

## Webinare – auch für Trainer und Berater ein effizienter Weg der Kundenansprache

von Meike Heidorn v. Koschitzky, HvK Conferences

### Was sind Webinare?

Webinare sind online durchgeführte, live Vorträge und Präsentationen. Sie dauern in der Regel 60-90 Minuten. Genauso, wie man einen Vortrag in einem Hotel oder Seminar-Raum halten kann, ebenso lädt man zu einem Vortrag inklusive Austausch mit den Teilnehmern ins Internet ein. Webinare erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, da die Realisierung sowohl für Veranstalter, als auch für Referenten und Teilnehmer einfacher ist als bei Vortragsrunden oder Roadshows in einem Hotel. Eine umständliche Anreise können sich alle sparen und der Veranstalter muss sich nicht im Vorfeld schon festlegen, ob wohl eher 5 oder 500 Personen dabei sein werden.

### Wie funktioniert die Kundenansprache im Webinar?

Bereits die Einladung zum Webinar bietet Ihnen an sich schon einen netten Anlass der Ansprache Ihrer Kontakte und potenzieller Neukunden. Zu einem Webinar einzuladen bietet Ihren potenziellen Kunden die Möglichkeit Sie unverbindlich Kennenzulernen und pflegt Ihre bestehenden Kontakte.

Eine Anmeldung zum Webinar bietet Ihnen ganz nebenbei eine Aktualisierung Ihrer bestehenden Daten und eine Reihe neuer Leads.

Im Webinar selbst haben Sie die Möglichkeit, neben Ihrem Vortrag, Ihrem Publikum Materialien zum Download und Links zu weiterführenden Websites anzubieten. In der Regel haben die Teilnehmer im Text-Chat, die Möglichkeit während des Webinars Fragen an den Referenten zu stellen oder auch ein Feedback zu geben. Anders als bei Veranstaltungen im Hotel, sind diese gleich automatisch für Sie schriftlich protokolliert.

Wer im Webinar inhaltlich überzeugt und sich als Experte darstellen kann, wird im Nachgang gerne von seinem Publikum kontaktiert.

Insbesondere, wenn er dafür noch weitere Angebote wie Rabatte auf Seminarbuchungen, entsprechende Fachbücher oder einfach nur weitere Whitepaper zum Thema anbietet.

Zeigen Sie im Webinar Ihre Kompetenz und Hilfsbereitschaft, dies sind Grundlagen für eine Zusammenarbeit mit ihren Kunden.

### Welche Themen eignen sich?

Jedes Thema, über das Sie ca. 40 Minuten einen Vortrag halten und diesen durch eine Präsentation visualisieren können, eignet sich für ein Webinar.

Damit Sie viele Teilnehmer für Ihr Webinar gewinnen und diese auch zu interessanten Kontakte werden, sollten sie sich im Vorfeld gut überlegen, welches Ziel Sie mit dem Webinar erreichen wollen:

Zu reinen Produkt-/ oder Toolpräsentationen werden Sie nur diejenigen begeistern, die sich dafür interessieren und bereits über den Einsatz konkret nachdenken. Sie werden also ein kleineres, aber dafür stark an Ihren Leistungen interessiertes Publikum ansprechen.

Wenn Sie Ihren Kontakten und potenziellen Neukunden aber Themen anbieten, die ihnen echten Zusatz-Nutzen bringen, der da nicht nur heißt „Jetzt Weiß ich wen ich buchen soll für dieses Thema“ dann sprechen Sie ein größeres Publikum an, dem sie sich als Experte präsentieren können und sich somit nachhaltig in der Erinnerung verankern. Es wird bei Bedarf auf Sie zugegangen und Sie werden empfohlen.

### Was sollte beachtet werden?

Wenn Sie Webinare in Ihrem Kundendialog einsetzen wollen, planen Sie diese inklusive Vor- und Nachbearbeitung sorgfältig. Es nützt Ihnen nichts, wenn sich zwar über 50% Ihrer Webinar-Teilnehmer gleich bei Ihnen melden, Sie aber keine Ressourcen haben, um die Anfragen zeitnahe zu beantworten. Auch den Ablauf des Webinars sollten Sie sorgfältig planen und proben.

### Fazit

Webinare sind auch für Trainer ein effizientes Mittel um Teilnehmer und Kunden zu gewinnen, wenn diese sorgfältig geplant wurden.

## **Autorin**

Meike Heidorn v. Koschitzky, Dipl.-Betriebswirtin Personal und Organisation, freiberufliche Managerin für Webinare und Online-Events. Sie ist Expertin für Online-Events und Veranstaltungsmanagement. Meike Heidorn von Koschitzky verfügt über eine mehr als zehnjährige Berufserfahrung im Projektmanagement und der Organisation von Veranstaltungen. In den letzten drei Jahren hat sie über 250 Webinare und mehrere ganztägige Online-Kongresse u.a. für die networx Holding und die WEBACAD einem Geschäftsbereich der Management Circle AG konzipiert und realisiert.

### **HvK Conferences**

Meike Heidorn v. Koschitzky  
Erlengrund 5  
24628 Hartenholm  
Tel. +49 (0)4195/990235  
E-Mail: [koschitzky@hvk-conferences.com](mailto:koschitzky@hvk-conferences.com)  
Website: [www.HvK-conferences.com](http://www.HvK-conferences.com)