

7 Bausteine für Deinen erfolgreichen Online-Workshoptag

Eva Peters

www.onlinekurse-kompass.de



1) Dein Workshop-Appetit

- Checke jetzt Deine Motivation.
- Möchtest Du online mit Deinen Kunden arbeiten?
- Möchtest Du im direkten Austausch mit Deinen Kunden stehen?
- Willst Du endlich mit Deinen Wunschkunden zusammen arbeiten?
- Probierst Du gerne etwas Neues aus?
- Hast Du Lust auf ein Produkt, das Du schnell auf den Markt bringen kannst?
- Willst Du ein richtig gutes Produkt anbieten?
- Wie wichtig ist Dir Qualität?
- Hast Du vielleicht ganz viele Ideen und kannst Dich nicht entscheiden?
- Fällt es Dir schwer, bei großen Projekten am Ball zu bleiben?
- Kannst Du zu einem festen Termin präsent sein?

Tipp

Wenn Dir ein gutes Produkt und Kundenkontakt wichtiger sind als das schnelle Geld, dann probiere einen Online-Workshop aus!



2) Dein bestes Thema

- Auf welches Thema hast Du richtig Lust?
- Was ist der Knackpunkt bei Deinem Thema, an dem Deine Kunden Feedback und Austausch benötigen?
- Bei welchem Thema kommen Deine Kunden alleine nicht weiter?
- Welches Problem würden Deine Kunden gerne in kurzer Zeit lösen?
- Gibt es ein Problem, dass sich im Austausch gut lösen lässt?
- Welche Lösung kannst Du Deinen Kunden an einem Tag anbieten?
- Finde Dein Kracher-Thema

Tipp

Zu welchem der Themen möchtest Du am liebsten jetzt sofort ein Produkt anbieten und davon jedem erzählen?



3) Deine Zielgruppe

- Beschreibe Deine generelle Zielgruppe
- Was sind die möglichen Zielgruppen Deines Themas?
- Wen erreichst Du gut mit Deinem Thema?
- Wer in Deiner Zielgruppe hat einen Nutzen von einem Online-Format?
- Wer in Deiner Zielgruppe hat einen Nutzen von dem Workshop-Format?
- Wer fällt Dir spontan ein, der unbedingt dabei sein sollte?
- Über wessen Buchung würdest Du Dich richtig freuen?
- Wann hat Deine Zielgruppe Zeit?

Tipp

Wähle eine Zielgruppe, die Du gut erreichst und zu der Du leicht Zugang bekommst.



4) Austausch nach Gusto

- Wie willst Du mit den Teilnehmern kommunizieren? (E-Mail, Facebook-Gruppe, Xing-Gruppe, eigenes Online-Forum, Whatsapp)
- Willst Du Live-Sessions mit einem intensiven Austausch (Ihr sprecht miteinander) mit den Teilnehmern oder lieber Fragen- und Antwortrunden (Teilnehmer stellen schriftlich Fragen, Du antwortest)?
- Wie willst Du Dich live austauschen? Facebook Live-Video, Webinar, Telefonkonferenz, Videokonferenz oder nur schriftlich?
- Wieviele Sessions wirst Du machen?
- Wie umfangreich müssen die sein?
- Wieviele Leute können dann maximal bei dem Workshop dabei sein?

Tipp

Gestalte den Tag so, dass er genau zu Dir passt und der Zielgruppe dient, ihr Ziel zu erreichen.



5) Dein Input

- Welches Wissen und welche Inhalte benötigen die Teilnehmer, um das Ziel an dem Tag zu erreichen?
- Aus welchen thematischen Bausteinen wird Dein Workshoptag bestehen?
- Welchen notwendigen Input musst Du liefern?
- Und welche Themen sollen in den Live-Sessions besprochen werden?
- Sammle Ideen für den Input. Streiche, was nicht relevant ist.
- Welches Format passt zu Dir und Deinem Inhalt: PDF-Download, Audio, Video, Live-Video.
- Was kann Dein ganz individueller Bonus für die Teilnehmer sein? Was kannst Du noch Besonderes bieten?
- Erstelle den finalen Input 3 Tage vor dem Workshop.

Tipp

Guter Inhalt ist beim Workshop wichtiger als eine schicke Darbietung



6) Deine Vermarktung

- Registriere Dich bei Digistore24 und lege dort Dein Produkt an.
- Zeige, welche Lösung die Teilnehmer für ihr Problem innerhalb kurzer Zeit bekommen.
- Zeige den Nutzen des Workshop-Formates für Deine Zielgruppe.
- Mache auf das Thema aufmerksam über Blogartikel, Podcasts, Social Media.
- Informiere Deine E-Mail-Liste mehrmals.
- Je nach Deinen Vorlieben: Führe Webinare durch, mache Facebook-Live-Videos, nutze Insta-Story.
- Suche gute Kooperationspartner für Interviews.
- *Trage Dich und Deinen Workshop HIER gratis beim Onlinekurse Kompass ein: Gute Themen teile ich!*

Tipp

Starte sofort mit der Vermarktung, sobald Dein Konzept steht und das Produkt zum Verkauf zur Verfügung steht!



7) Next steps

- Beobachte bereits vor dem Workshop, was Dir bei der Vermarktung Spaß macht, was Dir liegt und was gut ankommt.
- Beobachte während des Workshops, was Dir Spaß macht, was Dir liegt und was gut ankommt. Was stresst Dich?
- Beobachte auch, welchen weiteren Nutzen die Teilnehmer aus Deinem Workshop ziehen.
- Hol Dir Feedback von Deinen Teilnehmern.
- Überlege, ob Du den Workshop künftig kleiner oder größer machen möchtest.
- Verfeinere das Thema und die Zielgruppe.
- Überarbeite Dein Material.
- Wie kannst Du den Workshop noch besser machen, für Dich und Deine Teilnehmer?

Du kommst alleine nicht weiter oder vertagst das Thema immer wieder?



Mach mit beim Online-Workshoptag!

