

BUSINESS:

WEBINARE SIND TOT!

„VERGISS DIE WEBINARE, DAS BRAUCHEN WIR DOCH JETZT NICHT MEHR.“

Diesen Satz lese ich am Montagmorgen, als ich mein Postfach öffne. Weiters schrieb die mir bekannte Dame: „Ich bin schon richtig krank. Das ist so anstrengend. Das ewige In-den-Bildschirm-schauen, macht mich einfach nur müde. Jetzt ist die Zeit von Online zum Glück wieder vorbei.“

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE



Das ist ganz schön harter Tobak Montagmorgens. Denn ich verdiene mein Geld damit, anderen dabei zu helfen, locker ins Gespräch zu kommen und überzeugend aufzutreten – und das im Moment hauptsächlich online.

Um den Aussagen auf den Grund zu gehen, habe ich recherchiert und die Studie aus den Vereinigten Staaten gefunden, die sogenannte OWLAFBS (Online Work and Learning Association for Business Success). Sie schreiben darin Folgendes:

„Die Arbeit hat sich für immer verändert. Heute ist die Arbeit nicht mehr schwarz oder weiß, sondern remote und in. Und Office-Arbeitsstile sind fließend, wobei sich viele Arbeitnehmer einen gemischten, flexiblen Ansatz wünschen und fordern. In den letzten drei Jahren hat sich unsere Arbeitsweise blitzschnell verändert, sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer haben sich Prioritäten entwickelt, die flexiblen und hybrides Arbeiten, die neue Art zu arbeiten, in den Vordergrund rücken.“ Und dem stimme ich

zu. Die Arbeitswelt hat sich in den letzten Jahren rasend schnell verändert. Es wurde eine neue Art des Arbeitens eingeleitet. Für uns alle!

WAS BEDEUTET DAS FÜR UNTERNEHMER?

Remote-Arbeit und Homeoffice sind nicht mehr wegzudenken. Die Reise- und Bewirtungskosten fallen weg und die Mitarbeiter können ortsunabhängig teilnehmen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es notwendig, sich anzupassen und

neue, moderne Wege der Akquise zu nutzen. Die Frage ist also nicht, ob Webinare tot sind, sondern wie man ansprechende digitale Veranstaltungen gestalten kann, bei denen die Teilnehmenden auch interaktiv mit dabei sein können, Spaß haben, etwas lernen und sich danach nicht krank fühlen, wie die Dame geschrieben hat.

Dadurch, dass immer mehr Unternehmen ihr Angebot online erweitert haben, können wir uns jetzt keine Anfängerfehler mehr leisten, sondern müssen professionell agieren, damit wir als kompetent wahrgenommen werden. Sätze wie „Ich komme nicht ins Meeting rein“ oder „Ich schaffe es nicht, den Ton anzupassen“ darf es heute nicht mehr geben. Angesichts des wachsenden Angebots an Online-Veranstaltungen ist es entscheidend, dass wir uns von der Masse abheben und als kompetenter und überzeugender Anbieter wahrgenommen werden. Hier sind fünf Erfolgsfaktoren für ansprechende und motivierende Webinare:

1. Sei sichtbar als Person: Sei ein „Webi-Star“

Verstecken Sie sich nicht hinter PowerPoint-Folien oder machen Sie Ihr Bild klein. Zeigen Sie sich in voller Größe und nutzen Sie unterschiedliche Präsentationsmöglichkeiten. „Betreutes Lesen“, bei dem Sie alles nur von den Folien ablesen, muss der Vergangenheit angehören. Stellen Sie schon zu Beginn Nähe her und bau-

en eine Beziehung auf, indem Sie den Teilnehmenden Wertschätzung geben und das Gefühl, dass Sie dankbar sind, dass sie hier sind und sich die Zeit nehmen.

2. Planung ist alles: Webinare ohne „Webi-Wirrwarr“

Stellen Sie sicher, dass Sie einen klaren und strukturierten Ablauf haben und jederzeit genau wissen, was als Nächstes kommt. Haben Sie die Technik im Griff und suchen Sie bei Bedarf externe Unterstützung, um reibungslos durch das Webinar zu führen. Hier ist der optimale Ablauf im Überblick: Über S (S = Start und Sympathie herstellen) kommen Sie zum Inhalt (I = Content mit drei Geheimnissen oder Mythen) und hin zum Ende (E = Entscheidung), um C = Conversions (Verkäufe oder Buchungen) zu erzielen. Das Ziel des Webinars ist es, Ihre Teilnehmenden zur Entscheidung zu führen, dass sie eine Aktivität setzen.

3. Von Gähnen zu Gewinn mit „Webi-Action“

Binden Sie die Teilnehmer aktiv in Ihr Webinar ein. Nur mit Interaktion halten Sie sie davon ab, irgendetwas anderes nebenbei zu erledigen. Die Aufmerksamkeit der Teilnehmenden zu gewinnen, ist eines der wichtigsten Dinge bei Onlinevorträgen. Nutzen Sie Tools wie Umfragen, Chats oder Break-out-Rooms, so fördern Sie den Austausch, die Konzentration und den Spaß.

4. Dein Angebot: „Webi-Wert“, der unwiderstehlich ist

Ihr Angebot sollte so viel Wert haben, dass Ihre Teilnehmer es unbedingt kaufen und dabei sein wollen. Zeigen Sie, welche Transformation möglich ist. Machen Sie mit Ihrer Story und Kundenstimmen klar, dass genau Sie die Person sind, die dabei unterstützen kann, ihre Ziele zu erreichen.

5. Energie-Booster mit „Webi-Wow“

Ihre eigene Energie ist entscheidend, um die Teilnehmenden zu überzeugen und als Kunden zu gewinnen. Ihr Angebot wird nur gebucht, wenn Sie mit mehr Energie präsent sind, als Ihre Teilnehmer selbst besitzen. Sie werden nur Kunden bekommen, die weniger Energie haben als Sie. Ihre positive und dynamische Ausstrahlung wird die Teilnehmenden motivieren und ihnen das Gefühl geben, dass sie von Ihnen lernen möchten. Geben Sie 200 Prozent. Zeigen Sie, dass Sie leidenschaftlich sind, für das Thema brennen und es Ihnen ein Anliegen ist, etwas zu verändern. :



Finde heraus wer du bist!

Mach jetzt meinen Online-Wirkungscheck für 0€

direkt zum Online Wirkungscheck

WIRKUNGSHECK

Sie haben Lust auf Webinare bekommen? Dann vereinbaren Sie gerne einen kostenfreien 30-Minuten-Termin mit mir und wir sprechen über Ihre Fragen und Ihre Online-Wirkung und wie Sie Ihre Energie auf Knopfdruck steigern können.



© Sissi Fungler

DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und sorgt als erfolgreiche Speakerin für den perfekten Auftritt ihrer Kunden. Die gebürtige Steirerin ist gefragte Vortragende zu den Themen Netzwerken, Onlinebusiness und Schlagfertigkeit und Bestsellerautorin von zahlreichen Büchern. Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin hält schon seit vielen Jahren inspirierende Onlinemeetings und Präsentationen. Seit 2020 läuft ihr exklusives und stark nachgefragtes Onlinemeeting-Masterprogramm.

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at