

DIGITALE BERATUNGSANSÄTZE

Webinare und Tutorials

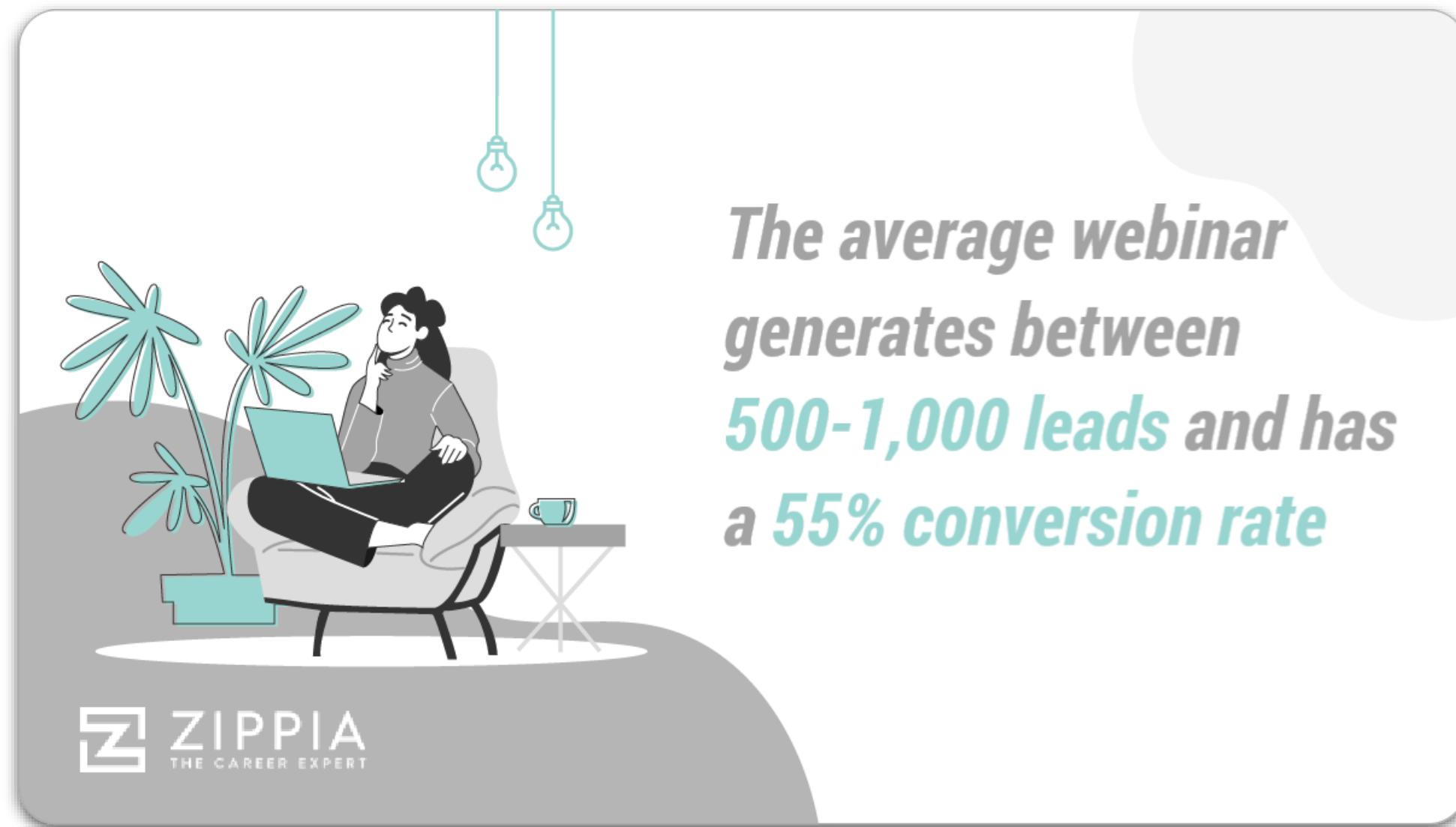
0

Webinare und Tutorials

Einführung

Webinare und Tutorials

Einführung



- Bis 2025 soll das Marktvolumen von Webinaren auf \$4.44 Mrd. steigen
- 73% der Zuschauer in B2B Lead Webinaren werden zu qualifizierten Leads, im B2C ca. 20 - 40%
- Ein Großteil der B2B Kunden schaut sich vor der Kaufentscheidung Videomaterial vom Anbieter an

1

Webinare und Tutorials Überblick

Webinare und Tutorials

Überblick

- **Webinare:** Interaktive Online-Seminare, die es ermöglichen, Vorträge, Präsentationen oder Workshops in Echtzeit über das Internet zu halten. Sie sind gekennzeichnet durch Interaktivität und die Möglichkeit, Fragen zu stellen.
- **Tutorials:** Lehr- und Lerninhalte, die in der Regel in Form von Videos oder Texten angeboten werden und dazu dienen, spezifische Fähigkeiten oder Wissen zu vermitteln

Webinare und Tutorials

Überblick

- **Kundenbindung:** Webinare und Tutorials bieten eine Plattform, um Wissen zu teilen, Vertrauen aufzubauen und die Beziehung zu Kunden zu vertiefen.
- **Markenpositionierung:** Durch die Bereitstellung qualitativ hochwertiger Inhalte können Unternehmen sich als Experten in ihrem Bereich positionieren.
- **Verkaufsförderung:** Diese digitalen Formate können dazu genutzt werden, Produkte vorzustellen, zu demonstrieren und den Verkaufsprozess zu unterstützen.

Webinare und Tutorials Überblick

01

(1990er-2000er): Die ersten Webinare und Tutorials entstanden mit der Verfügbarkeit des Internets. Plattformen wie WebEx (1995) und YouTube (2005) boten neue Möglichkeiten zur Online-Bildung und -Kommunikation.

Frühe Anfänge

02

(2010er): Fortschritte in der Streaming-Technologie und die Zunahme der Internet-Geschwindigkeit und -Verfügbarkeit haben die Qualität und Zugänglichkeit von Webinaren und Tutorials erheblich verbessert.

Entwicklung

03

(2020-2023): Durch die COVID-19-Pandemie erlebten digitale Lern- und Kommunikationsformate einen signifikanten Aufschwung. Laut einem Bericht von Grand View Research wird erwartet, dass der globale Markt für Webinare bis 2027 auf 800 Millionen USD anwachsen wird.

Aktueller Trend

2

Webinare und Tutorials Strategische Bedeutung

Diversifizierung

Webinare und Tutorials ermöglichen es dir, eine breite und vielfältige Zielgruppe anzusprechen, indem du unterschiedliche Lernstile und Präferenzen berücksichtigst.

A large, solid orange curved shape that starts from the bottom right corner and curves upwards and to the left, framing the page number.

01

Globalisierung

Mit digitalen Formaten können internationale Märkte leichter erreicht werden, geografische Grenzen stellen keine Hürde mehr dar.

02

03

Technologien wie KI ermöglichen maßgeschneiderte Inhalte, die besser auf die Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe zugeschnitten sind.

Personalisierung

Durch die Präsentation von qualitativ hochwertigem und relevantem Fachwissen können sich Unternehmen als Experten in ihrem Bereich positionieren.

Branchenexperte

Vertrauen aufbauen

Regelmäßige und konsequente Wissensvermittlung kann
das Vertrauen der Kunden in die Marke und die Produkte
stärken.

Netzwerk aufbauen

Die Interaktion mit Teilnehmern während Webinaren ermöglicht Networking und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen.

06

07

Wiederkehrende, wertvolle Inhalte fördern die Kundenbindung, indem du den Nutzern ständigen Mehrwert bietest.

**Mehrwert
schaffen**

Webinare bieten Raum für direktes Feedback und Fragen, wodurch ein Dialog zwischen Unternehmen und Kunden ermöglicht wird.

**Feedback und
Dialog**

Webinare und Tutorials

Strategische Bedeutung - Verkaufsprozess

- **Leads generieren:** Webinare sind effektive Tools zur Generierung qualifizierter Leads, indem du Interessenten wertvolle Informationen bietest.
- **Conversions steigern:** Durch die gezielte Präsentation von Produkten oder Dienstleistungen können Webinare und Tutorials die Conversion Rates erhöhen.
- **Customer Journey begleiten:** Webinare spielen eine entscheidende Rolle bei der Begleitung potenzieller Kunden durch den Verkaufsprozess, vom ersten Interesse bis zum Kauf.

3

Webinare und Tutorials Planung und Konzeption

Webinare und Tutorials

Planung und Konzeption - Bedarfsanalyse

01

Bedarfsermittlung

Analyse von Markttrends, Kundenfeedback und internen Anforderungen, um die zentralen Themen und Bedarfe zu identifizieren.

02

Zielsetzung

Entwicklung von SMART-Zielen, um den Erfolg messbar zu machen und den Fokus während der gesamten Planungs- und Durchführungsphase zu gewährleisten.

03

Ressourcenplanung

Abschätzung der benötigten Ressourcen und Erstellung eines Budgetplans, der Personal, Technologie und Zeit beinhaltet.

04

Risikomanagement

Frühzeitige Identifikation und Bewertung potenzieller Risiken, sowie Entwicklung von Strategien zur Risikominimierung

Webinare und Tutorials

Planung und Konzeption - Themenwahl

- **Relevanz und Bedarf:** Durchführung von Marktanalysen und Kundenbefragungen, um Themen zu identifizieren, die sowohl relevant als auch bedarfsorientiert sind.
- **Expertise demonstrieren:** Fokus auf Kernkompetenzen des Unternehmens und Bereichen mit hohem Mehrwert, um die Positionierung als Branchenexperte zu stärken.
- **Kundenfeedback nutzen:** Integration von Kundenfeedback in den Entwicklungsprozess, um sicherzustellen, dass die Inhalte den Erwartungen und Bedürfnissen der Zielgruppe entsprechen.

Webinare und Tutorials

Planung und Konzeption

01

Erstelle einen detaillierten Zeitplan mit Meilensteinen, um sicherzustellen, dass alle Aspekte der Planung und Durchführung rechtzeitig abgeschlossen werden.

Zeitplanung

02

Entwickle Backup-Pläne und Alternativstrategien für verschiedene Szenarien, um flexibel auf unvorhergesehene Herausforderungen reagieren zu können.

Kontingenzplanung

4

Webinare und Tutorials Technische Umsetzung

Webinare und Tutorials

Technische Umsetzung - Auswahl der Tools

- Bedenke die Bedürfnisse und Ziele deines Unternehmens, die technische Kompatibilität sowie die Kosten der Plattformen und der Tools.
- Achte auf eine gute Usability und Barrierefreiheit der Tools
- Datenschutzgesetze und -vorschriften müssen natürlich eingehalten werden
- Nutze Plattformen, die Unterstützung bei eventuellen Problemen bieten
- Gängige Tools für Webinare sind Google Meet, ClickMeeting, WebinarJam, GoToMeeting, Webinaris oder Zoom
- Gängige Tools für Tutorials sind YouTube oder Loom

5

Webinare und Tutorials Best Practices

Qualität über Quantität

Fokussiere dich auf die Erstellung von hochwertigen Inhalten, die wirklich Mehrwert bieten, statt eine Masse an mittelmäßigen Inhalten zu produzieren.

01

Storytelling und Relevanz

Nutze Storytelling-Techniken, um komplexe Themen greifbar zu machen und stelle sicher, dass der Inhalt für deine Zielgruppe relevant ist.

02

03

Binde interaktive Elemente wie Umfragen, Quizze und Diskussionen ein, um die Teilnehmer aktiv zu beteiligen und das Lernerlebnis zu steigern.

Interaktive Elemente

Strukturiere deine Inhalte klar und nutze Visualisierungen, um die Themen verständlicher zu machen und die Aufmerksamkeit der Teilnehmer zu halten.

Klare Struktur und Visualisierung

Feedback-Loops

Integriere Möglichkeiten für Feedback und sei bereit,
Inhalte basierend auf Rückmeldungen der Teilnehmer
anzupassen.

Zugänglichkeit

Achte darauf, dass deine Inhalte für alle zugänglich sind und versuche, eine vielfältige Darstellung und Perspektive in deinen Materialien zu berücksichtigen.

07

Stelle den Bezug zur Praxis her und zeige konkrete Anwendungsmöglichkeiten auf, um die Relevanz und den Nutzen deiner Inhalte zu unterstreichen.

Praxisbezug

Halte deine Inhalte aktuell und nutze das Feedback, um die Inhalte kontinuierlich zu verbessern und an die Bedürfnisse der Zielgruppe anzupassen.

**Aktualität und
Anpassungen**

Promotion

Bewerbe deine Inhalte effektiv und nutze Teaser, um Interesse zu wecken und die Teilnehmerzahl zu erhöhen.

09

Messung des Erfolgs

Setze KPIs fest und evaluiere regelmäßig den Erfolg deiner Inhalte, um Rückschlüsse für die Weiterentwicklung zu ziehen.

6

Webinare und Tutorials Marketing und Promotion

Webinare und Tutorials

Marketing und Promotion

- Gestalte Marketingkampagnen, die spezifisch auf die Bedürfnisse und Kanäle deiner Zielgruppe zugeschnitten sind.
- Nutze verschiedene Kanäle wie Social Media, E-Mail und Suchmaschinen um ein breiteres Publikum zu erreichen
- Achte auf einen simplen Anmeldeprozess und eine positive Nutzererfahrung
- Baue durch persönliche Kommunikation Beziehungen und Verbindlichkeit auf
- Nutze FOMO um die Anmelde- und Teilnahme-Bereitschaft zu steigern
- Teste und optimiere deine Marketingaktivitäten durchgehend

7

Webinare und Tutorials Vor- und Nachteile

Webinare und Tutorials

Vor- und Nachteile

Pros

Teilnahme ist von überall aus der Welt möglich



Austausch von Informationen vor, während und nach der Veranstaltung



Theoretisch unbegrenzte Teilnehmeranzahl möglich



Hilfreiches Mittel im gesamten Verkaufsprozess / Funnel



Möglichkeit, das Publikum einzubinden und zum Handeln anzuregen



Cons



Technische Probleme können zu kompletten Ausfällen führen



Aufmerksamkeit der Zuschauer schwer einschätzbar



Erstellung der Inhalte kann sehr zeitaufwendig sein



Konkreter Nutzen in erster Linie schwierig zu bewerten

8

Webinare und Tutorials Anwendungsbeispiele

Webinare und Tutorials

Anwendungsbeispiele

Notion Product Download Solutions Resources Pricing Contact sales Log in Get Notion free

Webinars

Notion for Teams | Simple project management

Register to watch this video on demand

First name

Last name

Work email

Company

Company size

Job title

Watch now

Notion

Livestream + Q&A

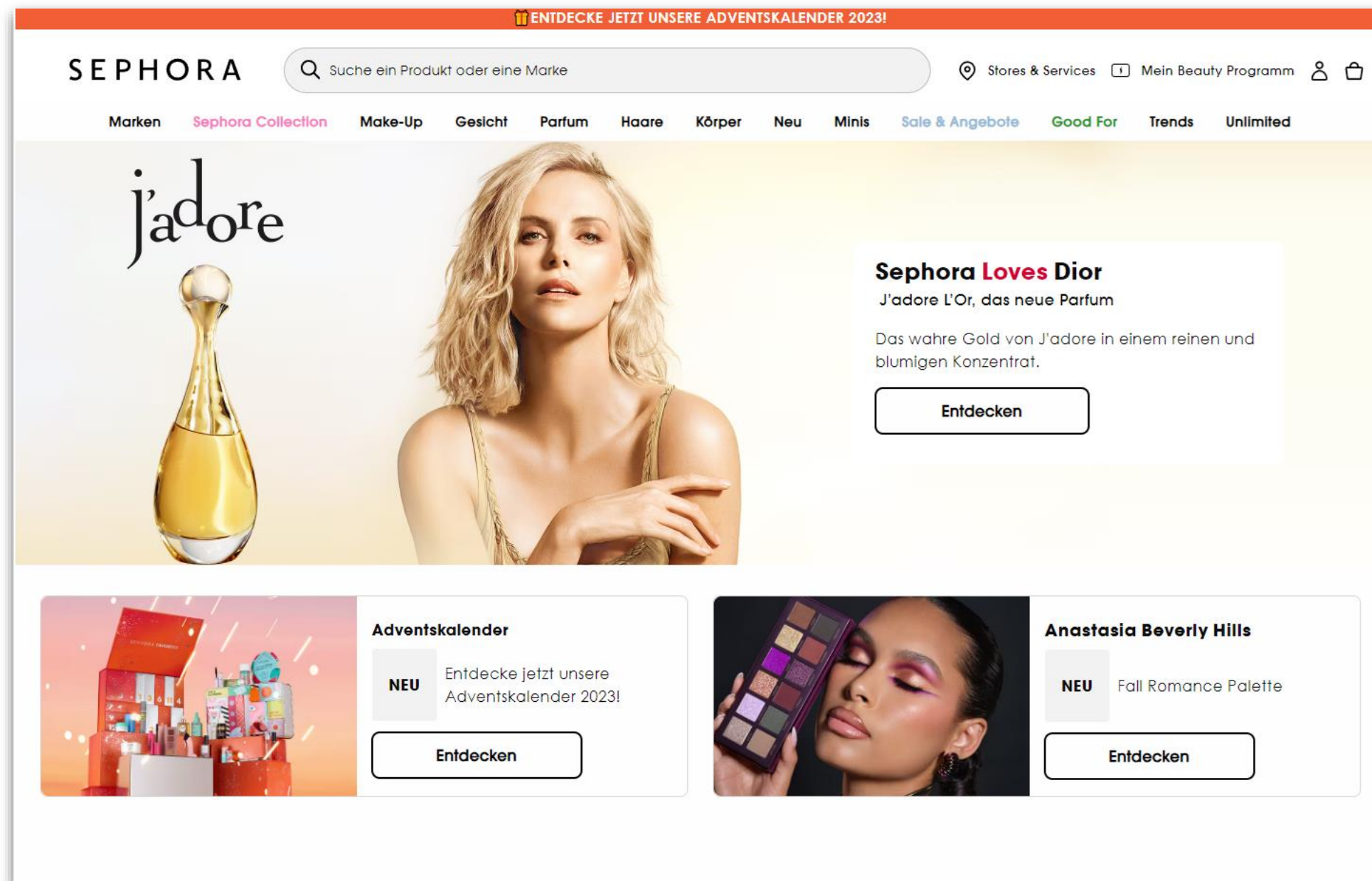
**Notion for teams:
Simple project management**



- Notion, SaaS Unternehmen
- Hosten wöchentliche Webinare um Features und Updates gemeinsam zu entdecken
- Spezielle Webinare für verschiedene Use-Cases
- Speichern die Webinare und bieten diese On-Demand an

Webinare und Tutorials

Anwendungsbeispiele



- SEPHORA, Beauty Unternehmen
- Bietet auf der Website und auf YouTube verschiedene Tutorials an, die von Influencern gemacht wurden
- Seit 2006 über 100 Mio. Views
- Leiten den Traffic von YouTube auf ihren Shop

9

Webinare und Tutorials Entscheidung treffen

Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen

01

Evaluierung der Relevanz

- | Analyse der Relevanz für Businessmodell und Zielgruppen
- | Prüfung der Affinität des Publikums für digitale Lernformate
- | Auswahl passender Themen und Formate



Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen

Abwägung pro und Contra

- | Sorgfältige Abwägung von Vor- und Nachteilen
- | Kalkulation von Aufwand und Kosten gegen potenzielle Vorteile
- | Betrachtung von Leadgenerierung, Kundenbindung und Expertenpositionierung

Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen

03

Erstellung eines Umsetzungsplans

- | Strukturierte Planung von Auswahl, Erstellung und Umsetzung
- | Entwicklung einer Bewerbungsstrategie
- | Festlegung und Messung von Erfolgskennzahlen

Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen

04

Ressourcen und Technologie

- | Abschätzung des Bedarfs an internen und externen Ressourcen
- | Auswahl der passenden Technologie und Plattform
- | Prüfung der technischen Voraussetzungen und Kompatibilität

Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen

◀ 05

Erfolgsmessung und Anpassung

- | Definition von KPIs und Erfolgskriterien
- | Kontinuierliche Analyse und Optimierung
- | Anpassung der Strategie basierend auf Feedback und Leistungsdaten

Webinare und Tutorials

Entscheidung treffen



Webinare und Tutorials sind in jedem Bereich des Verkaufsprozesses von Nutzen. Sie ermöglichen eine globale Reichweite und können durch strategische Umsetzung die Wettbewerbsfähigkeit und somit den Umsatz steigern. Es erfordert allerdings auch eine gute Planung und kann ressourcenintensiv sein.

10

Webinare und Tutorials
Aufgaben