

OLE ALBERS

KI
FREIES
WERK

Mensch zeig dich!

Wie du mit
Wissen-Events
online Kunden
gewinnst



BusinessTip Verlag

OLE ALBERS

Mensch, zeig dich!

**Wie du mit Wissen-Events
online Kunden gewinnst**

Ole Albers

Mensch, zeig dich!

Herausgegeben von: Businesstipp Verlag

Textgestaltung: VGVFI Verlagsgesellschaft mbH

Covergestaltung: VGVFI Verlagsgesellschaft mbH

Coverfoto: Primephoto, Hamburg

Druck: www.wir-machen-druck.de

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

ISBN: 978-3-949781-03-2

1. Auflage 2023

VGVFI Verlagsgesellschaft für

Verbraucher- und Firmeninformationen mbH, Hamburg

www.businessstipp-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers bzw. nur in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Copyright, Designs & Patents Act (1988) oder im Rahmen der Bestimmungen einer von der Copyright Licensing Agency erteilten Lizenz, die ein beschränktes Vervielfältigen erlaubt, in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise, sei es elektronisch oder mechanisch, durch Fotokopie, Aufzeichnung oder anderweitig, egal für welchen Zweck, reproduziert, auf einem Datensystem gespeichert oder übertragen werden.

Inhalt

Vorwort	7
1. Online-Events sind super	9
2. Gründe, sich nicht blicken zu lassen.....	11
3. Meeting oder Webinar	13
4. Veranstaltungsformate	14
5. Der Ablauf.....	16
6. Interaktivität fördern	19
7. Peinlichkeiten verhindern.....	21
8. Perfektionismus versus Authentizität	23
9. Eine gute Figur vor der Kamera machen	24
10. Mentale und stimmliche Vorbereitung	24
11. Welche deiner Inhalte interessieren?.....	24
12. Welche Technik brauche ich?.....	25
13. Wege der Bewerbung.....	30
14. So ist unser Ablauf	33
15. Checklisten.....	34
16. Schlusswort.....	35

Vorwort

Webinare nerven nur noch. Ich habe eine wahrhafte Phobie gegen Online-Veranstaltungen entwickelt. Wie viele Stunden habe ich vor dem Bildschirm verbracht und bei vollmundig angekündigten Mega-Events hibbelig auf die wahnsinnig wichtigen und zielführenden Infos gewartet, um dann zu erfahren, dass ich erst einen Kurs oder ein Coaching buchen muss, um den Stein der Weisen schauen zu dürfen. Irgendwann war es so weit: Immer, wenn ich „Webinar“, „Online-Event“, „Zoom-Workshop“ oder so etwas gelesen habe, hob sich mein inneres Bullshit-Schild reflexartig und ich habe das Zeug weggeklickt.

Schade eigentlich. Denn wie kannst du* deine Interessenten** besser und effektiver erreichen, als bei einem Online-Event? Ich liebe Offline-Veranstaltungen, weil der Kontakt zu den Teilnehmern einfach intensiver ist und ich ein besseres Gefühl für mein Gegenüber bekomme.

Aber, die Vorteile liegen auf der Hand: keine Reisekosten, ökologisch besser, keine unnötige Zeitverbrennung, du musst dich nicht einmal komplett angezogen haben und wenn es zu früh für die Benutzung der Zahnbürste war, auch egal.

Also: man trifft sich zu einem bestimmten Thema. Eine Expertin oder ihr Kollege erzählt etwas, das Publikum lauscht und stellt günstigerweise Fragen, die gleich beantwortet werden können.

Das ist direkter als sich den Wolf zu googeln, dabei 20 GB Whitepaper herunterzuladen, mit der Intention sie später zu sichten, was eh nie passiert, ChatGPT zu fragen oder vier Stunden an YouTube hängen zu bleiben. Klare Frage, klare Antwort, denn dazu ist die Expertin ja heute vor die Kamera getreten.

Auf den nächsten Seiten geht es darum, wie du deine Online-Events über den Äther bekommst und welche Fehler du dabei vermeiden solltest.

Meine Phobie ist bekämpft. Ich bin jetzt Fan!

Viel Vergnügen und gute Erkenntnisse

Ihr Ole Albers

www.ole-albers.de

kontakt@olealbers.de

Hinweis:

Die Inhalte auf den vorliegenden Seiten entstammen ausschließlich einem humanoiden Gehirn. Auf die Verwendung von künstlicher Intelligenz wurde bei der Erstellung verzichtet.

* Ein paar Worte zum „Gendern“. Ich finde Text:Innen persönlich nicht sonderlich gut leserlich, also hopse ich zwischen den Anreden, sodass sich jeder mal hier mal da wiederfinden kann oder wenn du zu den Menschen gehörst, denen das eh egal ist, umso besser. Also verwende ich „der Zuschauer“, „die Zuschauerin“, „die Zuschauenden“, „ZuschauendEnz“ im Wechsel. Bitte nicht durchzählen, ob die Verteilung passt.

Der Titel des Buches kam auch erst durch die Genusfrage zustande. Der Arbeitstitel war „Experte, zeige dich!“

** Ich habe in diesem Büchlein grundsätzlich das Du als Anrede gewählt. Wenn wir uns einmal persönlich treffen und das „Sie“ angenehmer für Sie ist, bin ich natürlich offen dafür.

2. Gründe, sich nicht blicken zu lassen

Du hattest schon mehrfach den Gedanken, ein Webinar zu veranstalten wäre eine gute Idee, aber dabei ist es dann auch geblieben? Hinderungsgründe gibt es eine Menge. Die Klassiker möchte ich hier entkräften.

Ich habe keine Ahnung, wo ich anfangen soll

Am Ende dieses Büchleins hat sich das hoffentlich geändert und du hast eine Idee davon, dass es alles weniger kompliziert ist, als du denkst. Du hast die Erfahrung, du hast eine Message. **Leg einfach los.**

Ich habe nichts zu sagen

Unwahrscheinlich. Wenn du deinen Job liebst, kannst du darüber viel erzählen und hast praktische Erfahrungen, die anderen Menschen weiterhelfen können. Das ist nur eine Ausrede. Auf Grillpartys stellt sich die Situation oft anders dar. Ich bin überzeugt, dass jede(r) mindestens eine Botschaft, geschäftlich oder privat oder beides, hat, die sehr wertvoll ist und die in die Öffentlichkeit gebracht werden sollte.

Ich kann nicht vor der Kamera sprechen

Kenne ich. Als ich das erste Mal den Mut gefasst und mich vor ein Objektiv gesetzt habe, kam nur peinliches Gestammel heraus. Ende 2022 habe ich dann ein Kamera- und Auftrittscoaching für 12 Wochen gebucht und siehe da, inzwischen geht es ganz passabel. Natürlich bin ich noch kein Profi, aber das ist auch völlig egal. Es kommt erst einmal darauf an, dich zu trauen und einfach mal zu machen. Das kannst du auch. Suche dir im Zweifel professionelle Unterstützung. **Mensch, zeig dich!**

Ich bekomme es eh nicht so perfekt hin, wie ich will.

Was ist besser: Mit 70 oder 90 % herauszugehen oder gar nicht wahrgenommen zu werden? Ein zu ausgeprägter Perfektionismus hindert dich, wirkliche Ergebnisse zu erzielen und kostet enorm viel Zeit. „Einfach machen und loslegen“ ist das Thema. Irgendeinen Hinderungskram wird man immer finden, an dem es noch hakt. Und weißt du was: Die meisten Menschen sehen und hören deutlich weniger, als man so meint. Es kommt auf deine Inhalte an und nicht auf die Eins-A-Megaperformance. Etwas menschlich und mit kleinen Fehlern behaftet, kommt dein Auftritt auch authentischer rüber, als wenn alles komplett geleckt ist.

Ich habe Angst, mich zu blamieren

Völlig normal. Es ist eine Ur-Angst vor einer Gruppe als Horst (sorry!) dazustehen, in Missgunst zu fallen und aus dem Rudel ausgestoßen zu werden. Früher war das der sichere Tod. Heute stirbt man nicht gleich daran. Und selbst, wenn ein Auftritt mal nicht perfekt oder sogar etwas peinlich war. Schwamm drüber. Die Menschen sind wahnsinnig vergesslich. Oder weißt du noch, wie der Typ hieß, der dir vor einem Monat in einem Video etwas erzählt hat? Das menschliche Gehirn ist glücklicherweise recht gnädig, was die Eliminierung von irrelevante Details betrifft. Es geht um deine Botschaft, und den Nutzen, den du den Anwesenden bringst. **Es geht nicht um dich!**

Ich habe nicht die richtige Ausrüstung

Man wundert sich, mit wie wenig Basis-Ausrüstung man klarkommen kann. Du brauchst nur eine passable Kamera, ein gutes Mikro und etwas Licht. Der Besitz eines Computers wird dabei als gegeben vorausgesetzt. Bei hier nicht näher genannten Online-Händlern bekommst du für knapp 200 Euro schon alles, was du für den Start benötigst. Auch wenn ich mich wiederhole: Die Botschaft entscheidet, nicht der perfekte Look.

8. Perfektionismus versus Authentizität

Wir alle wünschen bestenfalls perfekt rüberkommen und ein hohes Maß an Professionalität demonstrieren, oder? Aber ist das wirklich der Kern? Eigentlich geht es doch darum, dich darzustellen als Mensch, als jemand, der eine Lösung hat für die Probleme deiner Kunden oder Zuschauer. Deshalb. Sei, wie du bist. Du musst keine Rolle spielen, du solltest keine Rolle spielen. Sei einfach, wie du bist. Die Kunden, die zu dir passen, diejenigen, die dich und deine Art mögen, werden zu dir kommen. Denn auch nur die willst du haben, oder?

Du möchtest doch mit den Menschen Geschäfte machen, die dich mögen und die mit dir etwas aufbauen wollen. Sei du selbst. Das schafft auch während deiner Vorstellung Ruhe und Gelassenheit. Die Leute, die dich doof finden, mit denen willst du eh nicht arbeiten und die anderen übersehen mögliche Fehler.

Und wenn schon. Selbst, wenn du dir den Megaschnitzer schlechthin erlaubst, wer erinnert sich nach einer Woche noch wirklich an deinen Vortrag? Es kommt primär auf deine Message an, nicht auf die Performance.

Einen herzlichen Dank an dieser Stelle an Viola Möbius (www.violamoebius.de), die den 40-Seiten-Ratgeber® als Marketing-Instrument „erfunden“ hat. In ihrem Webinar sagte sie den, wie ich finde, sehr motivierenden Satz: „**Du kannst nichts verbessern, was nicht da ist.**“

Also mach einfach. Leg los. Krieg dein Gesäß hoch. Wenn der Perfektionismus und die Angst Fehler zu machen nicht so groß wäre, würden viel mehr gute Ideen in die Welt getragen. Verbessern kannst du deine Veranstaltungen immer noch. Rufe die Teilnehmenden nachher an und frage nach einem ehrlichen Feedback. Das gibt wichtige Optimierungsansätze.

14. So ist unser Ablauf

Vorgespräch

- Festlegen des Formates,
- Thema & Kernaussagen
- Ziele & Zielgruppe

Kreation und Abstimmung

- Erstellung der Grafiken und Texte für Social Media und PR
- E-Mail-Templates - Grafik, Text, Code

Werbephase

- Anlegen der Veranstaltungen auf Zoom und LinkedIn
- Bewerbung über unser Netzwerk
- Publikation in relevanten LinkedIn- und Facebook-Gruppen
- Verfassen einer Presseinformation
- Verteilung an Portale und relevante Redaktionen
- Mehrstufige E-Mail-Kampagne an bis zu 50.000 Kontakte aus der Zielgruppe (Basis sind die Einträge aus unserem Firmenportal www.der-business-tipp.de)

Vorbereitung

- Telefonische Kontaktierung der Angemeldeten
- Besprechung der konkreten Inhalte und Ablauf des Events

Durchführung des Wissen-Events

- Am Tag der Veranstaltung: Generalprobe und Technikcheck
- Durchführung & Schulterklopfen

Nachbearbeitung

- Schnitt der Veranstaltung
- Publikation des Videos auf www.der-business-tipp.de
- E-Mail-Versand an alle Angemeldeten
- E-Mail-Versand an Leser der vorherigen E-Mail-Aktionen
- Bereitstellung des Videos auf YouTube und LinkedIn sowie Information in den Social Media Netzwerken und Gruppen
- Telefonischer Nachfass bei Angemeldeten

Lass uns über dein Wissen-Event sprechen:

www.ole-albers.de

15. Checklisten

Unter www.wissen-events.de/checklisten.html findest du Arbeitsmittel zur Vorbereitung und Planung deines Events.

1. Zeitplan & Maßnahmen
2. PR und Werbung
3. Technik-Tipps
4. Grundlagen einer guten Präsentation

Der Autor



Ole Albers war eigentlich schon immer in Sachen Marketing unterwegs, als Geschäftsführer in seiner klassischen Werbeagentur und später mit Fokus und Spezialisierung auf E-Mail-Marketing und Online-PR im BtoB-Bereich.

Als zertifizierter Business-Coach unterstützt er Menschen dabei, Ihre Ziele zu identifizieren und zu erreichen.

Selbst bezeichnet sich als Brückenbauer zwischen den Welten, da er neben der werblichen Ausrichtung eine tiefe Leidenschaft für Datenbanken und Softwareentwicklung hat und so auch die technische Seite versteht.

Kontakt

www.linkedin.com/in/ole-albers

www.ole-albers.de

kontakt@ole-albers.de

Angst vor der Kamera überwinden

So viele Menschen haben wirklich etwas zu sagen, zu zeigen, etwas mitzuteilen, worauf andere schon warten. Aber gerade die Leute, die selbstkritisch sind, die verantwortungsvoll handeln und nicht einfach darauf losplappern, haben oftmals Hemmungen, „einfach so“ vor die Kamera zu gehen.

Hast du auch solche Zweifel, ob du gut genug bist? Fragst du dich, ob du dich wirklich vor die Kamera trauen solltest? Hast du es schon mal probiert, aber das Ergebnis hat dir gar nicht gefallen? Oder du hast es sogar anderen gezeigt und unangenehmes Feedback bekommen?

Ganz egal, was dich bisher davon abgehalten hat, deine eigenen Videos aufzunehmen und zu veröffentlichen oder in die Öffentlichkeit zu treten– es gibt keine bessere Zeit als jetzt, um damit zu starten.



Lass‘ uns über deine Ziele sprechen und sie gemeinsam erreichen. Ich bin Sascha Oliver Martin und stehe seit über 30 Jahren als TV-Moderator vor der Kamera. Mit meinem individuell abgestimmtem Auftrittscoaching habe ich schon vielen Menschen geholfen, selbstsicher und souverän vor die Kamera oder das Publikum zu treten.

www.sascha-oliver-martin.de

KI
FREIES
WERK

Mensch, zeig dich!

Wann hast du dein letztes Online-Event gegeben?
Wann hast du die das letzte Mal bei einem Webinar
als Expertin oder Experte den Fragen,
deines Publikums gestellt?

Noch nie?

Weil du nicht weißt, wo du anfangen sollst?

Dieser kurze Ratgeber gibt praktische Tipps,
wie du loslegen und diese ganzen
Geschichten vergessen kannst:

“Ich habe doch gar nichts zu erzählen.”
“Was ist, wenn ich mich blamiere?”
“Mir fehlt die Ausrüstung dazu.”
„Ich bekomme das eh nicht perfekt hin.“

Leg einfach los!

Mensch, zeig dich!



ISBN 978-3-949781-00-1



9 783949 781001 >