

Der vereinfachte Geschäftsprozess eines funktionierenden Online-Coaching-Business

08.02.2021, 10:45 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Uwe Uhrig Erfolgssteigerung*

Presseagentur: *Uwe Uhrig Erfolgssteigerung*



Die einfachste Formel für die Erzeugung von Einnahmen im Online-Coaching und -Beratungs-Business besteht aus nur 4 Elementen!

Die 4 Elemente sind:

1. Ein digitales Produkt
2. Eine Landing-Page
3. Ein Webinar und
4. Webinar-Teilnehmer.

(siehe auch erfolgssteigerung.de)

Das zu vermarktende digitale Produkt muss nicht einmal das eigene sein, es können auch sogenannte Affiliate-Produkte vermarktet werden, für dessen Verkauf Provisionen ausbezahlt werden.

Im Prinzip ist es völlig egal, wessen Produkt vermarktet werden soll - es gibt nur eine Bedingung für das erfolgreiche Verkaufen von Produkten: Das Angebot muss der Zielgruppe ein brennendes Problem lösen, oder ein dringendes Bedürfnis befriedigen! Nichts anderes zählt!

Die Landing-Page, die benötigt wird, um die durch die Werbung eingesammelten Interessenten auf das Webinar zu leiten - in dem der Nutzen des Produktes anschaulich vermittelt wird und das am Ende den Kaufprozess einleitet - sollte nur 3 Elemente enthalten

1. Ein Video, in dem den Besuchern erklärt wird, welche wichtigen Informationen sie im Webinar erwarten und wie groß der Nutzen für sie sein wird, wenn sie das Webinar besuchen und es auch bis zu Ende anschauen.

2. Neben dem Video - auf gleicher Höhe, damit der Betrachter nicht scrollen muss - wird das Formular platziert, in das sich der Teilnehmer einträgt, um sich zum Webinar anzumelden.

Und

3. Unter dem Video werden die Argumente, die im Video angesprochen wurden noch einmal in Textform gezeigt und die wichtigsten Punkte als Bullet-Points aufgelistet.

Es gibt keine Navigation, der Besucher hat nur die Möglichkeit sich einzutragen, oder die Seite zu verlassen!

Die Landing-Page kann komplett für sich alleine stehen - besser ist jedoch, die Seite in eine thematisch passende Website einzubinden, um sie für bessere Platzierungen bei den Suchmaschinen zu unterstützen.

Die Seite sollte auf jeden Fall mit sinnvollem und hilfreichem Content, interessant für Suchmaschinen und Besucher gemacht werden, dann spült sie die Landing-Page für die Webinar-Einladung mit den relevanten Suchbegriffen nach oben in den Suchergebnissen der Suchmaschinen.

Das Webinar kann live abgehalten werden, oder als aufgezeichnetes Webinar zu bestimmten Zeiten automatisiert ablaufen.

Im Webinar sollte etwa zu 80 % der Zeit nützlicher Content präsentiert werden, der zum Produkt-Thema passt und sehr hilfreich und nutzenbringend für den Webinar-Teilnehmer ist.

Die restliche Zeit wird eingangs dazu genutzt, sich selbst als Referent vorzustellen und zu erklären, warum man kompetent im Schlüssel-Thema ist - und um am Ende den Verkaufsprozess einzuleiten und den sogenannten Pitch zu setzen.

Wie schon im Video für die Landing-Page, muss am Ende des Webinars eine klare Handlungs-Aufforderung kommen, die den Teilnehmer auffordert JETZT eine Handlung auszuführen.

Das 4. und letzte Element der einfachsten Erfolgs-Formel für ein Online-Coaching-Business, sind die Webinar-Teilnehmer.

Alle Werbemaßnahmen müssen so konzipiert sein, dass sie Interessenten auf die Landing-Page führen.

Als erstes sollten die Teilnehmer der eigenen Email-Liste angeschrieben werden - natürlich nur, wenn man bereits über eine Liste verfügt.

Ansonsten empfehle ich Traffic in erster Linie mit Pay per Click - Anzeigen (PPC) - sprich Facebook-Ads, Google-Ads, YouTube, Xing und Instagram-Ads - zu generieren.

Aber Achtung: Ich empfehle hier dringend zunächst nur eine Traffic-Quelle anzupapfen und sich auf diejenige zu konzentrieren, die zum Angebot und zur Zielgruppe am besten passt. Ansonsten verbrennt man unter Umständen sehr viel Geld.

Irgendwann kommen dann auch Besucher aus den Suchergebnissen dazu, wenn die Webseite die vorderen Positionen der Suchmaschinen erobert hat.

Soweit die 4 Elemente.

Dieses Prinzip kann in allen Themengebieten und Branchen umgesetzt werden, in denen mit digitalen Produkten Probleme gelöst werden können.

Theoretisch ist es auch möglich, nicht-digitale Produkte nach diesem Schema zu vermarkten.

Hierbei müssen dann nur die Abläufe, die die Auslieferung betreffen, geändert werden.

Denkbar ist auch die Vermarktung von Live-Events, die sowohl offline als auch online abgehalten werden können, wie z.B. Gruppen-Coachings, die zu bestimmten Zeiten live abgehalten werden sollen - usw.

Informationen zum Aufbau eines Online-Beratung-Funnels gibt es auf dieser Seite: erfolgssteigerung.de

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung
Herr Uwe Uhrig
Glatzer Str. 15
69124 Heidelberg
Deutschland

fon ..: 06221 782020
fax ..: 06221 782021
web ..: <https://erfolgssteigerung.de>
email : uwe@uhrig.de

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung hat mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im strategischen Marketing. Wir beraten und schulen kleine und mittelständische Unternehmen zu den Themen Marketing-Strategie - Stärken-Analyse - Produktentwicklung und -Vermarktung - Innovations-Strategien - Online-Marketing - Internet-Marketing - Suchmaschinenoptimierung - Email-Marketing.

Wir arbeiten mit ausgereiften und individualisierbaren Beratungs- und Schulungs-Konzepten, die auf der Basis der von Meves begründeten Engpass -konzentrierten-Strategie (EKS) erstellt und weiterentwickelt wurden.

Unser Ziel ist es, Gründer zu einem optimalen und nachhaltigen Start in die Selbstständigkeit zu verhelfen und kleinen sowie mittelständischen Unternehmen bei der Weiterentwicklung oder Sicherung des Unternehmenserfolgs zu helfen.

Unser persönlicher Erfolg und die Freude an unserer Arbeit werden bestimmt durch den Erfolg unserer Kunden.

Unser Respekt gilt all denjenigen, die die Herausforderungen einer Selbstständigkeit annehmen und bereit sind in den Auf- und Ausbau ihres Unternehmens zu investieren.

Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden.

Pressekontakt:

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung
Herr Uwe Uhrig
Glatzer Str. 15
69124 Heidelberg

fon ..: 06221 782020
web ..: <https://erfolgssteigerung.de>
email : uwe@uhrig.de

Portrait

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung hat mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im strategischen Marketing. Wir beraten und schulen kleine und mittelständische Unternehmen zu den Themen Marketing-Strategie - Stärken-Analyse - Produktentwicklung und -Vermarktung - Innovations-Strategien - Online-Marketing - Internet-Marketing -

Suchmaschinenoptimierung - Email-Marketing.

Wir arbeiten mit ausgereiften und individualisierbaren Beratungs- und Schulungs-Konzepten, die auf der Basis der von Meves begründeten Engpass -konzentrierten-Strategie (EKS) erstellt und weiterentwickelt wurden.

Unser Ziel ist es, Gründer zu einem optimalen und nachhaltigen Start in die Selbstständigkeit zu verhelfen und kleinen sowie mittelständischen Unternehmen bei der Weiterentwicklung oder Sicherung des Unternehmenserfolgs zu helfen.

Unser persönlicher Erfolg und die Freude an unserer Arbeit werden bestimmt durch den Erfolg unserer Kunden.

Unser Respekt gilt all denjenigen, die die Herausforderungen einer Selbstständigkeit annehmen und bereit sind in den Auf- und Ausbau ihres Unternehmens zu investieren.

Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden.

News-ID: 1204607 • Views: 1041 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1204607/Der-vereinfachte-Geschäftsprozess-eines-funktionierenden-Online-Coaching-Business.html>