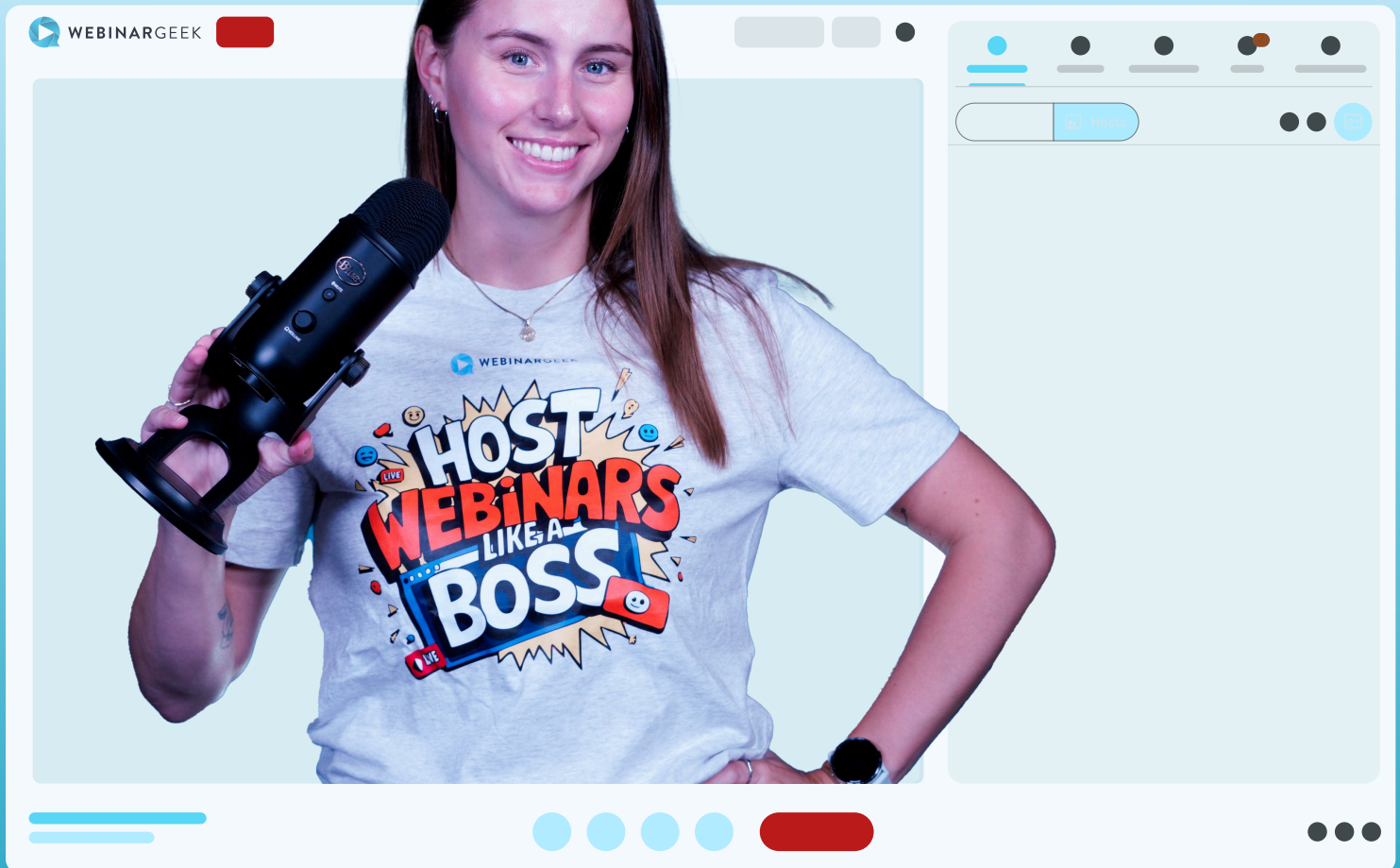


WEBINAR PLAYBOOK FÜR COACHES 2025





WEBINARGEK

Dein Coaching-Business zu skalieren, muss nicht überwältigend sein

Wenn du als Bildungscoach allein oder mit einem kleinen Team arbeitest, weißt du, wie schnell Zeit und Kapazitäten an ihre Grenzen stoßen. Genau hier kommen Webinare ins Spiel – sie helfen dir, dein Wachstum gezielter und entspannter anzugehen.

Dieser Leitfaden zeigt dir Schritt für Schritt, wie du Webinare nutzt, um neue Interessent:innen zu erreichen, echten Mehrwert zu bieten und dein Business in einem Tempo auszubauen, das zu dir passt. Außerdem erhältst du den 30-Tage-Launch-Plan, der dir dabei hilft, mit Klarheit und Fokus zu starten.

Inhaltsverzeichnis

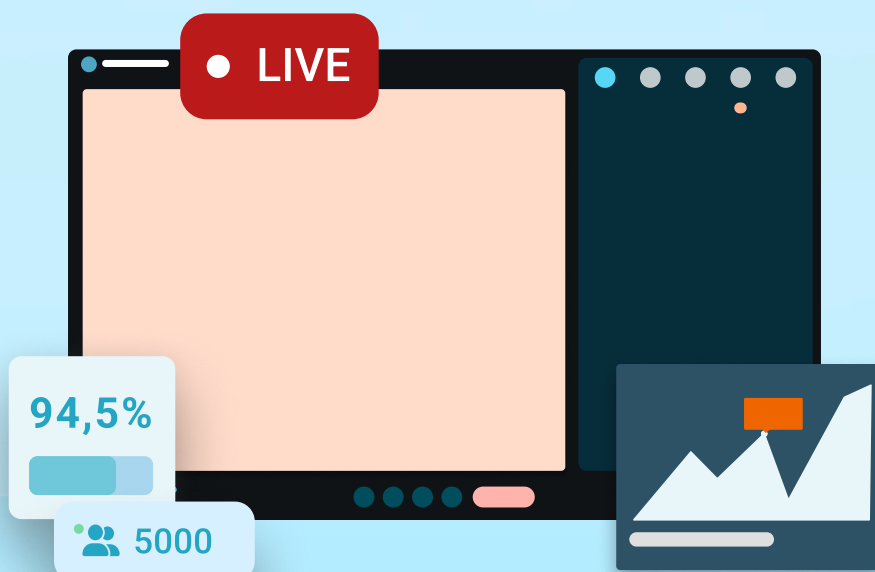
1. Einführung: Warum Webinare beim Skalieren helfen
2. Wie Webinare dir helfen können
3. So gestaltest du Webinare, die konvertieren und verkaufen
4. 30-Tage-Webinar-Launch-Plan
5. Warum WebinarGeek



Einführung

Als Coach ist dein Tag oft bis zum Rand gefüllt: Eine Sitzung reiht sich an die nächste, E-Mails müssen beantwortet und Inhalte vorbereitet werden. Trotz all der Arbeit scheint dein Wachstum manchmal einfach nicht voranzukommen. Die Stunden eines Tages sind begrenzt – und wenn dein Business komplett auf Live-1:1-Terminen basiert, stößt du früher oder später an deine Grenzen.

Hier können Webinare zum echten Wendepunkt werden. Sie erlauben es dir, viele Menschen gleichzeitig zu erreichen, ohne die persönliche Note oder Klarheit zu verlieren, die deine Arbeit so wertvoll macht. Du bleibst präsent, unterrichtest und inspirierst – nur in einem Format, das deine Zeit optimal nutzt. Anstatt dieselben Inhalte immer wieder in Einzelgesprächen zu wiederholen, schaffst du eine skalierbare, persönliche Erfahrung, die Vertrauen aufbaut und dir gleichzeitig mehr Raum gibt, dich auf das Wesentliche zu konzentrieren.



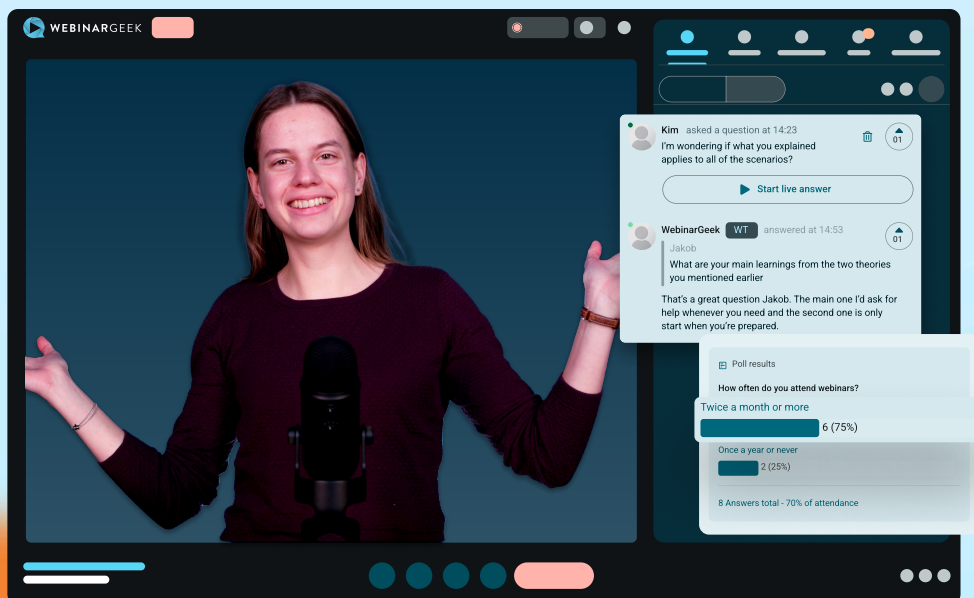
Wie Webinare dir helfen können

Dein Angebot in Echtzeit testen und weiterentwickeln

Webinars are a low-pressure way to introduce a course or coaching package before it's fully developed. By paying attention to attendees' questions, feedback, and engagement levels, you can refine your messaging and offer based on what resonates most with them.

Werde als Expert:in in deiner Nische sichtbar

Wenn du regelmäßig Webinare hältst, wirst du nicht nur als jemand wahrgenommen, der Wissen vermittelt, sondern auch als Expert:in auf deinem Fachgebiet. Egal, ob du vor zehn oder hundert Teilnehmenden sprichst: Du baust dir eine Bühne auf, auf der du dein Wissen teilst, Vertrauen aufbaust und langfristig deine Reichweite sowie deine Markenbekanntheit stärkst.



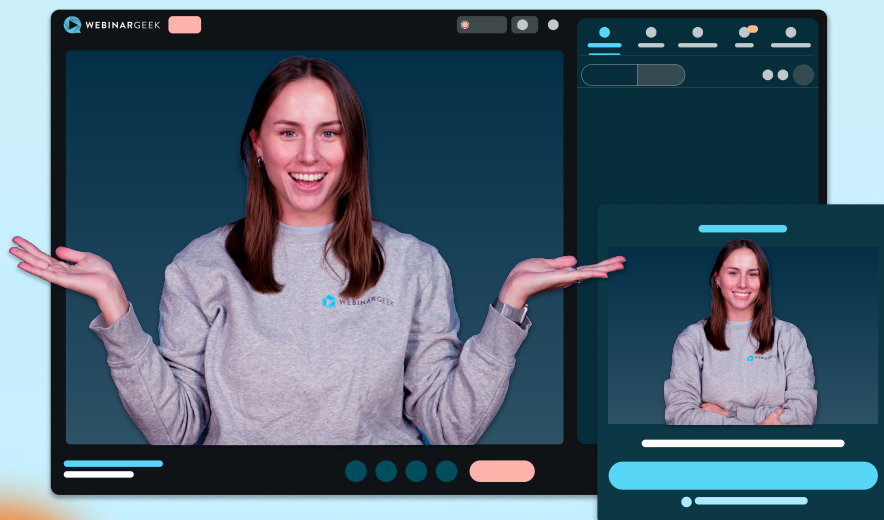
Vertrauen aufbauen – live und echt

Live zu sprechen hat eine besondere Kraft. Wenn Menschen deine Stimme hören, deine Energie spüren und mit dir in Kontakt treten, entsteht eine Verbindung, die kein Text auf einer Landingpage je schaffen könnte. Ein Webinar bringt Nähe – auch wenn ihr nicht im selben Raum seid.

Deine Kernthemen skalierbar machen (Einmal erklären – vielfach wirken)

Du erklärst in Einzelcoachings immer wieder dieselben Konzepte? Mit einem Webinar erreichst du viele Menschen gleichzeitig – ohne Abstriche bei der Qualität. Ob du kleine Gruppen begleitest oder größere Formate planst: Ein gut strukturiertes Webinar bringt deine Inhalte auf den Punkt.

Und das Beste: Du kannst die Aufzeichnung mehrfach nutzen, Highlights als kurze Inhalte weiterverwerten oder dein Format dank Feedback gezielt weiterentwickeln.





MARIO BURGARD

WERBUNG, DIE VERKAUFT

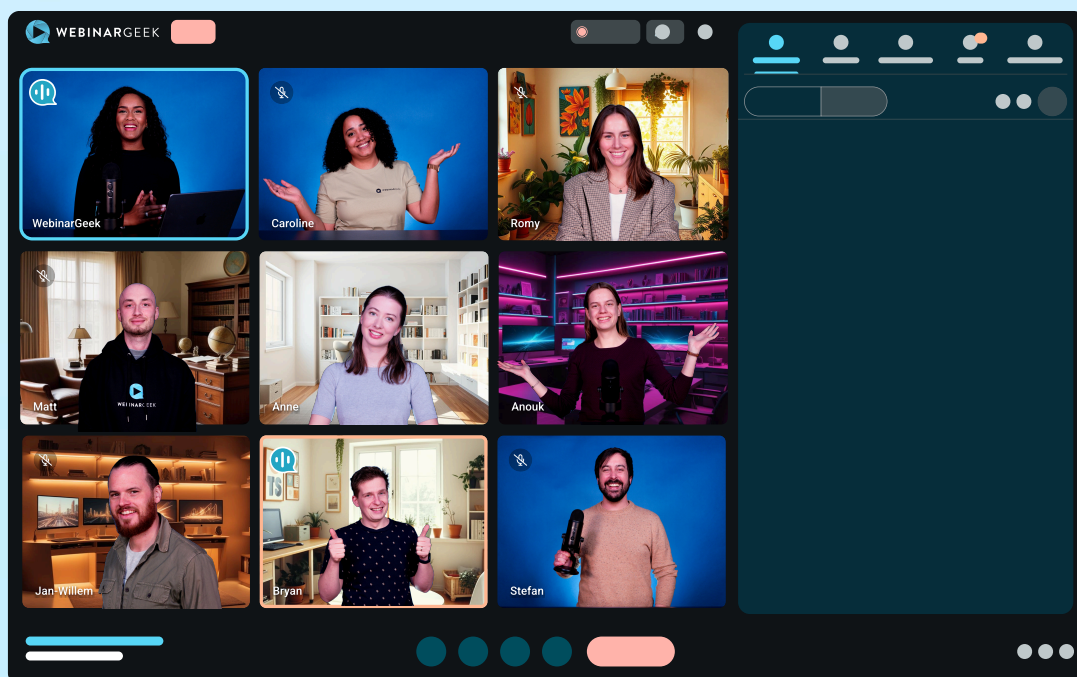
***“Mit Webinaren kann ich
Verkaufstechniken einem
größeren Publikum beibringen,
ohne die persönliche
Verbindung zu verlieren.”***

Mario hat sein Live-Training in ein skalierbares Webinar-Format überführt – und erreicht so Menschen in ganz Deutschland.

 Erfahre mehr über Mario

Bereit, dein Business zu skalieren?

Du weißt jetzt, welches Potenzial Webinare für dein Coaching-Business haben. Es ist Zeit, die Ärmel hochzukrempeln und ein Webinar zu erstellen, das nicht nur auf dem Papier gut aussieht, sondern auch wirklich funktioniert. Gemeinsam gehen wir Schritt für Schritt durch, wie du ein Webinar entwickelst, das Menschen erreicht, sie bis zum Ende fesselt und motiviert, aktiv zu werden.

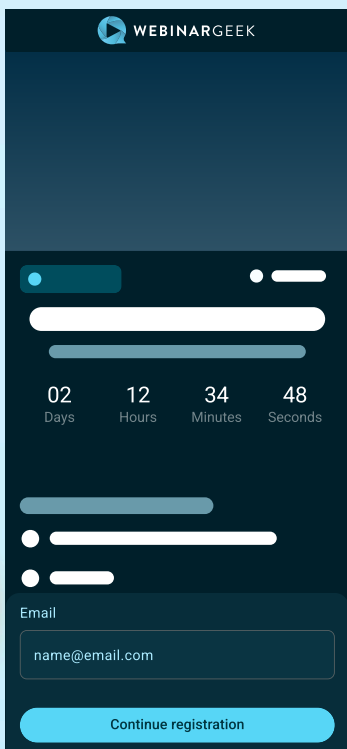


So gestaltest du Webinare, die konvertieren und verkaufen

Es ist großartig, wenn sich jemand für dein Webinar anmeldet – und es dann auch tatsächlich besucht. Aber das ist erst der Anfang. Entscheidend ist, was danach passiert: Bleiben die Teilnehmenden bis zum Schluss dabei? Fühlen sie sich angesprochen? Und sind sie bereit, den nächsten Schritt zu gehen?

Das kann zum Beispiel bedeuten, dass sie sich für deinen Kurs anmelden, ein Erstgespräch buchen, deinen Newsletter abonnieren oder dein nächstes Webinar besuchen.

Was auch immer dein Ziel ist – so führst du deine Teilnehmenden gezielt dorthin:

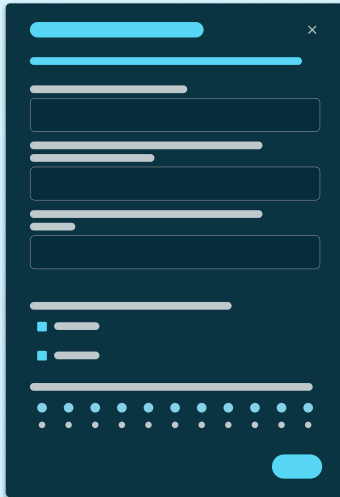


- **Starte stark mit einer Registrierungsseite, die zu dir passt**

Bevor jemand an deinem Webinar teilnimmt, sieht er oder sie deine Registrierungsseite. Das ist deine Chance, den Ton anzugeben – klar, professionell und in deiner eigenen Sprache.

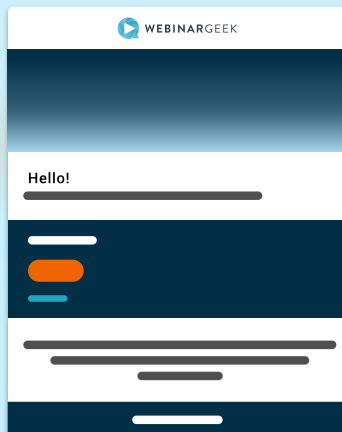
Du kannst Registrierungsseiten in deinem eigenen Branding erstellen, die sich wie ein natürlicher Teil deines Unternehmens anfühlen – nicht wie ein generisches Anmeldeformular. Füge dein Logo, deine Farben und individuelle Felder hinzu, um genau die Informationen zu sammeln, die du brauchst.

Engagement vor dem Webinar steigern



- **Frag dein Publikum, was es lernen möchte**

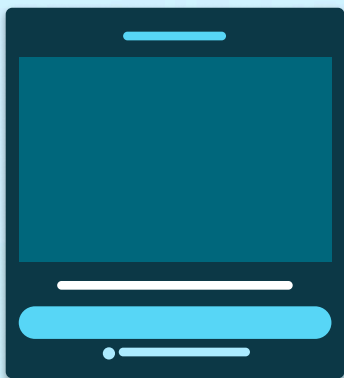
Schick deinen Teilnehmenden vorab eine kurze Umfrage, um herauszufinden, woran sie gerade arbeiten und welche Herausforderungen sie beschäftigen. Wenn du dein Webinar darauf aufbaust, wirkt es für sie deutlich relevanter – und nicht wie ein Standardvortrag.



- **Bleib präsent mit gezielten Erinnerungen**

Eine einzelne Bestätigungs-E-Mail geht im Postfach schnell unter. Versende daher eine Erinnerung eine Woche vorher, eine weitere am Tag davor und noch eine etwa eine Stunde vor Beginn. Gerade diese letzte Nachricht ist wichtiger, als viele vermuten – **denn 36% aller Anmeldungen erfolgen am Tag des Webinars selbst.**

Während des Webinars: Aufmerksamkeit halten, Nähe schaffen



- **Nutze interaktive Tools, um echte Teilnahme zu fördern**

Ob Live-Chat, Umfragen, Quiz oder Q&A – diese Tools machen den Unterschied.

Du kannst zum Beispiel mit einer Umfrage starten („Von wo schaltet ihr euch heute dazu?“), in der Mitte eine kleine Wissensabfrage einbauen oder am Ende gezielt Fragen live beantworten.

Das sorgt für Energie, Austausch und das Gefühl: Ich bin hier nicht nur Zuhörer:in, ich bin Teil der Session.

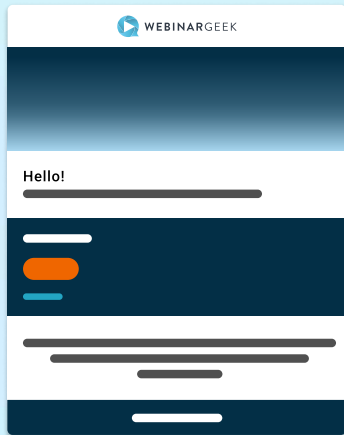


- **Mach dein Webinar lebendig und abwechslungsreich**

Nur Folien zu zeigen reicht nicht aus. Kombiniere sie mit Bildschirmfreigaben, kurzen Videos oder einer Live-Demo. Zeig zum Beispiel, wie ein Tool im Alltag funktioniert, oder arbeite ein echtes Kund:innenbeispiel durch.

Du kannst auch ein kleines Highlight in der Mitte einbauen – etwa eine Checkliste zum Download, einen Bonus-Tipp aus deiner Praxis oder einen exklusiven Link zu weiterführendem Material. So holst du deine Teilnehmenden zurück ins Geschehen, falls sie gedanklich abschweifen.

Nach dem Webinar: Verwandle Interesse in konkretes Handeln



- **Schick individuelle Follow-up-Mails**
Nicht alle haben das Webinar gleich erlebt – und genau deshalb lohnt sich eine persönliche Nachbereitung. Bedank dich bei denen, die bis zum Ende dabei waren. Schick die Aufzeichnung an alle, die es nicht live geschafft haben. Und meld dich gezielt bei denjenigen, die während des Webinars aktiv geworden sind – zum Beispiel mit einem Link zur Terminbuchung, zu deinem Angebot oder zu weiterführenden Inhalten.



- **Nutze Feedback, um dein nächstes Webinar noch besser zu machen**
Include a short evaluation form at the Am Ende deines Webinars oder in der Follow-up-E-Mail kannst du eine kurze Umfrage einbauen. Frag deine Teilnehmenden, was ihnen besonders geholfen hat, was sie vermisst haben und welche Themen sie sich für das nächste Mal wünschen. Dieses Feedback ist Gold wert – es hilft dir, deine Inhalte noch relevanter, klarer und zielgerichteter zu gestalten.

REVENUE  COACH.COM

***“Automatisierte Webinare
laufen im Hintergrund,
während wir uns voll auf unser
Wachstum konzentrieren.”***

RevenueCoach hat einen Evergreen-Funnel entwickelt,
der automatisch neue Leads gewinnt und Trainings
liefert – ganz ohne täglichen Extraaufwand.

▶ Erfahre mehr über RevenueCoach

Webinar-Benchmarks für 2025: Woran du dich orientieren kannst

Wir haben Daten von über 5.000 WebinarGeek-Kund:innen ausgewertet, um dir realistische Zielwerte mitzugeben.

Diese Werte helfen dir einzuschätzen, wie dein Webinar im Vergleich zur Branche performt:

33–40%

Anmelderate: 33–40% der Besucher:innen deiner Anmeldeseite melden sich tatsächlich an

45–55%

Teilnahmequote (live): 45–55% der Angemeldeten erscheinen zum Webinar

15–20%

Conversion-Rate (live): 15–20% der Teilnehmenden buchen, kaufen oder registrieren sich

7–10%

Conversion-Rate (automatisiert): 7–10% konvertieren auch bei automatisierten Webinaren

45–60 MIN

Durchschnittliche Sehdauer: 45 bis 60 Minuten sind ideal

Wann ist der beste Zeitpunkt für dein Webinar?

Eine häufige Frage: Wann sollte ich mein Webinar veranstalten, um möglichst viele Menschen zu erreichen?

Unsere Auswertung zeigt:

Beste Wochentage:

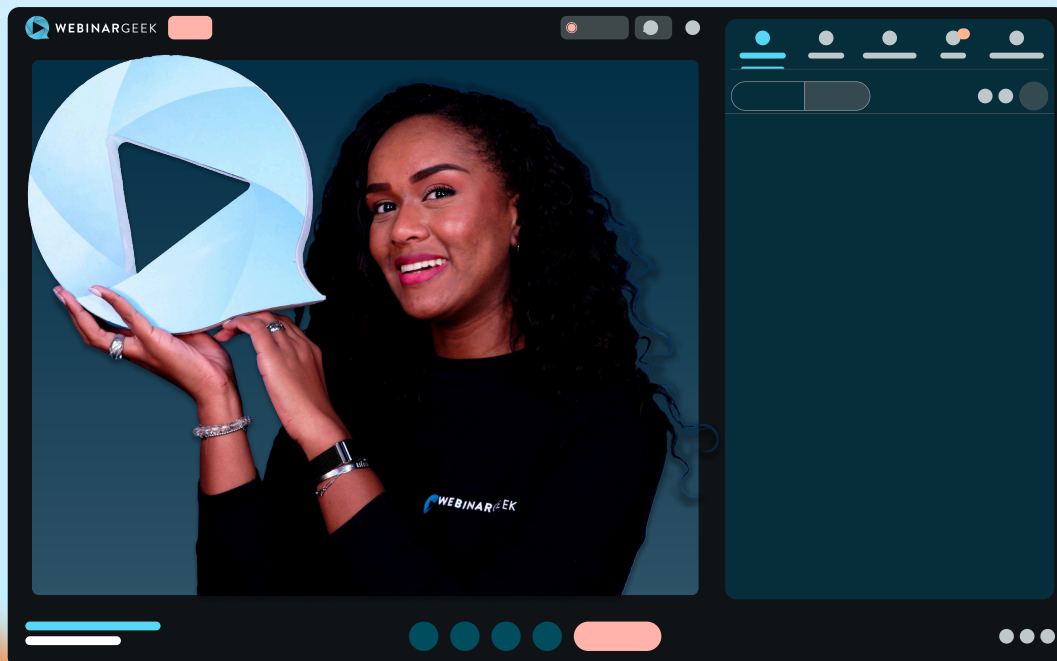
- Dienstag
- Donnerstag

Beste Uhrzeit:

- Für B2B: zwischen 10:00 und 12:00 Uhr
- Für B2C: zwischen 19:00 und 21:00 Uhr

Wenn du tiefer einsteigen möchtest, findest du hier eine komplette Analyse dazu:

 Erfahre mehr



Interaktion ist der Schlüssel

Ein stilles Publikum ist ein inaktives Publikum. Je aktiver deine Teilnehmenden sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie ins Handeln kommen. Verwende dafür:

- **Umfragen & Quizze:** Binde dein Publikum ein, sammle Meinungen oder überprüfe Wissen – und nutze die Ergebnisse für Diskussionen.
- **Live-Chat & Q&A:** Ermögliche deinen Teilnehmenden, Fragen zu stellen, auf Inhalte zu reagieren oder Kommentare abzugeben. Q&A mit Upvotes hilft besonders stillen Teilnehmenden, sich auch einzubringen.
- **Gut platzierte Call-to-Actions (CTAs):** Platziere CTAs wie „Jetzt Termin buchen“ oder „Hier geht’s zum PDF“ nicht nur am Ende, sondern auch während des Webinars, um deine Teilnehmenden zu sofortigem Handeln zu motivieren.
- **Feedback direkt nach dem Webinar:** Mit einer kurzen Evaluation zeigst du, dass dir die Meinung deiner Teilnehmenden wichtig ist – und erhältst wertvolle Erkenntnisse für dein nächstes Webinar.

Webinare mit interaktiven Elementen verzeichnen im Schnitt **bis zu 20 % mehr Engagement**. Und mehr Engagement bedeutet: mehr Conversion.

Zusatztipp: Mach dein Webinar mobilfreundlich

Viele Teilnehmende schauen dein Webinar unterwegs, auf dem Handy oder Tablet. Deshalb ist es wichtig, dass deine Präsentation auch auf kleinen Bildschirmen gut sichtbar ist.

Achte beim Design auf:

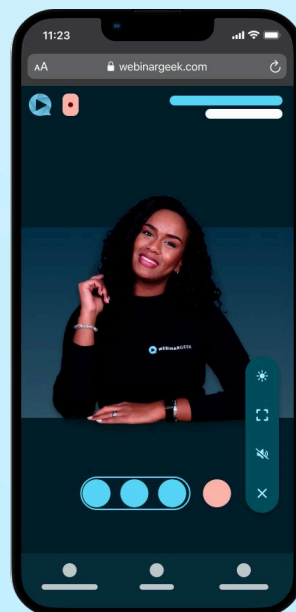
- Große Schriftarten und klare visuelle Elemente
- Hohe Kontraste – z. B. dunkle Schrift auf hellem Hintergrund
- Keine überladenen oder zu komplexen Folien

Halte den Text auf jeder Folie so kurz wie möglich

Lange Absätze sind auf kleinen Bildschirmen schwer lesbar. Formuliere klar und bring pro Folie nur eine Kernbotschaft unter – den Rest erklärst du mündlich.

Strukturiere deine Inhalte visuell

Nutze prägnante Überschriften, kurze Stichpunkte und genügend Weißraum, damit alles auch auf dem Handy gut erkennbar bleibt.



nies cools

“Ich wollte eine echte Verbindung zu meinem Publikum aufbauen und gleichzeitig wachsen. Webinare haben mir genau das ermöglicht.”

Nies nutzt Webinare, um ihr Bildungsbusiness auszubauen und eine lebendige Lern-Community zu schaffen.

 [Erfahre mehr über Nies](#)

30-Tage-Plan: Schritt für Schritt zum erfolgreichen Webinar

Ein Webinar zu planen und umzusetzen muss weder kompliziert noch zeitaufwendig sein. Ganz gleich, ob du zum ersten Mal eins veranstaltest oder bereits Erfahrung hast – mit einer klaren Struktur kommst du gezielt vom Konzept zur Durchführung.

Dieser 30-Tage-Plan hilft dir, jeden Schritt mit Klarheit anzugehen: von der Zielgruppenanalyse über den Aufbau deiner Inhalte und Technik bis zur Nachbereitung. Du bekommst keine Theorie, sondern konkrete, umsetzbare Aufgaben – jeweils komprimiert auf wenige Tage.

Tage 1–4: Fundament definieren

Bevor du überhaupt über Folien nachdenkst, solltest du dir zwei Dinge klar machen: Für wen machst du dieses Webinar – und warum?

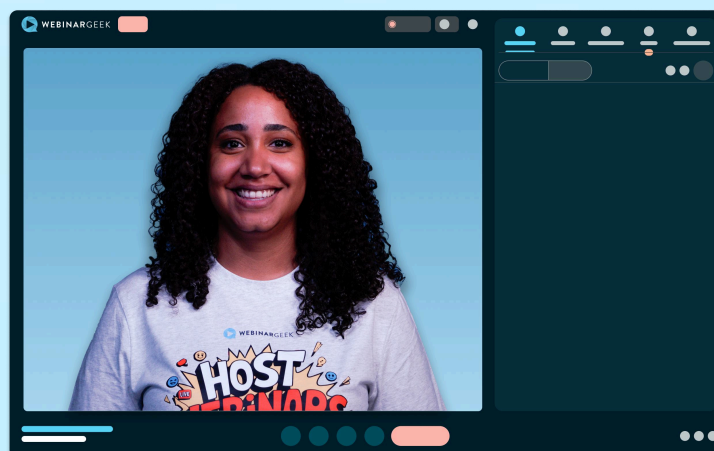
Wer ist deine Zielgruppe? Was bewegt sie? Was möchten sie erreichen?

Und was willst du selbst erreichen? Geht es dir um neue Coaching-Kund:innen, mehr Newsletter-Abonnent:innen oder einen vollen Wartelistenplatz?

Wähle ein Thema, das ein konkretes Problem löst. Menschen melden sich an, weil sie nach einer Lösung suchen. Studien zeigen, dass Webinare, die direkt auf die Herausforderungen der Zielgruppe eingehen, deutlich mehr Aufmerksamkeit erzeugen und bessere Conversion-Raten erzielen.

Brauchst du Hilfe bei der Zielgruppendefinition? Schau dir unseren Guide an:

▶ Erfahre mehr



Tage 5–10: Webinar-Grundlagen erstellen

In dieser Phase geht es darum, die zentralen Materialien für dein Webinar zu erstellen – von der Anmeldeseite über die Inhalte bis hin zur Kommunikationsstrategie. Jedes Element trägt dazu bei, Anmeldungen zu fördern, Mehrwert zu bieten und dein Publikum bei der Stange zu halten.

Folge diesen Schritten für eine erfolgreiche Anmeldeseite:

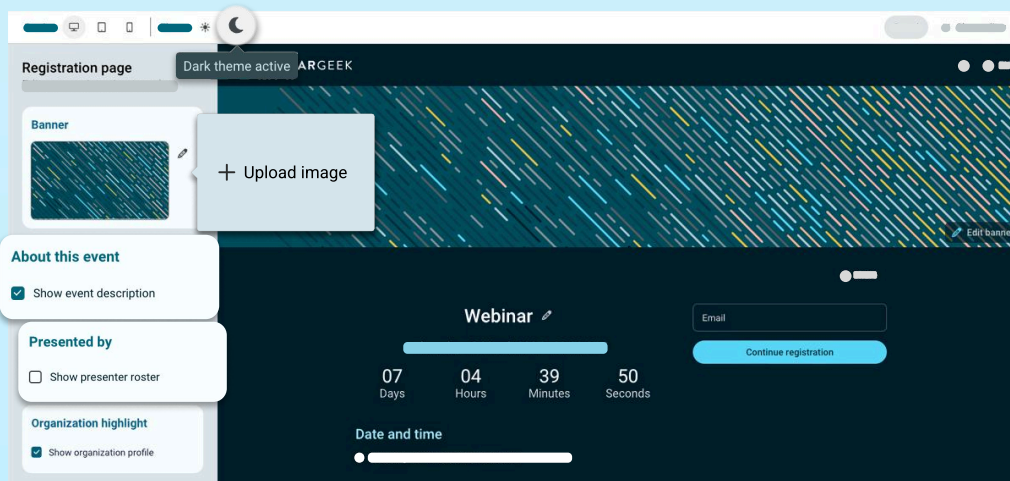
1. Erstelle eine überzeugende Anmeldeseite:

Deine Anmeldeseite ist oft der erste Eindruck, den jemand von deinem Webinar bekommt. Ob sich jemand anmeldet oder weiterklickt, hängt davon ab, wie klar und übersichtlich die Seite gestaltet ist.

- **Ein klarer Titel und eine Beschreibung, die neugierig macht**
Sag klar, worum es im Webinar geht – und warum es sich lohnt, dabei zu sein.
Zeig deinen Teilnehmenden in der Beschreibung, was sie konkret mitnehmen – und nicht nur, worüber gesprochen wird.
- **Sorge für einen persönlichen Touch**
Ein Foto und ein kurzer Infotext zur Vortragsperson schaffen Nähe und Vertrauen.
- **Eine klare Einladung zur Anmeldung**
Nutze einfache, direkte Sprache wie „Jetzt kostenlos anmelden“.
- **Lass andere für dich sprechen**
Echte Zitate von früheren Teilnehmenden, Erfolgsgeschichten oder überzeugende Zahlen aus vergangenen Webinaren machen deine Seite glaubwürdig – und wecken Interesse.

Tipp: In unserem Leitfaden für erfolgreiche Anmeldeseiten findest du noch mehr Ideen:

 Erfahre mehr



2. Erstelle dein Skript oder deine Outline

Beginne mit einem Einstieg, der ein echtes Problem deiner Zielgruppe anspricht. Teile dann praxisnahe Inhalte, die deinen Teilnehmenden wirklich weiterhelfen. Am Ende gibt's ein klares Angebot – zum Beispiel ein Produkt, ein Beratungsgespräch oder einen Kurs. Baue deine Call-to-Actions natürlich in den Ablauf ein, statt sie nur am Ende zu platzieren.

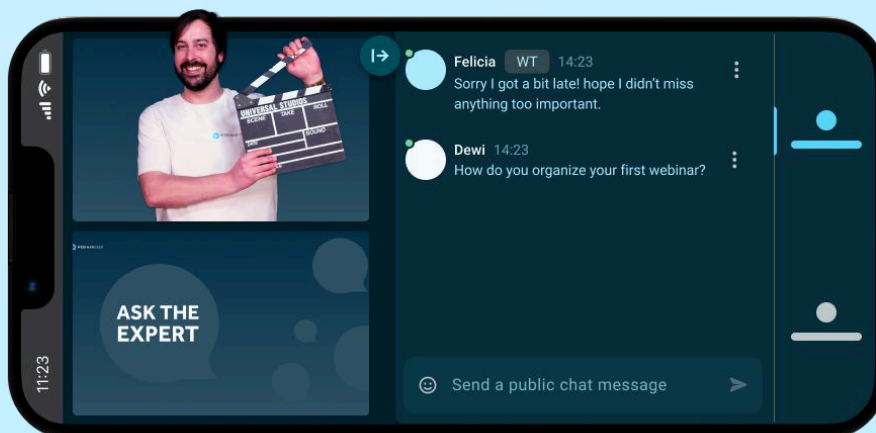
3. Denk mobil bei der Foliengestaltung

Viele werden auf dem Handy teilnehmen. Setze daher auf große Schrift, starke Kontraste und wenig Text pro Folie. Strukturiere deine Inhalte mit klaren Zwischenüberschriften – so bleiben deine Folien auch auf kleinen Bildschirmen gut lesbar und verständlich.

4. Richte einen effektiven E-Mail-Flow ein

Ein gut abgestimmter E-Mail-Flow sorgt dafür, dass mehr Teilnehmende bei deinem Webinar dabei sind. Dazu gehören eine Einladung, eine Bestätigung direkt nach der Anmeldung, mehrere Erinnerungen vor dem Webinar und eine Follow-up-Mail, sobald das Webinar vorbei ist.

Das Timing ist dabei entscheidend! Schick die Bestätigung am besten sofort, die erste Erinnerung etwa eine Woche vorher und die letzten Erinnerungen einen Tag und eine Stunde vor dem Start.



Tage 11–16: Bewirb dein Webinar

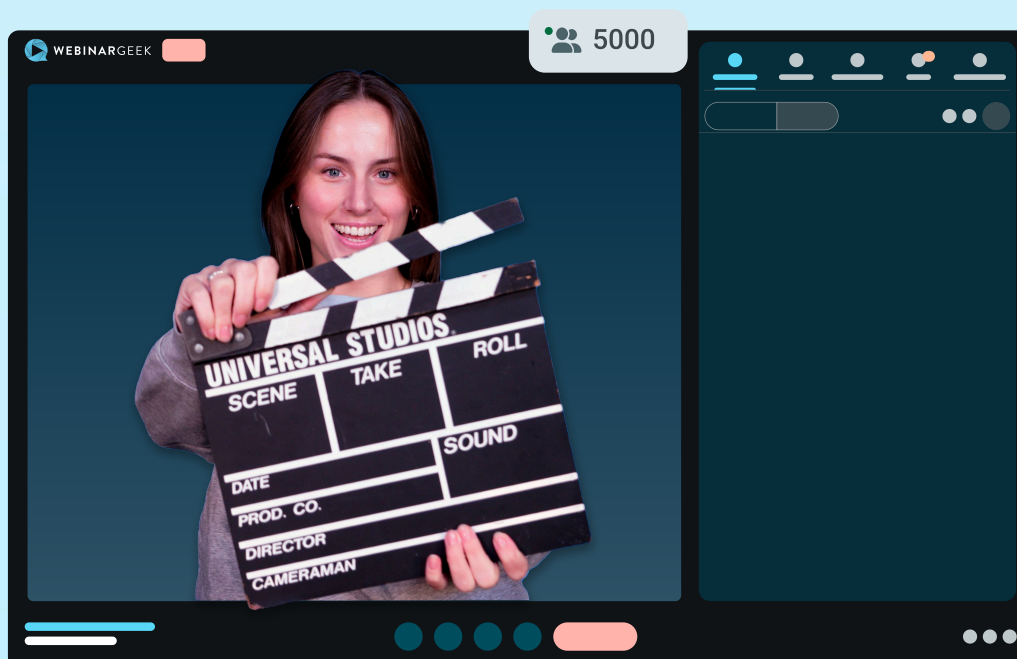
Jetzt geht's los – es ist Zeit, dein Webinar sichtbar zu machen! Starte etwa drei Wochen vor dem Termin und nutze alle Kanäle, die dir zur Verfügung stehen: Social Media, deinen Newsletter und persönliche Einladungen an dein Netzwerk.

Erwarte nicht, dass alle direkt in der ersten Woche zusagen. Tatsächlich kommen etwa 48 % der Anmeldungen in der letzten Woche – und rund 22 % sogar erst in den letzten 48 Stunden vor dem Webinar. Deshalb heißt es: Dranbleiben und immer wieder an dein Webinar erinnern – und nicht nur einmalig darauf hinzuweisen.

Was E-Mail-Einladungen angeht, zeigen unsere Daten: Der beste Zeitpunkt zum Versenden liegt zwischen 9:00 und 11:00 Uhr – idealerweise an einem Dienstag, Mittwoch oder Donnerstag. Zu diesen Zeiten ist die Öffnungsrate am höchsten.

Mehr dazu findest du im WebinarGeek-Leitfaden zur perfekten Versandzeit:

▶ Erfahre mehr



Tage 17–30: Live gehen und Inhalte weiterverwenden

Jetzt geht's los: Du bist live! Halte deinen Vortrag klar und entspannt – natürlich und locker, nicht zu steif. Stell dir vor, du sprichst mit einer einzelnen Person. Kleine Interaktionen, kurze Pausen und gezielte Fragen helfen dir dabei, die Aufmerksamkeit deiner Zuhörer:innen zu halten.

Nach dem Webinar ist vor dem Content. Nutze deine Aufzeichnung sinnvoll weiter – so sparst du Zeit, erreichst neue Menschen und holst noch mehr aus deinem Aufwand heraus.

- **Social Clips teilen**

Schneide kurze Highlights aus dem Webinar und poste sie auf LinkedIn, Instagram oder anderen Plattformen. Das ist nicht nur effizient, sondern auch ein guter Weg, um neue Zielgruppen anzusprechen – auch noch Wochen nach dem Event.

- **Blog oder Podcast daraus machen**

Verwandle deine Webinar-Inhalte ganz einfach in einen Blogartikel oder eine Podcast-Folge. So erreichst du Leute, die lieber lesen oder hören – und das Beste: Du brauchst nichts neu zu erfinden!

- **Lead Magnet daraus entwickeln**

Stell das Replay oder die wichtigsten Erkenntnisse als Download zur Verfügung – im Tausch gegen eine E-Mail-Adresse. So sammelst du wertvolle Leads, die schon echtes Interesse an deinen Themen gezeigt haben.

Dein Webinar nochmal zu nutzen, verlängert seine Lebensdauer, stärkt deine Marke und bringt dir langfristig mehr Reichweite – und das ganz ohne doppelten Aufwand.

Willst du wissen, wie du deinen Content mehrfach nutzen kannst? Dann schau dir unsere Checkliste dazu an:

▶ Webinar Essentials

Warum WebinarGeek?

Weil du als Coach, Trainer:in oder Bildungsanbieter:in deine Webinare professionell und ganz ohne technischen Stress gestalten möchtest! WebinarGeek bringt alles, was du brauchst, an einem Ort zusammen – von der kinderleichten Anmeldung über automatische Erinnerungen bis hin zu interaktiven Features während deines Webinars.

Ob live, automatisiert oder hybrid – du hast die volle Kontrolle! Und das Beste: Deine Teilnehmenden müssen keine extra Software installieren, sondern können einfach bequem über ihren Browser dabei sein – egal ob am Laptop oder Smartphone. So macht Webinare geben.

Was uns auszeichnet, ist die einfache Bedienung, durchdachte Interaktionsfunktionen und echter persönlicher Support, wenn du ihn brauchst. Und da wir in Europa ansässig sind, bleiben deine Daten sicher und vollständig DSGVO-konform.

WebinarGeek wird mit 4,8 von 5 Sternen auf G2 und Capterra bewertet und ist mehrfach ausgezeichnet – unter anderem als beste Webinar-Plattform in der DACH-Region und den Benelux-Staaten.

Bereit, Webinare zu einem festen Bestandteil deines Wachstums zu machen?
Wir stehen dir dabei zur Seite!

Starte Deine kostenlose Testversion

 **Kostenlos testen**

