



VERMARKTUNG

- ❑ Dein Online-Kurs kann der tollste Kurs der Welt sein – wenn niemand davon weiß, vor allem nicht deine Idealkunden, wird ihn leider trotzdem niemand kaufen.
- ❑ Daher ist die Vermarktung deines Online-Kurses ein unglaublich wichtiger Bestandteil, der zwar nicht mehr direkt zu deinem Online-Kurs gehört, aber ohne den dein Online-Kurs niemals die angemessene Aufmerksamkeit bekommt.
- ❑ Aus diesem Grund habe ich das letzte Modul, eigentlich waren ursprünglich nur 9 Module geplant ;-), der Vermarktung deines Kurses gewidmet, denn ich möchte, dass du Erfolg mit deinen Online-Kursen hast!
- ❑ Versuche, von der Vorstellung wegzukommen, dass Verkaufen etwas Unangenehmes ist. Deine Idealkunden werden dir dankbar sein, wenn du sie auf ein tolles Angebot aufmerksam machst, dass ihnen weiterhilft.
- ❑ Ich stelle dir verschiedene kostenfreie und kostenpflichtige Optionen vor. Die optimale Variante liegt, wie so oft für die meisten Kurse in einer Mischung aus beidem, abhängig von deinem Thema, deiner Zielgruppe und dir.



OPTIONEN ZUR KURSVERMARKTUNG

KOSTENFREIE VARIANTEN

- ❑ Mehrfach (!) Newsletter an deine Liste posten und dein Angebot erwähnen. (wichtig: nicht „nur“ verkaufen, sondern immer auch einen Mehrwert liefern)
- ❑ Passende Blogartikel schreiben, die direkt auf dein Angebot hinführen.
- ❑ Den Header deiner Facebook-Page auf dein Angebot anpassen und verlinken.
- ❑ Ein Exit-Popup auf deinem Blog einrichten (erscheint erst, wenn der Leser deine Seite verlassen möchte), z.B. Popup Ally

2



PopupAlly

PopupAlly allows you to create advanced popup signup forms in under 5 minutes without the need to deal with messy code.

Von Nathalie Lussier Media Inc.

Installiert

[Weitere Details](#)

★★★★★ (60)

10.000+ aktive Installationen

Zuletzt aktualisiert: vor 3 Monaten

✓ Kompatibel mit deiner Version von WordPress



- ❑ Eine Hallo-Bar, die oben an deinem Blog eine Leiste einblendet, z.B. die kostenfreie und anpassbare WordPress Notification Bar



WordPress Notification Bar

A quick and easy notification bar and call to action for your site.

Von *SeedProd*

Installiert

[Weitere Details](#)

★★★★★ (12)

8.000+ aktive Installationen

Zuletzt aktualisiert: vor 1 Monat

✓ Kompatibel mit deiner Version von WordPress

- ❑ Regelmäßig Posts zu deinem Kursangebot auf deiner Seite und in passenden Gruppen (Mehrfach, aber nicht „zu spammen“).
- ❑ Webinare anbieten (natürlich nur dann kostenlos, wenn du die Webinarsoftware schon hast, oder über Google Hangout arbeitest. Auch hier ist die Balance von Inhalten, die auf dein Angebot zuführen und Infos zu deinem Kurs wichtig.)
- ❑ Eine Xing-Veranstaltung erstellen.
- ❑ Andere bitten, dein Angebot zu teilen. (ggf. mit einer Affiliate-Option verbinden)
- ❑ Landingpages ohne ein kostenpflichtiges Programm



Welche kostenfreien Varianten möchtest du nutzen um dein Angebot zu vermarkten? Womit hast du schon gute oder schlechte Erfahrungen gemacht?

[illegible]



KOSTENPFLICHTIGE VARIANTEN

- ❑ Landingpages mit kostenpflichtigen Programmen
- ❑ Webinare mit kostenpflichtigen Programmen (siehe Modul 6)
- ❑ Affiliate-Partnerschaften (Ich bezeichne sie deshalb als kostenpflichtig, weil du einen Teil deines Umsatzes abgibst.)
- ❑ Facebook-Adds
- ❑ Google Adwords-Kampagnen

Welche kostenpflichtigen Optionen möchtest du nutzen um deinen Online-Kurs zu vermarkten? Womit hast du schon gute oder schlechte Erfahrungen gemacht?

5

[illegible]



MEINE TOP 5

Gerne teile ich meine persönliche Erfahrung mit dir, was natürlich nicht heißt, dass es auch für dich die optimale Kombination ist. Das hängt, wie gesagt immer vom Thema, der Zielgruppe und dir ab. Für mich haben folgende Maßnahmen den größten Erfolg gebracht:

6

1. Newsletter-Serie (8 Mails in 2 Wochen)
2. Kostenfreie Webinare (400 Anmeldungen für 2 Termine)
3. Regelmäßiges Posten auf meiner Seite und in passenden Gruppen, auch immer mal einen „Blick hinter die Kulissen“
4. Andere bitten, das Angebot zu teilen (in Kombination mit einem Affiliate-Angebot. Habe ich leider viel zu spät gemacht!)
5. Facebook-Ads (vor allem für die Bewerbung der Webinare)