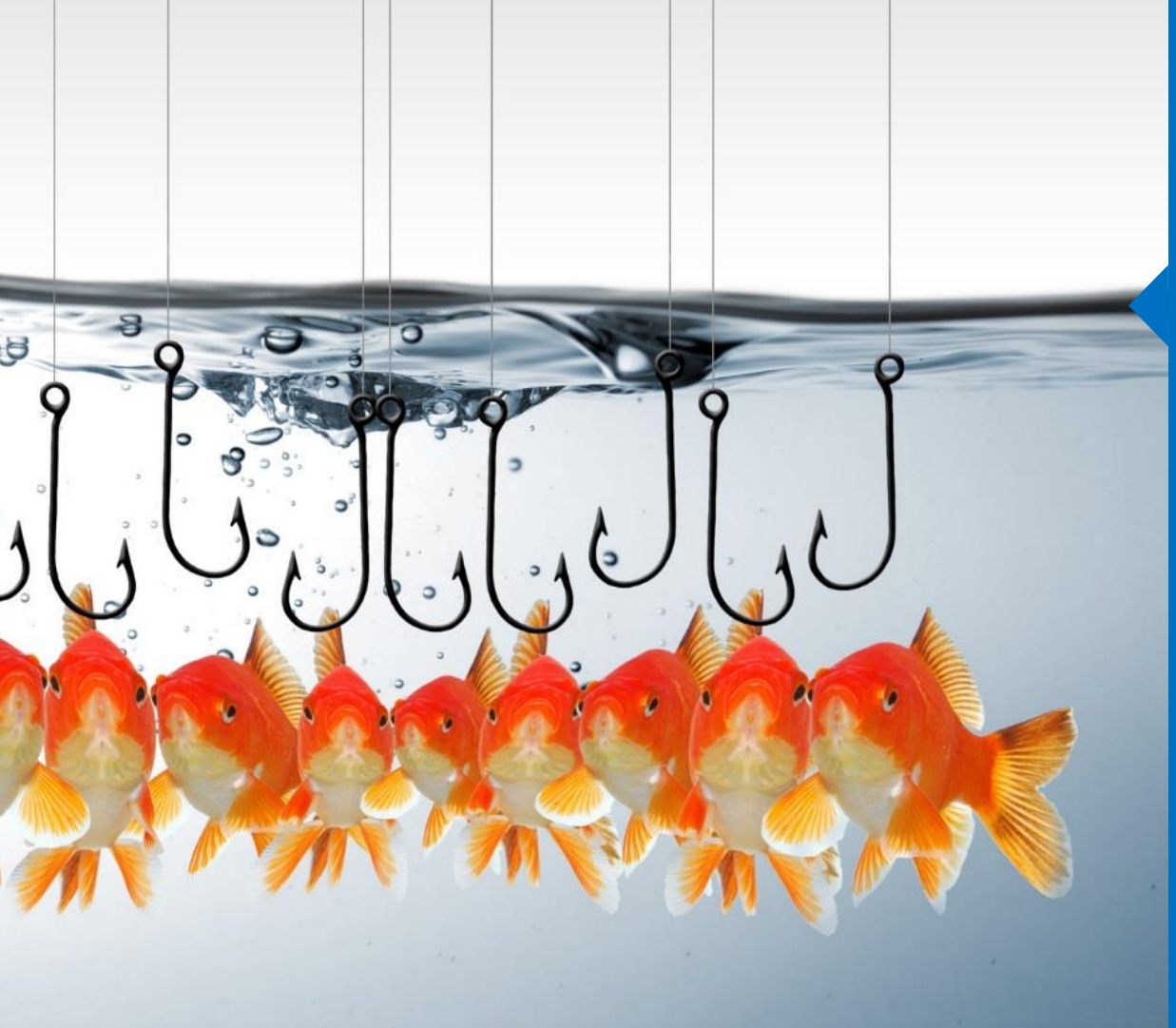
Bonus

Unsere Themen für heute - 3 Schritte zu mehr Teilnehmern

Umfrage

1. Schritt

Interessenten gewinnen



Wie finde ich meine Zielgruppe?

Wer, Was, Wie, Wo, Wann

Genau passende Zielgruppe = optimale Ansprache

Wie bestimme ich meine Zielgruppenansprache?

Wer? | Was? | Wo? | Wie? | Wann?

Wer ist meine Zielgruppe?

- Erstellen Sie ein oder mehrere Avatare
- „Bauen“ Sie sich Ihren Wunschkunden
- Seien Sie spezifisch und genau

Genau passende Zielgruppe = optimale Ansprache

Wie bestimme ich meine Zielgruppenansprache?

Wer? | **Was?** | Wo? | Wie? | Wann?

Was ist meine Botschaft?

- Bilden Sie die Kernaussage
- Arbeiten Sie den Nutzen heraus
- Seien Sie „Problemlöser“

Genau passende Zielgruppe = optimale Ansprache

Wie bestimme ich meine Zielgruppenansprache?

Wer? | Was? | **Wo?** | Wie? | Wann?

Wo befindet sich die Zielgruppe?

- Identifizieren Sie Netzwerke
- Recherchieren Sie im Wettbewerb
- Finden Sie 3-5 Kanäle

Genau passende Zielgruppe = optimale Ansprache

Wie bestimme ich meine Zielgruppenansprache?

Wer? | Was? | Wo? | **Wie?** | Wann?

Wie erreiche ich meine Zielgruppe?

- Suchen Sie Kanäle die wirken
- Finden Sie klare Aussagen
- Legen Sie Medien fest

Genau passende Zielgruppe = optimale Ansprache

Wie bestimme ich meine Zielgruppenansprache?

Wer? | Was? | Wo? | Wie? | **Wann?**

Wann erreiche ich meine Zielgruppe?

- Nutzen Sie Tools
- Testen Sie
- Nuten Sie Statistiken

Stellen Sie sich die fünf “W”-Fragen.

Wer, Was, Wo, Wie, Wann

um Ihre Zielgruppe einzugrenzen und genau zu beschreiben.

Nur wenn Sie die Zielgruppe genau kennen, werden Sie diese optimal ansprechen.

Take away

Welche Kanäle nutze ich am besten?

Was Sie bei den verschiedenen Netzwerken beachten müssen

Umfrage im Chat

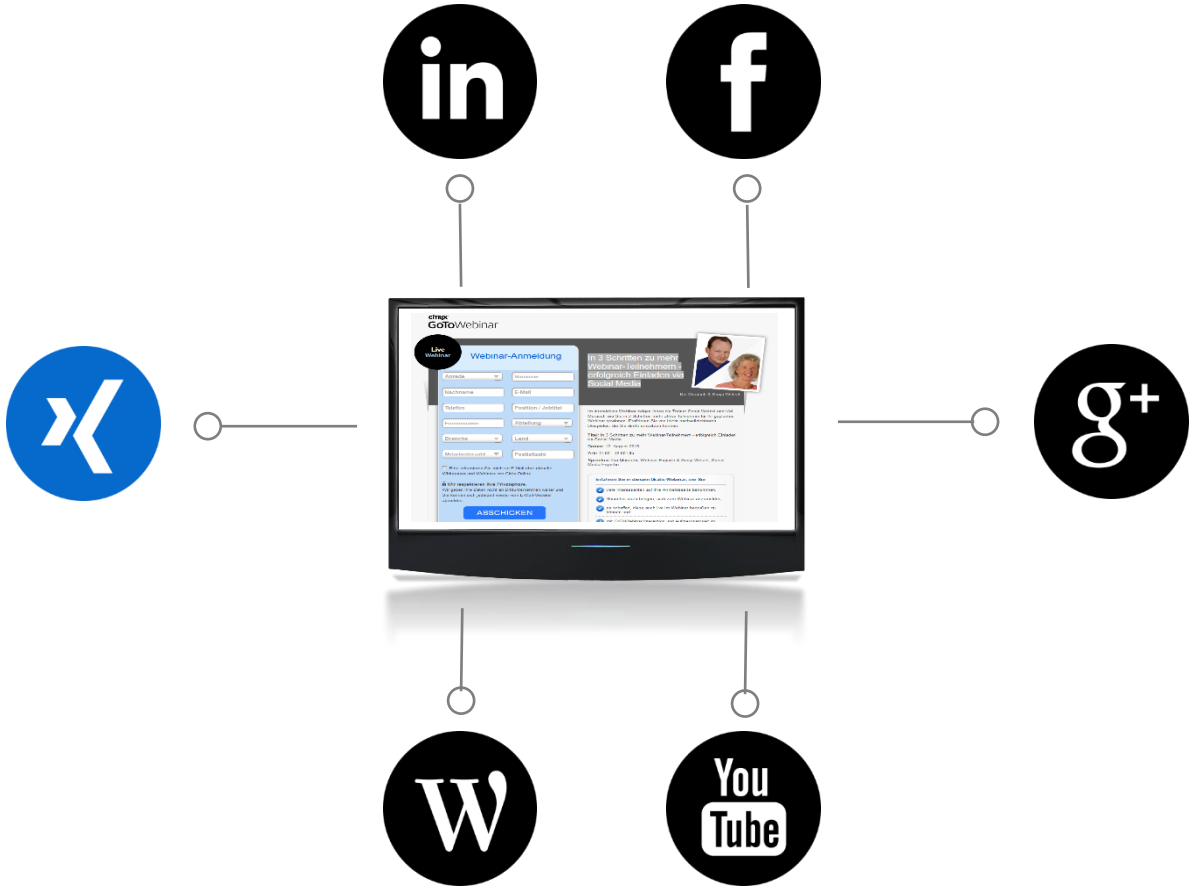
Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt

Vorteile

- Eventeinladungen
- Gruppen
- B2B

Nachteile

- Event Plus Kosten
- Wenig interaktiv
- Viel Angebot



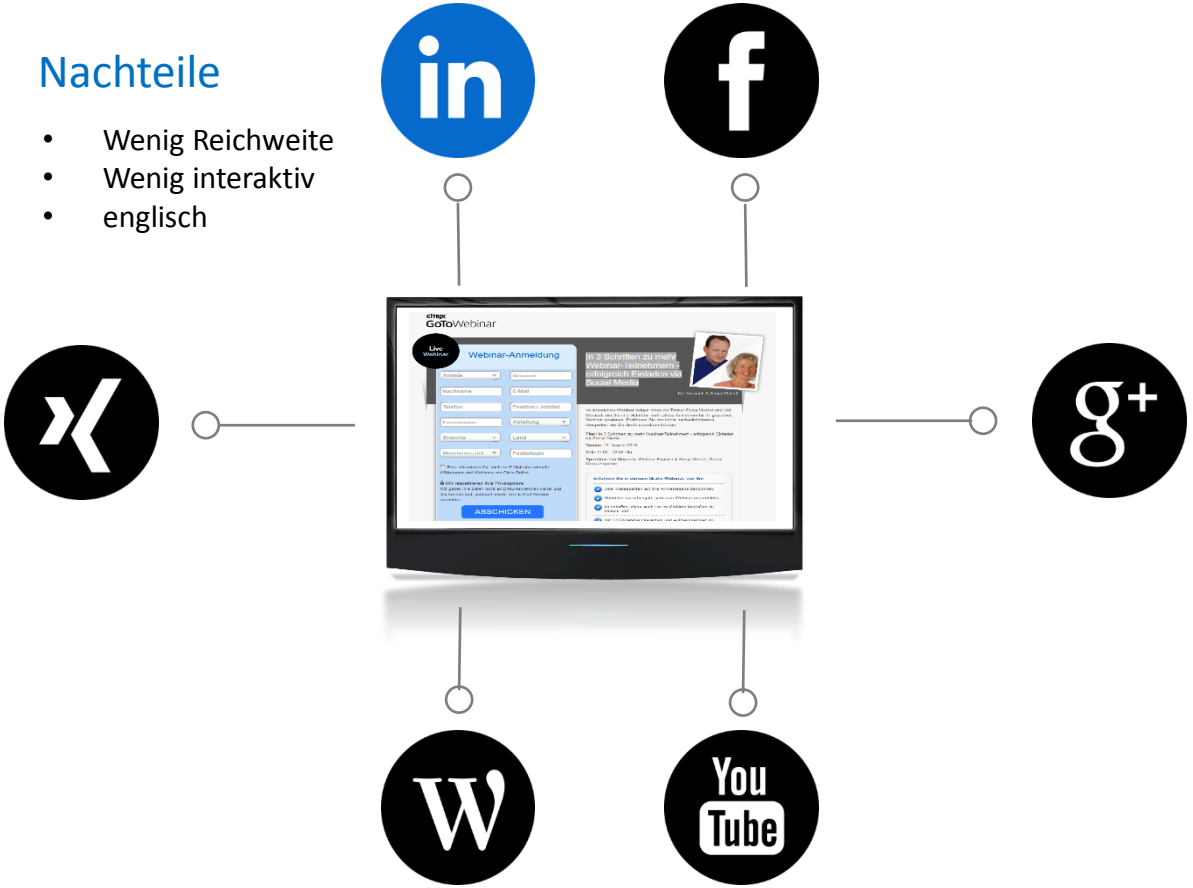
Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt

Vorteile

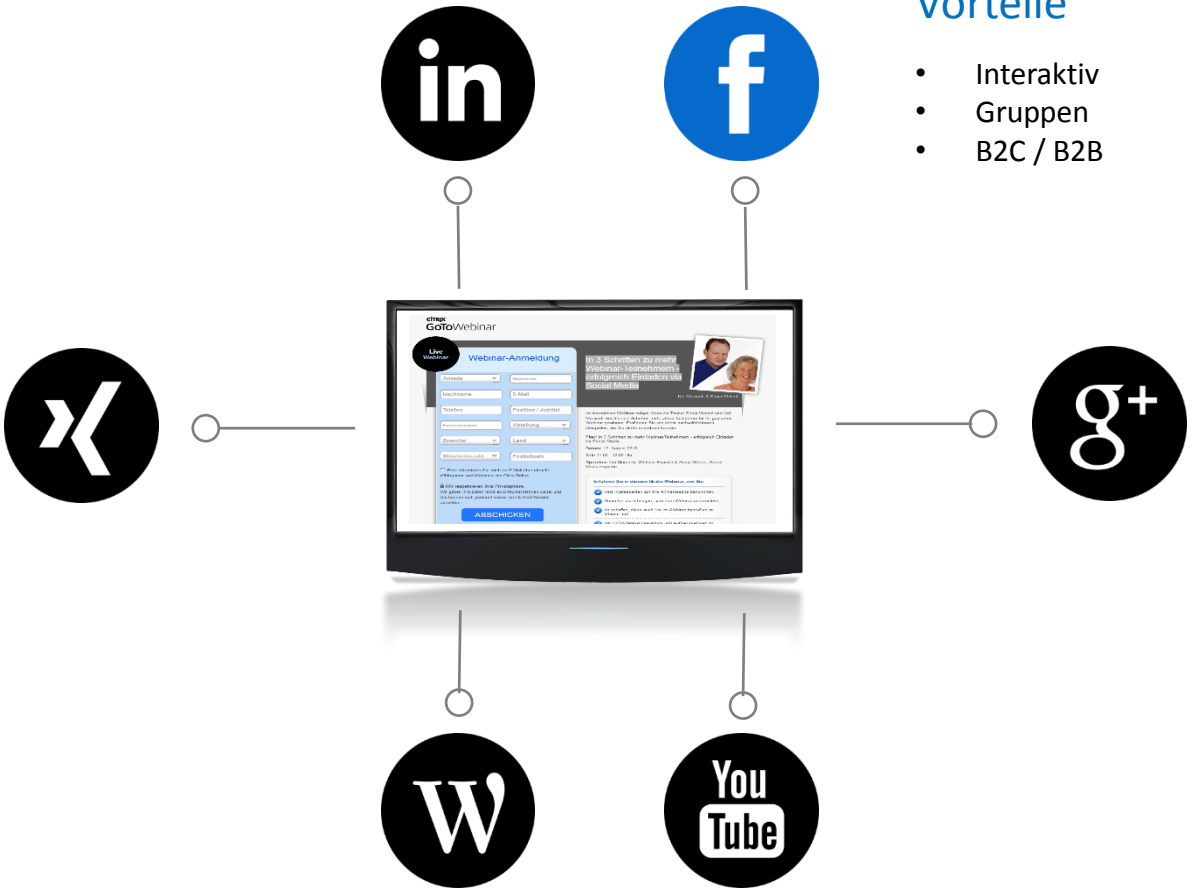
- Eventeinladungen
- Gruppen
- B2B

Nachteile

- Wenig Reichweite
- Wenig interaktiv
- englisch



Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt



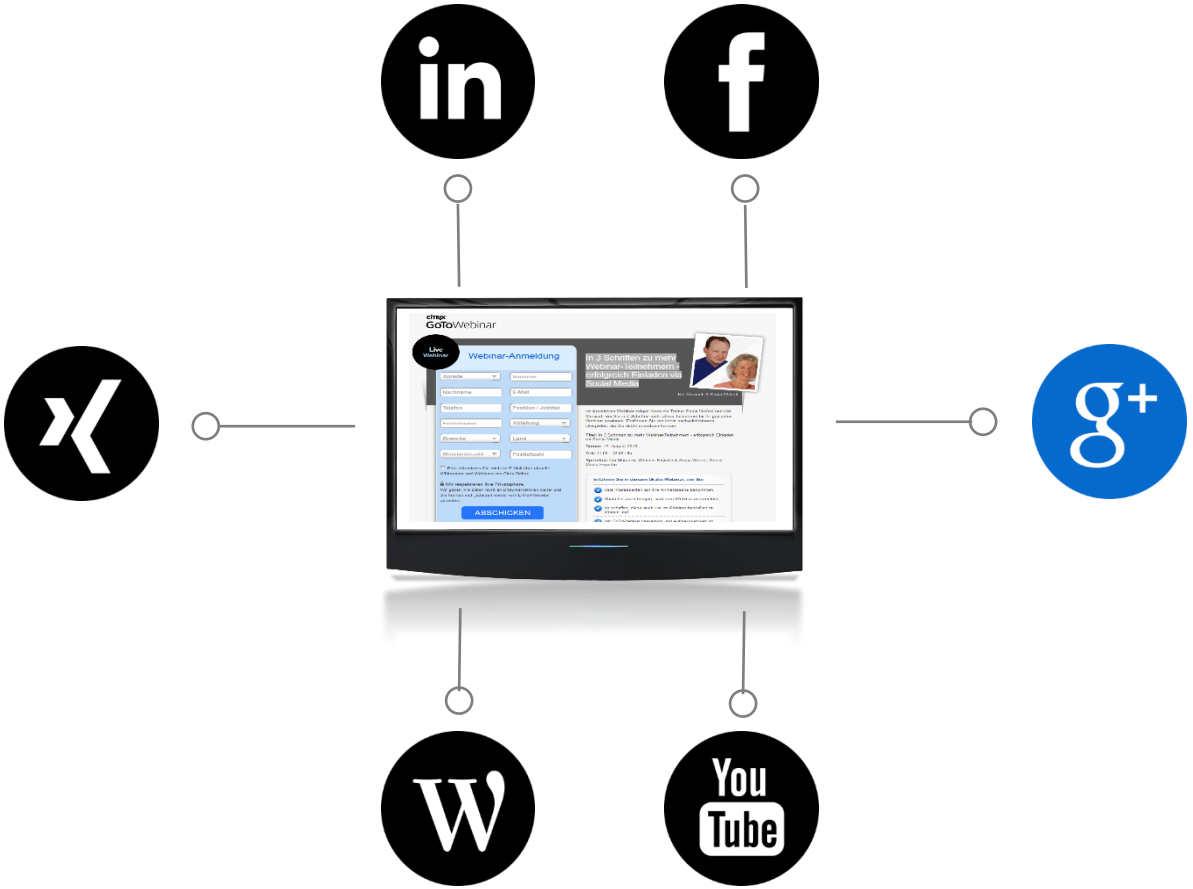
Vorteile

- Interaktiv
- Gruppen
- B2C / B2B

Nachteile

- Events wenige Aufmerksamkeit
- Wenig organische Reichweite

Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt



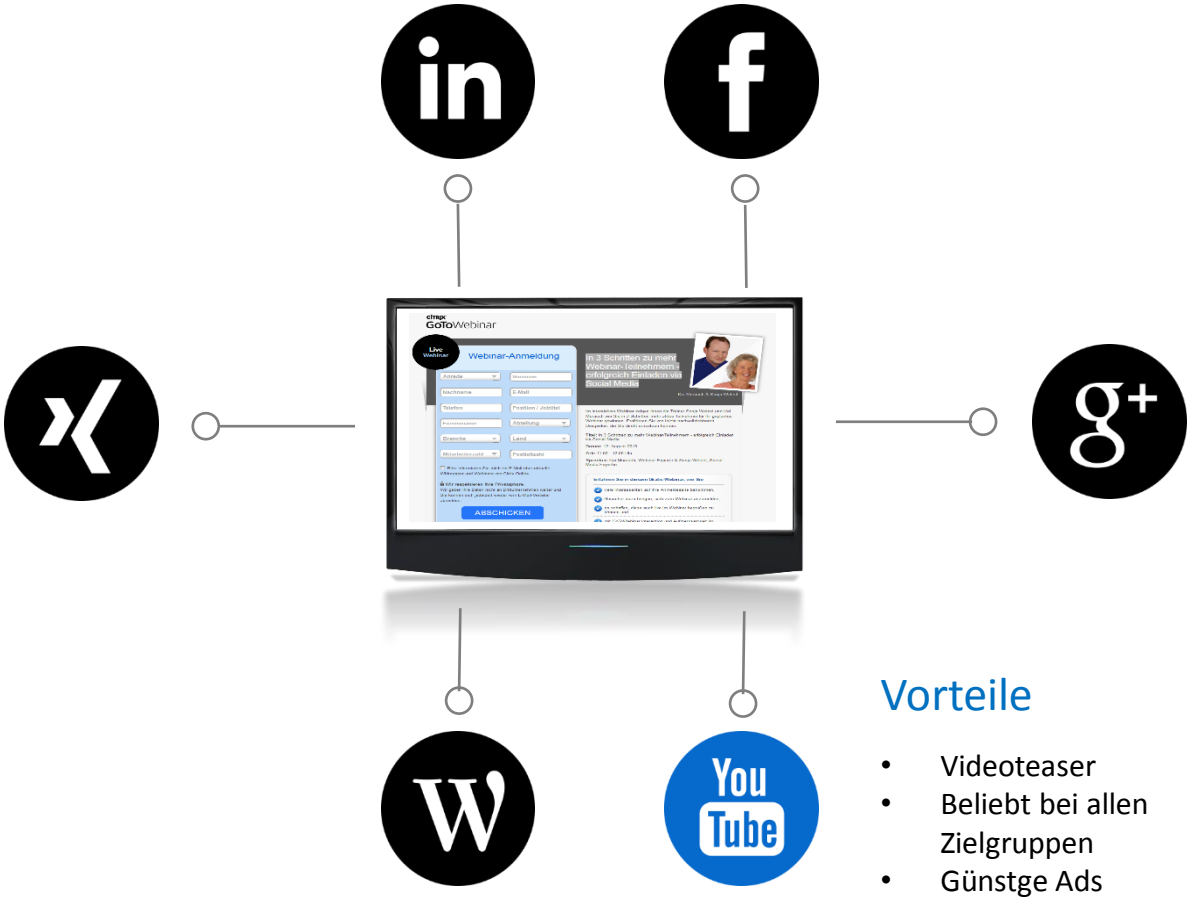
Vorteile

- Eventeinladungen
- Verknüpfungen
- Design

Nachteile

- Wenig Reichweite
- Wenig interaktiv

Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt



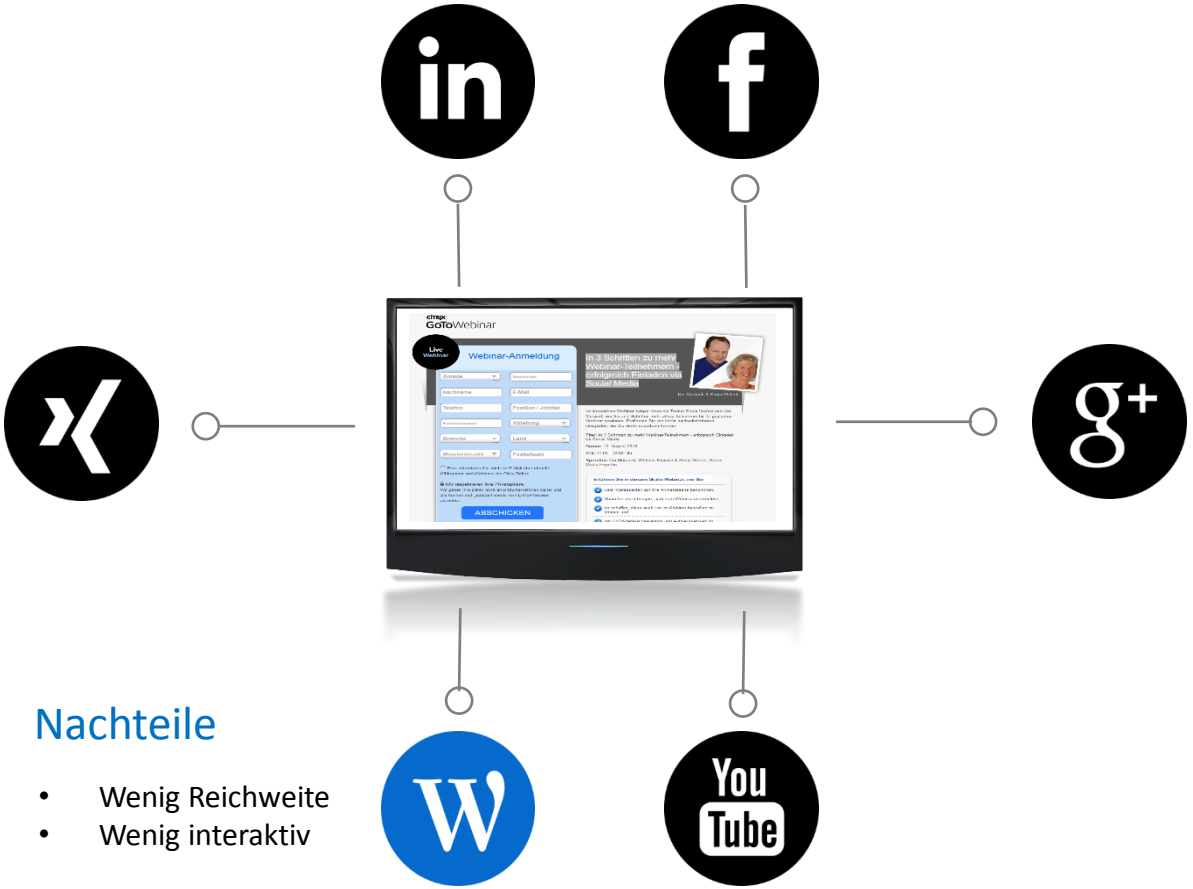
Vorteile

- Videoteaser
- Beliebt bei allen Zielgruppen
- Günstge Ads

Nachteile

- Aufwand
- Verlinkung
- Viel Angebot

Ihre LandingPage ist der Mittelpunkt

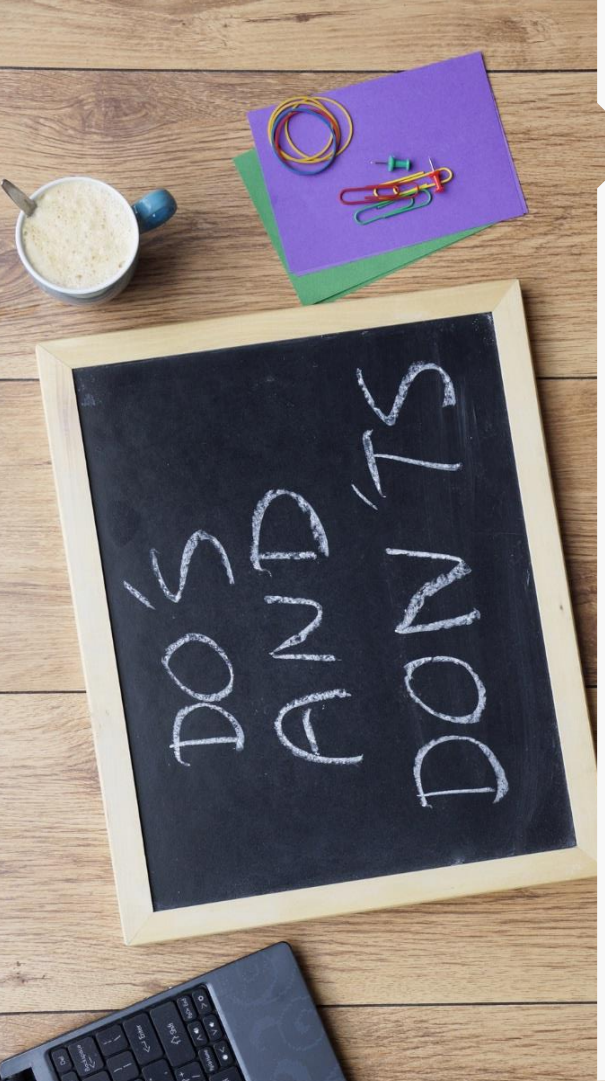


Vorteile

- Eigenes Layout
- Optimales Design
- Verlinkung

Nachteile

- Wenig Reichweite
- Wenig interaktiv



Dos

- Verschiedene Netzwerke nutzen
- Message variieren
- Bilder verwenden

Don’ts

- Breite Zielgruppe ansprechen
- Falsche Kanäle verwenden
- Zu viele Nachrichten

Ihre LandingPage ist Ihr
“Dreh-und-Angel”-Punkt.
Nutzen Sie alle Netzwerke in denen Sie Ihre Zielgruppe finden, um Traffic dorthin zu leiten.

Take away

2. Schritt

Anmeldungen generieren

Titel

Ein perfekter Titel ist der Schlüssel für mehr Aufmerksamkeit

4 Erfolgsfaktoren für einen spannenden Titel

01
Neugier

02
Zahlen verwenden

03
Nutzen versprechen

04
Direkte Ansprache

3 Titel-Beispiele: Neugier/ Zahlen / Nutzen /direkte Ansprache

7 unglaubliche Headline-Strategien, die Du brauchst, um Content wirklich wirksam zu machen

10 erstaunliche Email-Strategien für Unternehmer, die mit ihrem Marketing unzufrieden sind, und es verbessern wollen.

Wie Sie als totaler Technik-Newbie in nur 18 Minuten eine Webseite mit WordPress erstellen; mit der Sie ab sofort mind. 23,53 € pro Tag verdienen

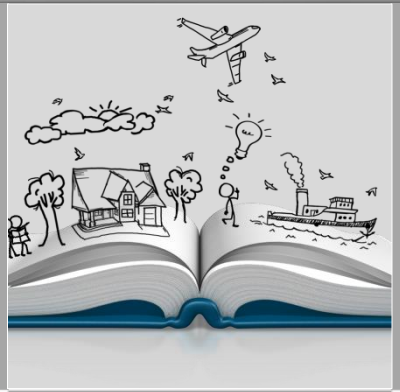
Webinar-beschreibung

Kommunizieren Sie klar und deutlich was den Teilnehmer erwartet und wie er an sein Ziel kommt.

Webinarbeschreibung

EINSTIEG		ZEITEN		KOSTEN
	ABLAUF		ZIELGRUPPE	

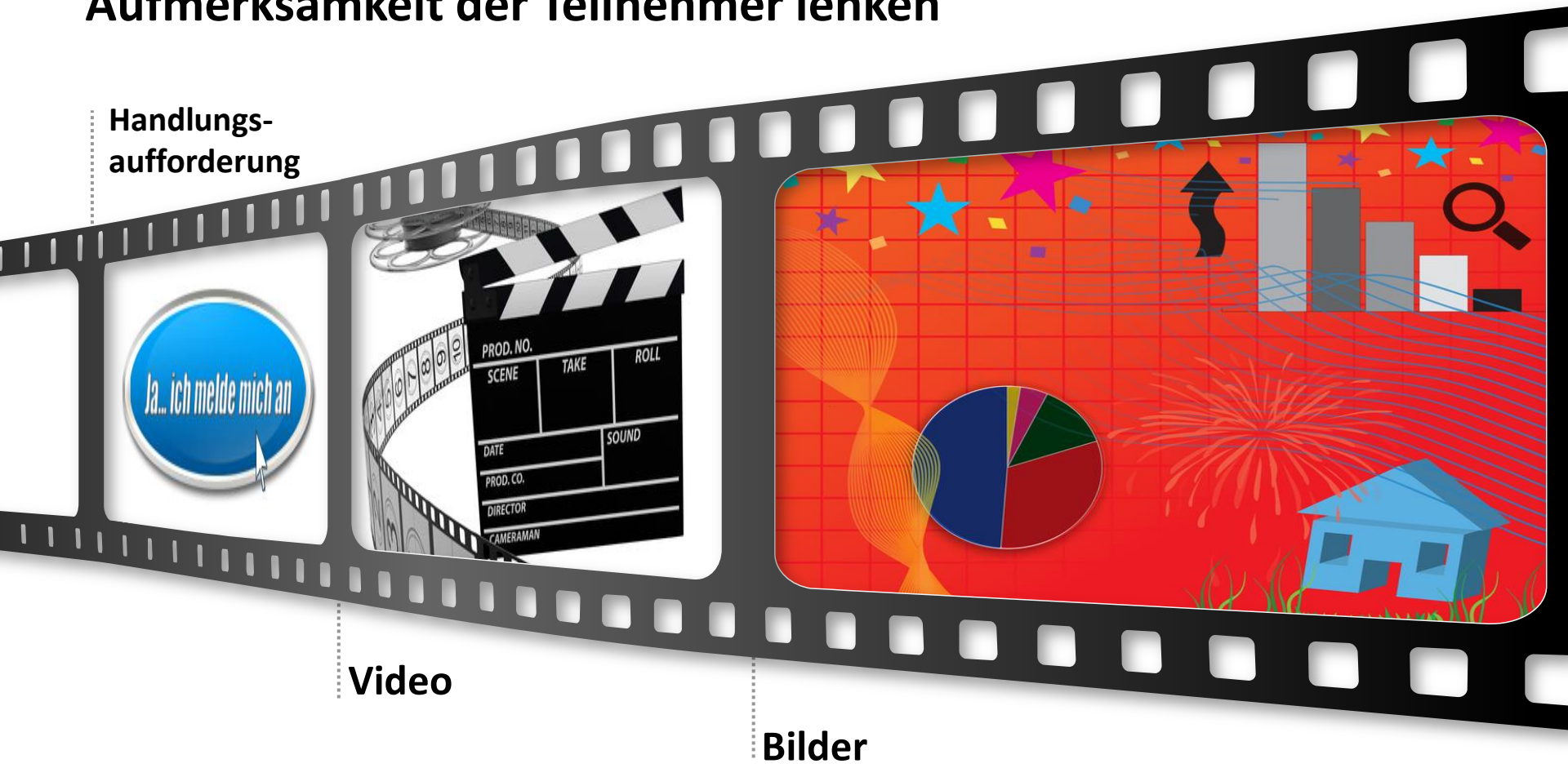
Webinarbeschreibung

INHALT		TECHNIK		MEHRWERT
	REFERENT		REFERENZEN	

Medien

So lenken Sie die Aufmerksamkeit auf Ihr Thema.

Aufmerksamkeit der Teilnehmer lenken



Mehrwerte

Bieten Sie Ihren Teilnehmer Mehrwerte bereits im Vorfeld, während dem Webinar und im Nachgang.

Umfrage im Chat

Mehrwerte

Im Vorfeld | Im Webinar | Im Nachgang

Mehrwerte im Vorfeld

- Checkliste
- E-Book
- Video
- Frühbucherrabatt
- Empfehlungsprovision

Mehrwerte

Im Vorfeld | **Im Webinar** | Im Nachgang

Mehrwerte im Webinar

- Überraschungsgast
- Diskussionsrunden
- Live-Demonstration

Mehrwerte

Im Vorfeld | Im Webinar | **Im Nachgang**

Mehrwerte im Nachgang

- PP-Präsentation
- Aufzeichnung
- Bonusmaterial

Planung

Legen Sie schriftlich fest, was, wann und von wem zu tun ist.

Webinar-Ausschreibungsplan

- Vorbereitung:
  Webinar, Landigpage, Texte und Medien (Bilder, Videos) für Posts, Blog, Newsletter

- Online gehen mit Landigpage
- Einladung versenden z.B. über XING oder Newsletter
- Blog-Artikel zum Thema

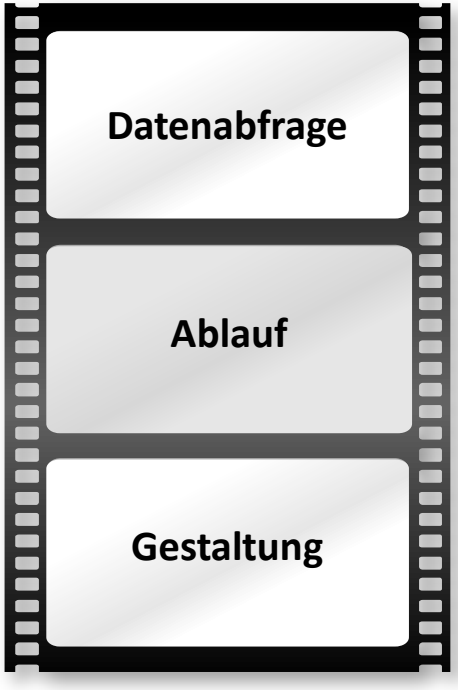
- 2. Newsletter
- Posts auf den Social-Media-Kanälen
- Social-M. Anzeigen schalten

- 2 – 3 tgl. Posten auf twitter
- Multiplikatoren bitten einzuladen

- 5 x tgl. Twittern
- Einladungserinnerung XING
- Last-Minutes-Posts

- 1 h noch einmal erinnern
- 15 Min. Last-Minute-Einladung
- 5 Min. starten jetzt” posten

Webinar-Anmeldung



- Je weniger desto mehr Anmeldungen
- Bestätigung, Eintrag in Kalender
- Klar, verständlich, übersichtlich

Webinar-Anmeldung-Gestaltung

- Spannender Titel
- Klare Webinarbeschreibung
- Einsatz von ansprechenen Medien
- Nützliche Mehrwerte
- Vorausschauende Planung

Sind die beste Voraussetzung um Anmeldungen zu generieren!

Take away

3. Schritt

Teilnehmerquote erhöhen

Registrierte Teilnehmer

≠

Live Teilnehmer

Jeder Teilnehmer hat immer 24 gute Gründe
dann doch nicht live im Webinar dabei zu sein

In fünf Schritten zu mehr live Teilnehmern

Easy, easy, easy | Bindung | Frage vorab | Reminder | Technik

Machen Sie es den Teilnehmern leicht

- Klare Erklärungen und Links
- Systemtest nutzen und drauf hinweisen
- Alternative Login Möglichkeiten zeigen

In fünf Schritten zu mehr live Teilnehmern

Easy, Easy, Easy | **Bindung** | Frage vorab | Reminder | Technik

Binden Sie die Teilnehmer

- Eintrag in Kalender promoten
- „Verknappen“ Sie Ihr Angebot
- Bieten Sie einen Bonus an für Live-Teilnehmer

In fünf Schritten zu mehr live Teilnehmern

Interaktion schon vor dem Termin

- Stellen Sie bei der Anmeldung Fragen
- Nehmen Sie Input der Teilnehmer auf
- Starten Sie Umfragen

In fünf Schritten zu mehr live Teilnehmern

Easy, easy, easy | Bindung | Frage vorab | **Reminder** | Technik

Nutzen Sie Reminder-E-Mails

- Mindestens zwei bis drei Mails
- Verändern Sie die Inhalte
- Nutzen der Live-Teilnahme herausstellen

In fünf Schritten zu mehr live Teilnehmern

Sorgen Sie für reibungslose Technik

- Geben Sie Systemvoraussetzungen an
- Verlinken Sie Soforthilfe-Seiten
- Bieten Sie Telefon-Hotline an

Die Arbeit ist nicht zu Ende, wenn ein Interessent sich registriert hat. Steigern Sie die Quote der Live-Teilnehmer für mehr Erfolg.

Take away

Bonus zum Download!

Jetzt abholen:

sin.tips/bonusmaterial-citrix

Kontaktdaten

Sonja Welzel
Tel. 0 89.680 999 47
sonja.welzel@sichtbar-im-netz.de
www.sichtbar-im-netz.de

Kai Morasch
Tel. 0 99 08.8 72 09 99
kai.morasch@sichtbar-im-netz.de
www.sichtbar-im-netz.de

Bonus zum Download!

Jetzt abholen:

sin.tips/bonusmaterial-citrix