



DER WEBINAR- THEMEN-FINDER

DIE 4 SCHRITTE ZU DEINEM PROFITABLEN WEBINAR-THEMA



DER WEBINAR THEMEN-FINDER: FINDE DAS PERFEKTE WEBINAR-THEMA, UM ZUKÜNFTIGE KUNDEN IN SCHAREN ANZUZIEHEN

Das Thema deines Webinars entscheidet darüber, ob dein Webinar rappellvoll mit Wunschkunden ist oder du vor leerem Raum präsentierst.

Ein profitables Webinar zu geben, ist ein Haufen Arbeit. Mit dem richtigen Thema sorgst du von Anfang an dafür, dass sich dein Aufwand lohnt.

Bevor du gleich dein Webinar-Thema entwickelst, schauen wir uns kurz an, was ein gutes Webinar ausmacht.

EIN ERFOLGREICHES WEBINAR...

löst ein konkretes Problem oder beantwortet eine konkrete Frage für ein abgegrenztes Kundensegment. Wenn du verschiedene Wunschkunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen hast, versuch nicht ein Webinar für alle zu machen. Dann verlierst du den Fokus.

- > Tipp: Wähle ein Thema, das groß genug ist, genügend Leute anzuziehen, aber spezifisch genug, um umsetzbare und konkrete Tipps zu liefern.

hilft ein gewünschtes Ergebnis zu erreichen. Verkauf deinem Publikum was sie wollen, unterrichte was sie wissen müssen.

- > Beispiel: Die Kundinnen eines Personal Trainers wollen abnehmen und schlanke Beine. Ein gutes Webinar-Versprechen könnte also sein: Der 30-Minuten am Tag-Trainingsplan, der dir eine schlanke Taille und toll geformte Beine bringt und dich im Bikini toll aussehen lässt.
- > Als Profi weiß er, worauf es ankommt: Wie verbrenne ich Fett, wie trainiere ich, ohne mich zu verletzen, welche Beine- und Po-Übungen bringen viel (das sind meist die ganz anstrengenden, die jeder gern meidet). Das sind die Dinge, die niemand wissen will, weshalb sie als Webinar-Versprechen nicht funktionieren würden.

verspricht EINE Sache statt vieler kleiner Dinge. Dein Webinar-Versprechen muss knackig, einprägsam und auf den Punkt sein. Verzettel dich nicht, indem du zu viele Dinge versprichst.

- > Beispiel: "3 Wege, mit denen du in weniger als 3 Monaten deine ersten 1000 Email-Leser gewinnst"
- > schlechtes Beispiel: „3 Wege, mit denen du in weniger als 3 Monaten deine ersten 1000 Email-Leser gewinnst, Facebook-Ads meisterst und deine ersten 100.000 Euro Umsatz machst“

stärkt den Glauben, dass die Person ein bestimmtes Ziel erreichen kann. Wenn sie etwas lernt, was ihr Ergebnisse bringt, kommt sie wieder, weil ihr Glaube in deine Expertise gestärkt wurde. Um dieses Vertrauen aufzubauen reichen kleine Dinge.

- > Beispiel: Wenn mir jemand verspricht: „Ich zeig dir meine Meditationstechnik mit der auch du es schaffst, täglich 10 Minuten zu meditieren“; klingt das realistisch und machbar. Das Versprechen, "Lerne, wie du in 30 Tagen glücklich und erfolgreich wirst" ist wenig glaubwürdig.

hat einen hohen praktischen Wert. Die erfolgreichsten Webinare sind solche, in denen die Teilnehmer ohne etwas zu kaufen, schon genügend Wissen mitbekommen, um ein Problem zu lösen.

führt auf dein Angebot hin und zeigt, welche Ergebnisse die Teilnehmer damit erreichen können. Im Webinar willst du Tipps geben, mit denen Teilnehmer eine Hürde nehmen, um ein Teilergebnis zu erreichen. Dann deutest du immer wieder darauf hin, dass es in deinem Kurs oder deiner Beratung weitere Wege und Informationen für die komplette Lösung gibt.

FINDE DEIN PROFITABLES WEBINAR-THEMA

SCHRITT 1: ENTSCHEIDE DICH FÜR DIE ZIELGRUPPE

Versuch nicht, ein Webinar für alle Kunden zu erstellen. Such dir die Kundengruppe aus, die du im Webinar sehen willst. Das sind die Leute, die später deine Kurse oder Angebote kaufen sollen!

- > Beispiel: Gestandene Unternehmerinnen zwischen 30 und 40, die offline seit mehreren Jahren einen Kundenstamm haben und sich jetzt online besser vermarkten wollen, um noch mehr Kunden zu gewinnen. Haben Angst, sich online zu vermarkten, weil sie nicht verkäuferisch wirken wollen, das Sichtbarwerden Angst vor Kritik auslöst und die Technik sie einschüchtert.

MEIN ZIELPUBLIKUM

SCHRITT 2: FINDE EIN HEIß ERSEHNTES ERGEBNIS

Jetzt willst du dein Webinar-Versprechen formulieren. Damit dein Webinar deine Wunschkunden anzieht, musst du ein heiß ersehntes Ergebnis liefern. Finde zuerst heraus, was das für deine Kunden bedeutet.

Erstell eine Sammlung von Fragen, Ängsten, Hürden und Wünschen, aus denen du später auswählst.

Welche Fragen hörst du immer wieder von deinen Kunden?

> Beispiel: Wie baue ich meinen Email-Verteiler mit potenziellen Kunden auf?

HÄUFIGE FRAGEN MEINER KUNDEN

Welchen großen Wunsch haben deine Kunden?

Welches Ziel möchten sie sehnlichst erreichen; welches Ergebnis unbedingt sehen?

- > Beispiel: Ich möchte endlich einen 5-stelligen Umsatz im Monat schaffen, ohne noch mehr arbeiten zu müssen.

GEWÜNSCHTES ERGEBNIS

Welche Hürde oder welche Angst hält deine Kunden davon ab, ihr Ziel zu erreichen?

- > Beispiel: Ich habe Angst zu marktschreierisch rüberzukommen und traue mich deshalb nicht zu verkaufen.

HÜRDEN UND ÄNGSTE

SCHRITT 3: ENTSCHEIDE DICH FÜR DEIN THEMA

Jetzt wähle dein Thema aus. Wenn du mehrere gute Ideen gefunden hast, wähle dein Thema danach aus, was die meisten deiner Wunschkunden interessieren wird.

Kombiniere deine Erkenntnisse aus Hürden + Ängsten mit gewünschten Ergebnissen.

- > Beispiel: Wie du verkaufst ohne zu nerven [Angst/Hürde] und endlich deinen ersten 5-stelligen Monat mit deiner Beratung schaffst [gewünschtes Ergebnis]

VORLÄUFIGER WEBINARTITEL

SCHRITT 4: SCHREIB DEN PERFEKTEN WEBINARTITEL

Für deinen Webinar-Titel gilt dasselbe wie für gute Überschriften.

- > Halt dich kurz. Jedes Wort zählt. Frag dich kritisch, ob du jedes Wort brauchst und es die gewünschte Bedeutung vermittelt. Streich Füllwörter.
- > Drück dich so konkret wie möglich aus. Je konkreter du das Ergebnis ausdrücken kannst, umso spannender ist das Webinar für dein Publikum. Streich alle schwammigen Begriffe.

Nachdem du einen vorläufigen Webinartitel formuliert hast, geh die folgenden 4 Ideen durch, um einen wirklich spannenden Titel zu formulieren.

- > Denk daran, die Ängste/Hürden und Ergebnisse unterzubringen!

Hier sind 4 Ideen für deinen Titel.

Neugier wecken

Neugier ist einer der stärksten Motivatoren. Ein neugierig machender Webinartitel sichert dir viele Anmeldungen, wenn das versprochene Ergebnis eins ist, das deine Wunschkunden sehnlichst haben wollen.

- > Beispiel: Facebook-Ads: Welche 3 kleinen Veränderungen mir in 2 Monaten doppelt so viele Email-Abonnenten für gleiches Geld gebracht haben

“Wie du“-Anleitung

Webinare, die eine Lösung aufzeigen, kommen besonders gut an. Indem du eine konkrete Anleitung lieferst, wirst du dein Publikum begeistern und von dir überzeugen. Je höher der praktische Wert deines Webinars, umso besser wirst du am Ende verkaufen.

- > Beispiel: Wie dir 5 Minuten Lachyoga täglich helfen, deinen Stress-Nackten zu lösen und schmerzfrei zu leben.

Hinter den Kulissen

Mit einem Blick hinter deine Kulisse baust du Vertrauen auf, weil du in deine Welt blicken lässt. Indem du zeigst, wie du in deinem Business etwas tust, verbindest du beides: Du gibst wertvolles Wissen weiter und du befriedigst die voyeuristische Ader deiner Kunden.

- > Beispiel: Der Prozess, mit dem ich ein A-Team aus Freelancern aufgebaut habe, das mir ermöglicht hat, meine Umsätze zu verdoppeln ohne mehr zu arbeiten

Trend-Thema

Spring auf ein aktuelles Thema auf. Zeig wie du mit einer zur Zeit angesagten Strategie Erfolg hattest. Facebook-Live ist gerade der Renner. Das Beispiel nutzt das Interesse für Live-Videos.

- > Beispiel: Wie ich mit Facebook-Live in zwei Monaten 1000 neue Fans und 500 neue Email-Leser gewonnen habe

MEIN PERFEKTER WEBINAR-TITEL

Jetzt hast du deinen perfekten Webinar-Titel, um ein profitables Webinar zu geben.

Ich wünsch dir gutes Gelingen. Denk daran: Nur Taten bringen Ergebnisse.

Deine Sandra

PS.: Halt Ausschau nach weiteren Emails von mir, in denen ich dir noch mehr gute Tipps für dein erfolgreiches Webinar gebe.

PPS.: Du kannst das PDF mit dem Adobe Acrobat Reader beschreiben. Speicher es zuerst auf deinem Computer!