

DER ULTIMATIVE WEBINAR GUIDE

Erfahre, wie auch du ohne technischen Aufwand ein hoch-konvertierendes Webinar auf Profi-Niveau umsetzt, das Interessenten systematisiert in neue Kunden verwandelt.

✓ STRATEGISCHE GRUNDLAGEN: _____

Welche Dinge du beim Launch beachten musst und welche 7 Einsatzmöglichkeiten es gibt.

✓ SAFETY GUIDE: _____

5 typische Fehler, die du vermeiden musst und was stattdessen notwendig ist, damit dein Webinar eine Conversion-Rate von 15–30 % erzielt.

✓ 1:1 ANLEITUNG: _____

Wie die führenden Unternehmen regelmäßig 7-stellige Webinare ohne technischen Aufwand launchen.

Exklusive Fallstudien aus der Praxis:

„Steigerung von 150.000 € auf 1,5 Mio. € Monatsumsatz“

„Massive Steigerung der Reichweite“

„Vollautomatisierter Webinar-Launch in nur wenigen Minuten möglich“





Benjamin Oestreich

Gründer & Geschäftsführer | Prozessfaktor GmbH

- hilft Agenturen und Dienstleistern regelmäßig zu **7- bis 8-stelligen Jahresumsätzen** mit Webinaren
- arbeitet im Hintergrund bei **führenden Agenturen und Unternehmen**
- langjährige Erfahrung aus **über 470 veranstalteten Webinaren**
- bietet die **einzigste anbieterunabhängige Webinar-Komplettlösung** auf dem Markt

webinare.com



UNSERE PROGNOSE: So entwickelt sich Online-Marketing im DACH-Raum

Wenn auch du in der Beratungs- und Dienstleistungsbranche positioniert bist, dann hast auch du vermutlich ebenfalls eine **spannende Entdeckung** gemacht.

Eine Veränderung, mit der du dich als Anbieter unbedingt näher befassen musst: 2017 bis 2019 waren **Webinare** stark „im Hype“.

Berühmte Marketing-Gurus wie Russell Brunson aus den USA haben den **Trend nach Deutschland** gebracht.

Doch ab 2020 in Deutschland Webinare lange Zeit gefühlt „tot“ waren, sieht man viele größere Anbieter aktuell wieder Webinare im 6-, 7- oder sogar 8-stelligen Bereich launchen.

Was du verstehen musst:

Diese Entwicklung ist völlig normal. Ähnlich wie in der Mode kommen und gehen auch im Online-Marketing neue und alte Trends alle Jahre wieder.

Umso wichtiger ist für dich, dass du das sog. „Window of Opportunity“ nicht verpasst und Chancen rechtzeitig nutzt.

Und möglicherweise spielst auch du mit dem Gedanken, ein Webinar umzusetzen. Du hast vielleicht sogar eine Idee, aber: Du hast gefühlt 1.000 Fragen im Kopf.

Und **weißst nicht, wo du anfangen sollst**, denn die technische Umsetzung scheint sehr komplex.

Fakt ist: Wenn du etwas machst, dann richtig.

Dafür brauchst du jedoch Sicherheit und einen **klaren 1:1 Plan**, der garantiert, dass dein ROAS bei mind. 4 oder sogar 7 bis 8 liegt.

Dieser Report beinhaltet die Antworten auf all deine Fragen. Auf den kommenden Seiten findest du **alle Informationen, die du über das Thema „Webinar“** wissen musst.

Außerdem erhältst du einen Einblick in unser System, mit dem auch du in **4 Schritten** ein erfolgreiches Webinar veranstalten kannst – komplett OHNE technischen Aufwand!

Dieser Report richtet sich an alle Agenturen, Berater, Coaches & Dienstleister, die ...

- schon lange ein Webinar umsetzen wollen, aber bisher wegen der technischen Hürden gezögert haben.
- ein Webinar als konstante, vollautomatisierte Leadquelle nutzen wollen
- den Customer Lifetime Value von Bestandskunden steigern wollen

Inhaltsverzeichnis

Strategische Grundlagen	Seite 5
Die 6 wichtigsten Einsatzgebiete für dein Webinar	Seite 6
5 typische „Webinar-Fehler“	Seite 8
Das 4-Schritte-System von webinarare.com	Seite 10
Fallstudien	Seite 12
So läuft die Zusammenarbeit mit uns ab	Seite 18
Über webinarare.com	Seite 20
Weitere Angebote	Seite 22
FAQs	Seite 26

STRATEGISCHE GRUNDLAGEN

Alles, was du wissen musst, bevor du überhaupt eine Sekunde nachdenkst, ein Webinar durchzuführen.

Jeder, der schon einmal an einem Webinar teilgenommen hat, weiß, wie effektiv man damit Kunden für sein Angebot gewinnen kann.

Doch oftmals hat man 1.000 Fragen im Kopf und es fühlt sich an, als „sähe man vor lauter Bäumen den Wald nicht“.

Damit machen wir auf dieser Seite Schluss.

Wer kann überhaupt ein Webinar veranstalten?

Pauschal gilt: Jeder, der zu einer bestehenden Leadquelle einen weiteren Vertriebskanal ergänzen möchte.

Folgende **Grundvoraussetzungen** müssen erfüllt sein:



Du hast ein **validiertes Angebot**, das vom Markt angenommen wurde.



Du solltest einen **funktionierenden Vertriebskanal** (Ads, Kaltakquise, YouTube) besitzen und ein **Umsatzlevel von mindestens 20–50 k im Monat** erreicht haben.



Du solltest **interne Ressourcen** im Fulfillment besitzen, um die Leads abzuarbeiten (genauso offensichtlich wie unterschätzt).



Du solltest über ein **Budget von ca. 8–15.000 Euro** verfügen, welches du für Werbung oder Umsetzung benötigst.



DIE 6 WICHTIGSTEN EINSATZGEBIETE FÜR DEIN WEBINAR

Webinare bieten **viele Einsatzmöglichkeiten**. Du kannst sie sowohl dafür nutzen, um einmalig hohe 6- oder 7-stellige Launches durchzuführen – aber auch als **planbare Leadquelle** eignen sich Webinare.

Und das **relativ günstig & ohne viel Aufwand**, wenn das Gerüst einmal steht.

Es ist außerdem ganz egal, ob du dein Angebot Neukunden erklären möchtest oder Bestandskunden für mögliche Upsell-Produkte begeistern möchtest:

Richtig geplant und durchgeführt bietet ein conversionoptimiertes Webinar extremes Lead-Potenzial für dein Unternehmen.

Webinare als „Icebreaker“

Ein 1:1 Gespräch stellt für viele Interessenten eine **große Hürde** dar. Zudem weiß jeder, dass man in einer Strategieberatung nur pitcht.

Daher sind Webinare die ideale Möglichkeit, um deine Zielgruppe **„smart“** und nicht zu „salesy“ in den Funnel mit dir zu holen.

01

02

Drastische Erhöhung der Sichtbarkeit

Die Ad-Kosten eines Webinars sind **extrem günstig**. Je nach Offer liegen die Leadpreise für eine Anmeldung teilweise unter 10 €, sind aber dennoch sehr qualifiziert.

Zudem bringt dir ein Webinar einen **„Hype-Effekt“**, denn es spricht sich schnell herum.

Steigerung des Umsatzes

Ein Webinar kann als zusätzliche, **konstante Leadquelle** genutzt werden.

Es sind aber auch einmalige, dafür aber 6-7-stellige Launches möglich, die deinen **Cash-Flow kurzfristig massiv erhöhen**.

03

04

„Heranzüchten“ von kaufkräftigen Kunden

Webinare eignen sich ideal dafür, um **Einsteigerprodukte** unter 1.000 € oder sogenannte Tripwire zu verkaufen.

Dadurch züchtest du dir eine Zielgruppe heran, welche sich in Zukunft auch **höherpreisiger Angebote** von dir leisten kann.

Konstant Anfragen generieren

Ein Webinar, das 1-mal funktioniert, funktioniert auch ein zweites, drittes und viele weitere Male.

Nach dem ersten Live-Launch kannst du das **Webinar „recyclen“** und voll-automatisiert als Leadquelle nutzen, indem du es 2–3 Mal pro Monat zu festen Uhrzeiten veranstaltest.

05

06

Upselling & Cross-Selling

Besonders attraktiv sind Webinare auch für **Upselling- und Cross-Selling-Optionen**.

Mache Neu- und Bestandskunden ohne Druck auf weitere Produkte aufmerksam und wecke Kauflust.



5 TYPISCHE „WEBINAR- FEHLER“

Vermeide die Fehler auf dieser Seite, um deine Conversion-Rate zu steigern und technische Komplikationen zu vermeiden.



FEHLER #1

Du machst dich abhängig von einem einzelnen Webinar-Anbieter

Der große Tag kommt und es muss alles perfekt laufen.

Dabei gibt es einen fundamentalen Fehler, der dafür sorgt, dass Webinar-Veranstalter quasi in einer Art Gefängnis sitzen, aus dem sie nicht mehr herauskommen: die **Abhängigkeit von einem einzelnen Anbieter**.

Sicherheit ist das A & O und du solltest immer **2-3 Alternativen haben**, auf die du im schlimmsten Fall sogar noch 1-2 Stunden vor dem Launch zurückgreifen kannst, falls es **Komplikationen beim Hosting** oder etwas anderem gibt.



FEHLER #2

Du trackst die Zahlen & Daten deines Webinars nicht

Ohne **funktionierendes Tracking** kannst du den Erfolg deines Webinars nicht messen. Dies bringt eine Reihe an Folgeproblemen mit.

Zum einen ist Skalierung nicht möglich, weil du **keine Zahlen-grundlage hast**, auf deren Basis du den Erfolg bewerten kannst.

Ebenso kannst du das **nicht optimieren**, da du nicht sehen kannst, wann Interessenten abspringen oder kaufen.

Auch angepasste Follow-Up-Maßnahmen sind ohne Tracking nicht umsetzbar.



FEHLER #3

Dein Webinar ist nicht verkaufpsychologisch aufgebaut und der rote Faden in deiner Präsentation fehlt

Das Geheimnis hinter hoch-konvertierenden Webinaren mit einer Conversion-Rate über 30 % ist eine **funktionierende „Meta-Ebene“ hinter den Folien**.

Du brauchst eine **intelligente Marketing-Botschaft**, die den Zuschauer ab der 1. Sekunde fesselt, einen **roten Faden** beinhaltet und systematisch zum Verkauf führt.

In über 75 % der Webinare fehlt jedoch genau diese Struktur, was dazu führt, dass **Zuschauer nach 15-20 Minuten abschweifen** und den Meeting-Raum verlassen.



FEHLER #4

Du vernachlässigst die Optik und verfügst über kein Branding

Webinare **erhöhen deine Sichtbarkeit** eine kurze Zeit sehr stark.

Umso wichtiger ist, dass dich Personen, die dich nun neu entdecken, **als professionell wahrnehmen und du Vertrauen auslöst**.

Dafür muss dein Webinar entsprechend **durchgängig gebrandet sein**, damit dich Menschen als Experten wahrnehmen.



FEHLER #5

Du nutzt Copy-Paste-Templates aus den USA, die nicht auf deine Zielgruppe abgestimmt sind

Häufig werden Standard-Vorlagen kopiert und es fehlt der Mut, ein wirklich individuelles Webinar zu gestalten.

Was in den USA funktioniert, **funktioniert nicht unbedingt in Deutschland**. Ein großer Fehler ist, dass Veranstalter die Webinare von Marketing-Gurus wie Russell Brunson adaptieren.

Pauschal funktionieren diese, aber gerade bei konservativen Zielgruppen muss das Webinar **individuell konzipiert werden** und entsprechend angepasst werden.

DAS 4-SCHRITTE- SYSTEM VON webinare.com:

Hoch-konvertierende
Webinare auf Profi-
Niveau umsetzen – ohne
technischen Aufwand

Hinter jedem Webinar steckt ein
ausgeklügelter Prozess und Schritte,
die fest eingehalten werden müssen.

Auf der folgenden Seite findest du
unser **erfolgserprobtes System**, das
bei unzähligen Kunden im Einsatz ist.

Bei uns erhältst du einen echten
„Evergreen-Prozess“, den du jederzeit
optimal in deine Marketingstrategie
integrieren kannst.

01

ANBIETER AUSWÄHLEN

Nutze eine Plattform,
die wirklich zu deinem
Webinar passt

Wir von webinare.com sind **völlig
plattformunabhängig**.

Daher kannst du uns deine Wunsch-
plattform mitteilen, auf der dein
Webinar gelauncht werden soll,
oder wir wählen gemeinsam
einen Anbieter aus.

Wir beraten dich, welche **Vor- und
Nachteile** die unterschiedlichen Platt-
formen haben und welche die beste
für deinen individuellen Bedarf ist.

Hast du dich entschieden, bauen wir
das **komplette technische Gerüst
plattformspezifisch** auf.

So funktioniert am großen Tag
alles einwandfrei.

02

SCHNITTSTELLEN DEFINIEREN

Wir betten dein
Webinar optimal in
deinen Funnel ein

Im nächsten Schritt besprechen
wir genau, welche **Schnittstellen
implementiert** werden sollen, damit
das Webinar am Ende optimal in
deinen Marketing-Funnel integriert ist.

Dein Webinar wird mit unserer Hilfe
also **Teil deines kompletten Marketing-
systems** und bleibt kein loser Baustein.

Daher achten wir auch auf ein **einheit-
liches Branding**, damit du als absoluter
Experte wahrgenommen wirst.

Wir kümmern uns außerdem darum,
dass das **Tracking einwandfrei
funktioniert**.

Denn nur so kannst du den Erfolg deines
Webinars im Nachhinein analysieren.

03

PROBELAUF

Eine Generalprobe
stellt sicher, dass am
großen Tag alles
reibungslos abläuft

Nachdem der komplette strategisch
erarbeitete Prozess steht, gibt es
einen **Probelauf**.

Hier kannst du dein Webinar das
erste Mal im **Endzustand** sehen.

Wir prüfen, ob alle eingebauten
Funktionen wie z. B. das Tracking und
die Verknüpfung mit deinem CRM-
System auch **wirklich funktionieren**.

Dieser Probelauf gibt dir Sicherheit
und letzte Änderungen sind möglich.

04

BETREUUNG

Profitiere in jeder
Prozessphase von
unserem technischen
Know-how

Wir wissen, dass die technische
Umsetzung eines Webinars
komplex ist.

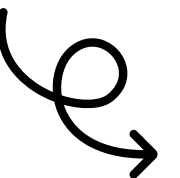
Deshalb stehen wir dir während
der gesamten Zusammenarbeit
mit unserem **Experten-Know-how**
zur Seite.

Wir beraten dich professionell zu
allen technischen Fragen rund um
dein Webinar und finden immer die
beste Lösung für dich.

Mit unserer Unterstützung kannst
du dir sicher sein, dass technisch
alles optimal läuft.

**Aber genug zur Theorie
– wir zeigen dir, wie
andere Unternehmen
mit unserer Hilfe
erfolgreich Webinare
ausgerichtet haben!**

Auf den folgenden Seiten findest
du Fallstudien von Unternehmen,
die mithilfe eines professionellen
Webinars mehr Kunden gewinnen
& Umsätze enorm steigern konnten.
Und das alles ganz ohne technische
Probleme.



VERZEHNFACHUNG DES UMSATZES

Steigerung von 150.000 € auf 1,5 Mio. € Monatsumsatz

Das war die Ausgangssituation:

Vor der Zusammenarbeit veranstaltete die **PJM Investment Akademie GmbH** Live-Webinare über einen fixen Webinar-Anbieter. Das Problem war der sehr große Zeiteinsatz.

Zudem wurden die Prozesse nicht getrackt und die Conversions nicht optimiert. Vor der Kooperation lag der Umsatz unseres Kunden bei ca. 150.000 € monatlich.



Wir schätzen seit Jahren das extreme technische Know-how von Benjamin Oestreich und Prozessfaktor.

Unter anderem trägt eine kontinuierliche Optimierung unserer Webinarprozesse maßgeblich zu unserem Erfolg bei. Wir konnten in den letzten Jahren unseren Umsatz mehr als verzehnfachen.

PHILIPP J. MÜLLER

Geschäftsführer der PJM Investment Akademie GmbH
(Kategorie: Seminare)



So sind wir vorgegangen:

SCHRITT

01

Im ersten Schritt führten wir einen **grundlegenden Neuaufbau** durch.

Wir führten anbieterunabhängig Webinarprozesse ein und konnten Live- und Auto-Webinare durchsetzen.

SCHRITT

02

Im zweiten Schritt implementierten wir **skalierfähige Trackingprozesse** und automatisierten sämtliche Unternehmensprozesse.

SCHRITT

03

Im dritten Schritt optimierten wir den **gesamten Vertriebsprozess** und richteten ein personalisiertes Remarketing technisch ein.

Das Ergebnis:

Der Kunde konnte seinen Umsatz somit von 150.000 € monatlich auf 1,5 Mio. € monatlich steigern bzw. den **Umsatz um das 10-fache erhöhen („10X“)**. Webinaranbieterunabhängig konnten zudem skalierbare und selbst anpassbare Prozesse eingeführt werden.

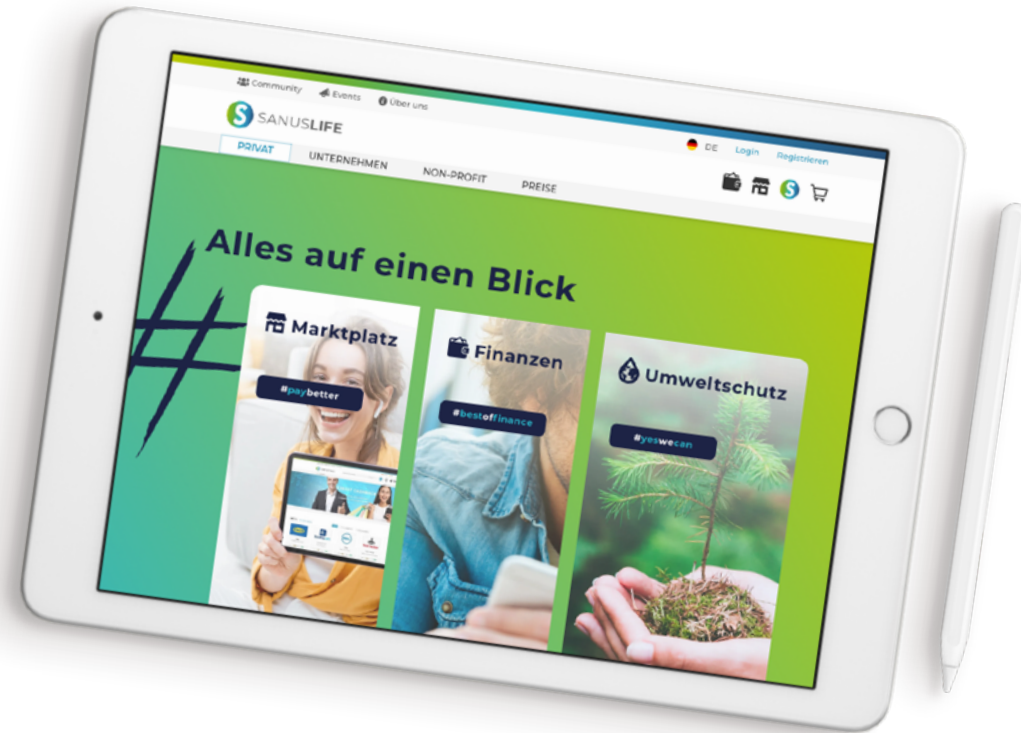
WELTWEITES WACHSTUM DURCH:

Massive Steigerung der Reichweite

Das war die Ausgangssituation:

Vor der Zusammenarbeit gab es kein Webinarangebot für die Partner der **Sanuslife International GmbH**.

Außerdem führten sie viele kleinere Präsentationen durch, wobei die Qualität der präsentierten Informationen sehr unterschiedlich ausfiel und die Produktexperten zeitlich überfordert waren.



Mit Unterstützung von der Prozessfaktor GmbH und dem Angebot von webinar.com können wir unseren fast 100.000 Partnern professionelle Webinare in 4 Sprachen zur Verfügung stellen. Dadurch wird unsere Vision exponentiell in die Welt getragen.

EWALD RIEDER
CEO der Sanuslife International GmbH
(Kategorie: Gesundheit & Wellness)

So sind wir vorgegangen:

SCHRITT 01

Im ersten Schritt führten wir ein **personalisiertes und skalierbares Partner-Webinar-System** ein, das mehr als 50 unterschiedliche Webinare in 4 Sprachen ermöglicht und zugänglich für ca. 100.000 Partner ist. Zudem **personalisierten** wir die Partner-Landingpages.

SCHRITT 02

Im zweiten Schritt kam es zum **Launch des Systems von webinar.com** an die Partner und zur Implementierung eines einzigartigen Leadsystems.

SCHRITT 03

Im dritten Schritt setzten wir ein **Offline-Promotion-System** für die Einladung zu Webinaren während des persönlichen Gesprächs auf Veranstaltungen oder Messen ein.

Das Motto lautet:
„Sei der Botschafter und nicht die Botschaft!“

Das Ergebnis:

Daraus resultierte eine maximale Erhöhung der Reichweite über den Empfehlungseffekt im Marketing. Zudem konnte der Kunde **weltweites Wachstum verzeichnen** und massiv Leads – in Vorbereitung für andere Marketing-Strategien – generieren. Das „Gesetz der großen Zahlen“ wurde effizient genutzt.

WEBINARE ALS KONSTANTE LEADQUELLE

Vollautomatisierter Webinar-Launch in nur wenigen Minuten möglich

Das war die Ausgangssituation:

Vor der Zusammenarbeit verfügte die **DB Success GmbH** über einen Auto-Webinarprozess eines Anbieters. Komplexe Ideen schienen nicht umsetzbar. Weder Trackingprozesse noch Skalierbarkeit waren möglich. Darüber hinaus fehlten Schnittstellen zu CRM-Prozessen.



Das Know-how von Ben und den Experten von **webinare.com** ist unglaublich.

Zu jeder Herausforderung rund um unsere technischen Prozesse gab es direkte Lösungen. Sie schaffen es wie kein zweites Unternehmen, komplexe Webinarprozesse einfacher und gleichzeitig professioneller abzubilden.

Mein Motto: „Keep It Smart and Simple!“ wird hier gelebt.

DAN BERLIN

Geschäftsführer der DB Success GmbH
(Kategorie: Speaker, Trainer, Coach)

So sind wir vorgegangen:

SCHRITT

01

Im ersten Schritt führten wir eine **Review der aktuellen Webinarprozesse** durch.

SCHRITT

02

Im zweiten Schritt optimierten wir das System.

Sehr wichtig war dabei nicht nur die Unabhängigkeit vom Webinaranbieter, sondern auch **transparente Trackingprozesse und die Skalierbarkeit**.

SCHRITT

03

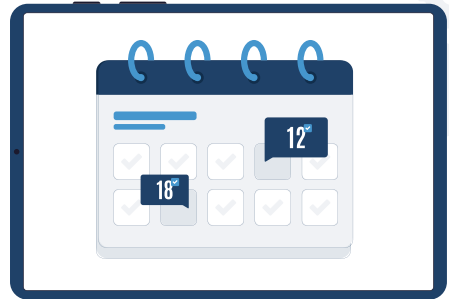
Im dritten Schritt passten wir die **Businessprozesse** an und schufen Schnittstellen zu anderen Tools.

Das Ergebnis:

Nun nutzt der Kunde das Evergreen Live Webinar System ganz **ohne technische Hürden**. Das Aufsetzen eines neuen Webinars beansprucht nur wenige Minuten, da alle Prozesse skalierbar umgesetzt wurden. So konnte auch die **professionelle Außenwirkung erheblich gesteigert** werden.

So läuft die Zusammenarbeit mit uns ab

01



Vereinbare ein kostenloses Beratungsgespräch

In einem ersten und **unverbindlichen Beratungsgespräch** sprechen wir über deine Wünsche und Vorstellungen für dein Webinar.

Wir schauen uns deinen Status quo an und zeigen dir, was **technisch möglich ist**.

Gemeinsam finden wir heraus, inwieweit eine Zusammenarbeit dich weiterbringen würde. Außerdem klären wir all deine offenen Fragen.

02



Wir beraten dich & erstellen eine erste Prozess-Skizze

Im folgenden kostenlosen Beratungsgespräch gehen wir etwas **tiefer ins Detail** und erstellen eine erste **Prozess-Skizze deines Webinars**.

Wir klären, welchen Input wir von dir benötigen, damit wir ein perfektes Endprodukt erstellen können.

Klarheit und Transparenz sind uns dabei besonders wichtig: Von Anfang an erhältst du einen **Überblick über alle weiteren Schritte**.

03



Du erhältst von uns ein unverbindliches Angebot

Wenn wir Potenzial in einer Zusammenarbeit sehen, unterbreiten wir dir am Ende des Gespräches ein **unverbindliches Angebot**.

Hierin findest du auch eine genaue Aufstellung aller Kosten.

Nun kannst du entscheiden, ob du die Tipps alleine umsetzen möchtest oder ob wir **Partner werden** und du von unserem Experten-Know-how profitierst.

04



Dein Webinar in wenigen Wochen

Sobald du dich für eine Zusammenarbeit entschieden hast & uns den nötigen Input geliefert hast, beginnen wir mit der technischen Entwicklung.

Bereits nach **6–8 Wochen ist das komplette technische Gerüst für dein Webinar fertig** und deine Inhalte werden eingepflegt.

Nun musst du nur noch den Startknopf drücken.

Willst auch du ein Webinar mit einer Conversion-Rate von 15–30 % durchführen – ganz ohne technischen Aufwand?

Dann buche jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch:

webinare.com

oder scanne den QR-Code!



In diesem schauen wir uns deine individuelle Situation an. Außerdem beantworten wir deine Fragen und geben dir erste Tipps, worauf es bei einem erfolgreichen Webinar wirklich ankommt.

Über webinar.com

Die Idee zu webinar.com hat ihren Ursprung im Jahr 2017 nach einem erfolgreichen Webinar-Produktlaunch mit knapp 400.000 Euro Webinarumsatz innerhalb von 5 Tagen. Zuvor vermarktete Benjamin Oestreich schon im klassischen Online-Marketing Infoprodukte über Ads.

Aber nach diesem Webinar-Launch fiel ihm auf, dass der Markt überflutet ist von unprofessionellen Lösungen rund um das Thema Webinare: Die technische Umsetzung ist für die meisten Unternehmer viel zu kompliziert.

Am Ende funktioniert immer irgendwas nicht richtig. Der entgangene Umsatz ist riesengroß. Nur mit der perfekten Kombination aus planbarer Strategie und perfekten Softwareprozessen sind Webinare ein absolutes Erfolgsmodell.

Seit der Entwicklung werden die Lösungen von webinar.com **ständig optimiert und erweitert** – immer mit dem Ziel, automatisiert wertvolle Kundendaten zu gewinnen.

webinare.com bietet das optimale technische Gerüst für deine Kundeninteraktion.

Unser Standort

Unser Büro liegt in der idyllischen **Kleinstadt Königsee in Thüringen**. Von hier aus betreuen wir Unternehmen aus dem gesamten DACH-Raum bei strategischen und technischen Herausforderungen um Leadgenerierung durch Partner- und Webinarstrategien.

Auch wenn unsere 100 % digitale Arbeitsweise kein Vor-Ort-Treffen voraussetzt, freuen wir uns immer sehr über den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden. Daher bist du jederzeit herzlich bei uns willkommen!

ÜBER DEN HERAUSGEBER DES REPORTS Benjamin Oestreich

Ben ist ein **absoluter Experte** an der Schnittstelle zwischen Technik und Vertrieb. Er verfügt über langjährige Erfahrung als **IT-Consultant mit Spezialisierung auf CRM-Systeme** und hat bereits im Jahr 2000 sein erstes erfolgreiches Unternehmen im Vertrieb gegründet.

Zudem kennt er sich durch sein Jura-Studium auch mit rechtlichen Fragen bestens aus. Als **Berater für technische Prozesslösungen** entwickelt er für seine Kunden mit einem Auge fürs Detail „**Rundum-sorglos-Pakete**“, die nur noch mit Inhalt gefüllt werden müssen.

Mit Begeisterung für technische Herausforderungen findet er immer den besten Weg für die Wünsche seiner Kunden.

Sein Leitsatz: Kompetenz agiert, Inkompetenz reagiert.

Unser Team

Unser Team aus Softwareexperten, Programmierern, Designern und Kundenbetreuern setzt jeden Tag alles daran, dir das perfekte Ergebnis zu liefern und dir bei Fragen weiterzuhelfen.

Wir geben unser Bestes, damit du ein einfach zu bedienendes Webinar von uns bekommst und dich während der gesamten Zusammenarbeit bestens aufgehoben fühlst.



Die #1 Software, um deine Webinare in ein profitables Vertriebssystem zu verwandeln.

webinare.com vereint Webinar-Studio, Evergreen-Engine, Funnel-Builder, Follow-up-System und Newsletter in einer Plattform.

Live oder automatisiert – immer ehrlich: keine Fake-Chats, keine simulierten Teilnehmer. Nur Webinare, die verkaufen. Und das technisch auf höchstem Niveau, aber maximal einfach für dich als Kunden.

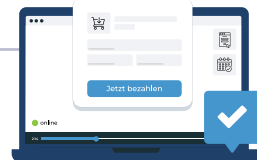
Funktionen, die du bei keinem klassischen Webinar-Tool findest

Andere Tools übertragen Video – oder täuschen Live vor. webinar.com versteht, was in deinem Webinar passiert, und macht Umsatz daraus: **live und evergreen**.

In-Webinar-Checkout

Verkaufen, ohne dass jemand das Webinar verlässt.

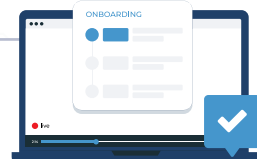
- **Verkaufs- und Zahlungsformulare** öffnen sich direkt im Webinarraum – das Webinar läuft im Hintergrund einfach weiter
- **Terminbuchungs-Links** direkt im Webinar: Termin gebucht, ohne Tab-Wechsel
- **Eintragungs- und Bewerbungsformulare** nahtlos integriert



Onboarding-Studio

Nach dem Kauf geht das Erlebnis nahtlos weiter.

- **Automatisierte Onboarding-Strecken** mit Videos, Checklisten und interaktiven Elementen
- Hänge das **Onboarding direkt ans Webinar**: Käufer starten sofort – im selben Fenster, ohne Medienbruch
- Perfekt für Coachings, Dienstleistungen und Software – **Automationen übernehmen jeden Schritt**



Behavior-Tags

Jede Reaktion wird zu einem Segment.

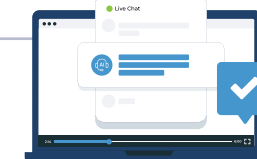
- „Bis Minute 45 dabei“, „Angebot geklickt“, „Umfrage beantwortet“ – **automatisch getaggt**
- **Follow-up-Sequenzen** starten pro Segment: Käufer, Interessenten, No-Shows, Abspringer, etc.
- Kein Export, keine Automations-Middleware: Die Tags leben **direkt in deinem System**



KI-Copilot im Live-Chat

Dein zweiter Moderator, der nie etwas übersieht.

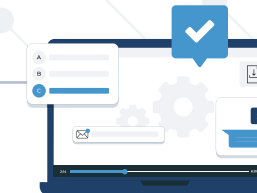
- Erkennt Fragen, Einwände und Kaufsignale in Echtzeit und **priorisiert** sie für dich
- **Fasst den Chat** nach dem Webinar **zusammen** – inklusive der **Momente mit höchster Kaufbereitschaft**
- Formuliert **personalisierte Follow-up-Mails** auf Basis dessen, was jede Person wirklich gefragt hat



Evergreen-Engine

Autowebinare ohne Fake – mit echter Interaktion.

- Nimm **dein bestes Live-Webinar** auf (oder produziere direkt interaktiv) und liefere es **dauerhaft** aus – on demand oder zu festen Terminen
- Umfragen, Quiz, Handouts und klickbare **Angebote funktionieren auch in der Aufzeichnung** – echt, nicht simuliert
- Fragen der Zuschauer landen **bei dir und deinem Team statt in einem Fake-Chat** – Antwort per E-Mail inklusive Follow-up-Anschluss



Replay-Funnel

Dein Live-Moment arbeitet 72 Stunden nach.

- **Automatische Aufzeichnung** in Full HD – Sekunden nach Webinar-Ende verfügbar
- Zeitlich **limitierte Replay-Seite mit Countdown**, ehrlich als Aufzeichnung gekennzeichnet
- **Angebots-Einblendungen** bleiben klickbar – der Funnel verkauft weiter



WEBINARE.COM TOP Benefits



Webinar-Studio

Browsbasierter Live-Raum in Full HD – ohne Installation, für bis zu 5.000 Teilnehmer.



Evergreen-Engine

Liefere deine beste Aufzeichnung dauerhaft aus – mit echten interaktiven Elementen, ohne Fake-Chat.



Funnel-Builder

Anmelde-, Danke- und Replay-Seiten per Drag-and-drop. Inklusive A/B-Tests und Countdown.



Follow-up-Engine

Automatische Sequenzen, ausgelöst durch echtes Teilnehmerverhalten im Webinar.



Newsletter-Engine

Vollwertiges E-Mail-Marketing mit Segmenten, Kampagnen und Zustell-Optimierung.



Conversion-Cockpit

Echtzeit-Analytics: Aufmerksamkeit, Absprünge, Angebots-Klicks – pro Minute, pro Person.



In-Webinar-Checkout

Zahlungsformulare und Buchungslinks direkt im Webinar – kaufen, ohne es zu verlassen.



Onboarding-Studio

Automatisierte Onboardings mit Videos und interaktiven Elementen – direkt ans Webinar angehängt.



KI-Copilot

Erkennt Fragen und Kaufsignale im Chat, priorisiert Einwände und schreibt personalisierte Follow-ups.



Done-for-you-Service

Keine Zeit? Unser Team baut Strategie, Funnel und Webinar für dich auf – alles aus einer Hand.

WEBINARE.COM Premium-Integrationen



Melde dich zu einer kostenlosen Beratung an:

webinare.com

oder scanne den QR-Code!

FAQ – 5 häufig gestellte Fragen

Ist noch etwas unklar? Auf dieser Seite findest du die Antworten auf die 5 am häufigsten gestellten Fragen.

„Was passiert im Beratungsgespräch?“

Im kostenfreien Erstgespräch besprechen wir deinen **Status quo & deine individuellen Vorstellungen zu deinem Webinar**, z. B. Anzahl der Teilnehmer, live oder nicht etc.

Wir zeigen dir, welche deiner Wünsche technisch umsetzbar sind und informieren dich plattformneutral.

Außerdem kannst du uns alle Fragen zu einer Zusammenarbeit stellen.

„Sind Webinare nicht nur was für große Unternehmen?“

Nein. Prinzipiell kann **jeder ein Webinar ausrichten**, der sein Angebot strukturiert & automatisiert erklären oder pitchen möchte.

Es gibt jedoch **gewisse Grundvoraussetzungen**, welche du auf Seite 5 findest.

Wir passen alle Prozesse auf deine geplante Webinargröße und an deine Vorstellungen an.

Und: Ein gutes Webinar lässt dich besonders als kleines Unternehmen **sofort seriös & professionell** wirken – womit du potenzielle Kunden überzeugt.

„Ist das nicht technisch alles viel zu komplex?“

Mit uns an der Seite brauchst du dir über die technischen Aspekte überhaupt **keine Sorgen** zu machen.

Wir entwickeln das **komplette technische Gerüst** für dein Webinar und binden es optimal in deine bestehenden Prozesse ein.

„Wie viel Zeit muss ich investieren?“

Das hängt einzig und allein von deinen Inhalten ab.

Sobald du uns diese geschickt hast, übernehmen wir die **komplette technische Entwicklung und verknüpfen alles mit deinem gelieferten Input**.

Lediglich für kurze Rückfragen und am Ende für den gemeinsamen Probelauf solltest du etwas Zeit einplanen.

„Wie lange dauert es, bis mein Webinar fertig ist?“

6–8 Wochen. Natürlich hängt es etwas davon ab, wie schnell du uns deine Inhalte lieferst, aber in den meisten Fällen erhältst du dein komplett fertiges Webinar in **maximal 2 Monaten**.

Du hast weitere offene Fragen?

Dann melde dich gerne zu einer kostenlosen Beratung an.

webinare.com oder scanne den QR-Code!



Hier besprechen wir alle wichtigen Fragen rund um dein Webinar.

**Vereinbare noch heute eine kostenfreie
Beratung mit uns und überzeuge Dich selbst
von unserer leistungsstarken Software**

webinare.com
oder scanne den QR-Code!

