

Webinar - Konzept

DEINE CHANCE



1.) TECHNIK

- passender Webinar-Anbieter und Tarif zum gewünschten Format und Teilnehmerart
- Ausstattung wie Licht und Mikrophon für die Qualität - Verwendungsmöglichkeiten und Drehorte einbinden und überdenken

2.) ZIELSETZUNG

- klare Definition, was durch Webinar erreicht werden soll: Ziel(e)
- Messbarkeit des (Teil)Zieles sicherstellen
- Ausrichtung des Formats und Ablaufs bzw. Inhalte auf Zielsetzung(en) hin



3.) ZIELGRUPPE

- wen soll das Webinar ansprechen?
- genauere Eigenschaften und Bedürfnisse dieser Zielgruppe definieren
- bereits adressierte Kundenerwartungen mit im Aufbau bzw. Ablauf integrieren

4.) ABLAUF UND AGENDA

- Klarer Aufbau des Webinars und Botschaften zu n auf den Punkt
- Geschichte überlegen zu Wein, Betrieb, Philosophie
- Verknüpfung mit dem Ziel des Webinars Sicherstellen
- Beachtung DSGVO beim Umgang mit Kundendaten



5.) VORBEREITUNG

- je nach Ort des Webinars benötigte Technik definieren
- Probelauf vornehmen
- Mögliche Fragen der Zielgruppe in die inhaltliche Vorbereitung einbeziehen
- Elemente der Intaeraktion einbauen

6.) VERMARKTUNG

- Kontaktpunkte mit der Zielgruppe meines Webinars bestimmen
- Check über welche Mittel bzw. Medien Kunden abholen
- zeitlichen und inhaltlichen Plan für Einladung, Bestätigung und Nachbereitung festsetzen
- Gewinnung von Partnern und Multiplikatoren für die Bekanntmachung

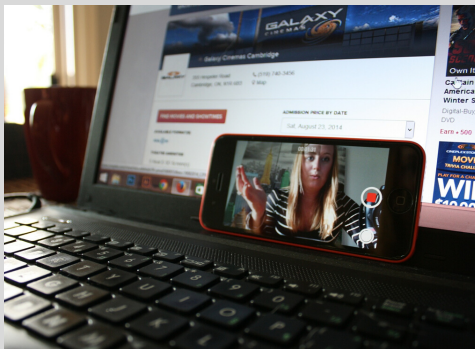


Webinar - Tipps

DEINE CHANCE

stadtlandgenuss

7.) DURCHFÜHRUNG



- Authentizität: eigener Auftritt und Vorstellung Betrieb und Produkte auf eigene Art
- In Interaktion mit den Teilnehmern gehen: Mehr Erfahren, Aufmerksamkeit und "Call-to-Action" (Kauf, Anmeldung weiterer Event etc.)
- Mimik und Rhetorik beachten: verständlich & einladend

8.) FEEDBACKS

- über Gespräch/Email/Newsletter-Format Feedback in Erfahrung bringen
- Einladung zum Newsletter
- hierdurch Interesse und Bindung von Interessenten und Kunden aufbauen
- Bestellungen anstoßen.



9.) NACHSORGE



- Kundeneintrag in den Newsletter bzw. Liste der Kunden anbieten, falls nicht bei Anmeldung schon geschehen
- bei Versand von Bestellungen kleines Geschenk einbauen wie Broschüre zu Weingut, Einladung zu Events etc..

10.) LEARNINGS

- Reflektion der Verlaufs des Webinars: Technik, Inhalt und Interaktion sowie Bestellungen/Feedback?
- Zusammenstellung der Anpassungen für nächste Folge



11.) TIPPS UND TRICKS



- Je nach Agenda auch andere Medien im Webinar einbinden wie Film und Bilder
- bei der Interaktion mit den Teilnehmern je nach Zielgruppe anonyme oder individuelle Fragen direkt im Gespräch oder im Chat zum Webinar klären bzw. Abstimmungsfläche je nach Webinar-Tool

12.) ZUM NACHSCHLAGEN

- <https://blog.elopage.com/webinar-software-im-vergleich/>
- <https://piarry-akademie.com/p/webinar-erstellen>
- <https://www.katrinhill.com/online-kommunizieren-fuer-austausch-trainings-oder-coworking/>
- <https://www.contentmanager.de/nachrichten/webinar-hardware-mit-dem-richtigen-equipment-erfolgreich-produzieren/>