

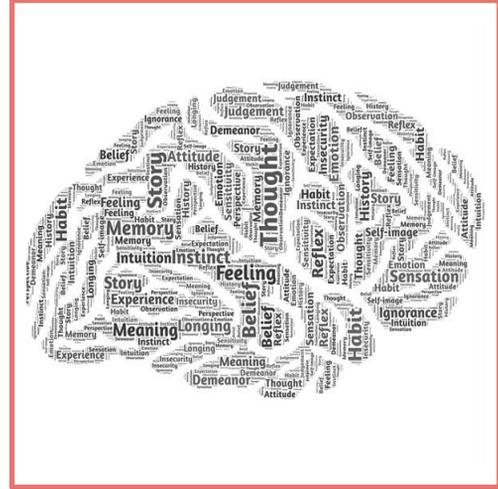


# DEINE 10 ERSTEN SCHRITTE VOM TRAINER ZUM ONLINE-TRAINER

## 1. STATUS QUO



## 2. MINDSET



Du hast unglaublich viel Wissen und Erfahrung in deinem Bereich. Du kennst deine Zielgruppe. Das ist super und die perfekte Grundlage für einen Online-Trainer.

Ich empfehle dir mit deinem Lieblingsthema zu starten. Optimal ist es, wenn du das Thema gut eingrenzen kannst und es überschaubar ist. Das macht die Konzeption deines digitalen Produkts für den Einstieg leichter.

Später kannst du jederzeit weitere Themen hinzunehmen. Um in deinem Bereich als Experte wahrgenommen zu werden, konzentriere dich auf einen Schwerpunkt.

Der wichtigste Schritt, der über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, hat nicht mit Technik zu tun. Er muss in deinem Kopf passieren!

Mit einer positiven Einstellung gegenüber den Möglichkeiten, die dir das Internet in Verbindung mit den Social Media bietet und wenn du offen für Neues bist, dann bist du auf einem sehr guten Weg! 😊

Kannst du dir digitale Produkte als mögliche Alternative für dich vorstellen?

Habe keine Scheu, dich mit den technischen Themen zu befassen. Die Möglichkeiten sind sehr einfach und leicht zu lernen!

Alles andere kommt mit der Zeit.

## 3. TECHNIK



## 4. WISSEN MATERIALISIEREN



Keine Sorge! Die Technik ist nicht schlimm. Sie ist nicht dein „Feind“, sondern ein guter Freund, da sie dir so tolle Dinge ermöglicht!

Es gibt für fast alles eine sehr einfache Lösung, die für den Einstieg völlig ausreichend ist! ☺

Für den Beginn reicht es tatsächlich, wenn du ein Text-Dokument erstellen und in ein .pdf umwandeln kannst. Das sollte klappen, oder? ;-)

Dazu lernen und „aufrüsten“ kannst du jederzeit, da gibt es tolle Tools, aber alles der Reihe nach! Step by step...

Lass sich nicht vom dem Gefühl noch zu wenig zu wissen vom Loslegen abhalten!

Im Laufe der Zeit hast du einiges Wissen in wiederverwertbare Form gebracht: Präsentationen, Texte, Teilnehmerunterlagen, vielleicht sogar Audios oder Videos.

Davon kannst du jetzt profitieren und einen Großteil verwenden. Klar musst du noch ein wenig anpassen, ergänzen oder anders strukturieren, aber die Basis hast du schon.

Überlege dir, welches benötigte Wissen noch nicht materialisiert vorliegt. Erstelle dazu Texte, Audios oder Videos.

Strukturiere die Informationen in kleinere Einheiten, aus denen du Module bilden kannst. Weniger ist zu Beginn auf alle Fälle mehr!

## 5. METHODEN



Dir stehen zahlreiche Methoden im Online-Bereich offen: z.B. Selbstlern-Kurse, Podcasts, E-Books, Webinare oder Online-Trainings. Die Social Media bieten hier perfekte Unterstützung.

Das Ziel eines Online-Trainers liegt u.a. darin, Produkte zu entwickeln, die mehrfach verkauft werden können: skalierbare Produkte.

Ein E-Book hat eine sehr hohe Skalierbarkeit. Ein Online-Training mit umfassender Betreuung durch dich deutlich weniger.

Mit zunehmender Erfahrung kann die Betreuung durch dich zurückgehen und die Skalierbarkeit steigen.

## 6. KONZEPTION



Für den Einstieg empfehle ich dir ein Produkt, das einem Präsenztraining ähnlich ist, z.B. ein Online-Training, in dem du deine Teilnehmer über einen längeren Zeitraum begleitest und z.B. über eine geheime Facebook-Gruppe betreust.

Die Teilnehmer bekommen immer wieder kleine Lerneinheiten z.B. Textdokumente per Mail, die sie bearbeiten und sich parallel in der Gruppe und mit dir austauschen.

Gute Interaktionsmöglichkeiten sind sehr wichtig und einer der großen Unterschiede zum früheren E-Learning, das meist nicht gut funktioniert hat. Hier sind die Social Media wieder ein wichtiger Baustein.

## 7. VERMARKTUNG



## 8. BETA-TEST



Dein Produkt kann noch so gut sein.  
Wenn es niemand kennt, kauft es keiner.  
Eigentlich logisch. ☺

Für digitale Produkte brauchst du viele Interessenten. Das Ziel liegt darin, mehr Menschen mit günstigeren Angeboten zu erreichen. Ein paar treue Kunden genügen dir dazu nicht.

Gute Tools um „sichtbarer“ zu werden, sind z.B. deine Website, ein Blog, ein Newsletter, eine Facebook-Fanpage oder ein Podcast.

Gib den Interessenten „Kostproben“ (z.B. interessante Blogartikel) deiner Arbeit. Mach sie dadurch zu deinen Fans und schließlich zu Kunden. Online-Marketing bietet dir viele effiziente Möglichkeiten, die noch dazu deutlich angenehmer sind, als Kaltakquise... ☺

In der ersten Runde empfehle ich dir einen Beta-Test. Du führst z.B. dein Online-Training für eine kleine Gruppe von Menschen durch. Die Betreuung durch dich ist intensiver, damit du herausfindest, was schon sehr gut läuft und wo noch optimiert werden kann.

Für einen vergünstigten Preis geben dir deine Teilnehmer Feedback zu deinem Angebot. Idealerweise bekommst du auch Testimonials (Kundenstimmen), die du für die weitere Vermarktung nutzen darfst.

Um Interessenten aufzubauen, kannst du Auszüge deiner Arbeit auch kostenlos anbieten (z.B. Mini-Kurs, ein Kapitel deines E-Books). Die „großen“ digitalen Produkte würde ich zum Start evtl. vergünstigt, aber nicht kostenlos anbieten.

## 9. OPTIMIERUNG



Der Beta-Test soll dein Angebot bekannt machen, aber er soll vor allem auch Optimierungsbedarf aufzeigen und positive Kundenstimmen einfangen.

Du findest heraus, ob du die Erwartungen deiner Teilnehmer getroffen hat und welche Wünsche sie noch haben.

Das Feedback deiner Teilnehmer ist unglaublich wertvoll. Nutze es!

Mache dir auch Gedanken darüber, wie zufrieden du warst und was du künftig ändern möchtest.

Im Beta-Test bringst du dich selbst meistens mehr ein als später. So bekommst du noch mehr Optimierungsmöglichkeiten mit.

## 10. DURCHFÜHRUNG



Wenn du die ersten Schritte vom Trainer zum Online-Trainer gegangen bist, wird sich eine ganze Welt neuer Möglichkeiten für dich aufmachen.

Auch oder gerade wenn du nicht mehr so kannst, wie du gerne willst, können digitale Produkte eine tolle Chance sein!

Du brauchst den Weg nicht alleine zu gehen, ich unterstütze dich sehr gerne dabei! Gemeinsam ist das noch leichter und macht viel Spaß! ☺ Los geht ´s!

Hier kannst du dich für ein kostenloses Kennenlern-Gespräch anmelden:

[Terminvereinbarung mit Simone](#)

Herzliche Grüße