

5 Punkte für ein besseres Webinar

1. Technik

Wir werden ihnen noch einen Technical Rider zur Verfügung stellen, der die genauen technischen Abläufe bespricht, hier soll es nur um die Grundlagen und ein erfolgreiches Konzept gehen.

Wenn Sie einen aufgezeichneten Beitrag liefern wird dieser von uns einfach eingespielt. Wenn Sie live einen Beitrag liefern, wird dieser als klassischer Stream ausgespielt. Das heißt die Zuschauer können Sie sehen und hören, jedoch nicht andersherum. Es wird jedoch einen Textchat geben, über den die Teilnehmer Fragen stellen können. Weiterhin können Sie natürlich ihren Bildschirm freigeben. Dieser wird dann gemeinsam mit ihrem Webcam Bild den Zuschauern gezeigt.

2. Technische Anforderungen

Das wichtigste ist eine stabile Internetverbindung. Wenn Sie problemlos an Videokonferenzen teilnehmen können, werden Sie auch hier kein Problem haben. Sollten Sie jedoch immer wieder ruckelnde Bilder und Verbindungsprobleme haben, bitten wir Sie sich einen Platz für das Webinar zu suchen von dem Sie ungestört das Webinar halten können. Oder natürlich eine Aufzeichnung zu liefern.

Was ihr Bild angeht reicht oft eine Laptop Webcam schon aus, auch wenn eine externe oft besser ist. Wichtiger ist der Ton. Hier würden wir Sie bitten mindestens ein Smartphone Headset zu nutzen und nicht das integrierte Mikrofon ihren Laptops. Noch besser ist ein externes Mikrofon.

Ein weiterer Faktor ist die Beleuchtung und Hintergrund. Achten Sie hier einerseits auf gleichmäßiges Licht von vorne und einen professionellen Hintergrund. Gerade Betten, Küchen oder unklare Wohnungen wirken schnell nur noch semi-professionell. Besser sind da beispielsweise Bücherregale, Büros oder auch einfach die klassische weiße Wand.

3. Interaktion

Dies ist Online der wichtigste Punkt. Ihr größter Fokus sollte darauf liegen, die Teilnehmer zum Zuhören und Mitdenken anzuregen. Denn während die Aufmerksamkeitsspanne nicht kürzer ist als in einem Saal live vor Ort, gibt es online doch viel mehr Möglichkeiten zur Ablenkung für die Zuhörer.

Sie sollten in jedem Teil ihres Webinars daran denken, wie kann ich die Zuhörer zu Interaktion bewegen, denn nur so bleibt die Aufmerksamkeit bei Ihnen. Dadurch können Sie ihre Inhalte vermitteln und machen dadurch auf ihre Marke/ihr Unternehmen aufmerksam.

Interaktion geht genauso live wie auch in einer Aufzeichnung. Denn es geht nicht zwingend darum in einen Austausch zu gehen, sondern nur darum, den Zuschauer zu einer Aktion zu bewegen. Diese lenkt wieder die Aufmerksamkeit auf Sie und das Thema.

Beispiele:

Dies kann ganz simpel anfangen bei der Aufforderung „mitzudenken“, indem Sie rhetorische Fragen stellen. Fragen führen bei uns automatisch zu der Suche nach einer Antwort, selbst wenn es nur unterbewusst geschieht.

Die nächste Möglichkeit ist mitzuschreiben. Hier kann es sinnvoll sein ein vorgefertigtes „Arbeitsblatt“/Handout bereitzustellen, auf dem die Kernfragen stehen, die beantwortet werden, mit freien Linien zum Ausfüllen. Auch ein kleiner Lückentext oder Vorlagen für Diagramme die dann ausgefüllt werden eignen sich gut. Dadurch ist der Zuhörer immer wieder am Mitschreiben und automatisch bei Ihnen, bzw. Sie können mit gezielten Aufforderungen auf das Handout verweisen und dadurch kleine Interaktionen einbauen.

Eine weitere Möglichkeit besteht aus Kommunikation über den Chat. Wenn Sie ihren Beitrag live machen, können Sie direkt auf Antworten der Zuhörer eingehen. Gut funktionieren hier einerseits Skalenabfragen (Auf einer Skala von 1-10 ...) oder Ja/Nein-Fragen, als kurze Interaktionen oder um abzufragen, ob ihre Kernaussage verstanden wurde. Gleichzeitig können Sie hier auch Multiple-Choice-Fragen nutzen, indem Sie drei Antwortmöglichkeiten vorgeben und eine eins, zwei oder drei in den Chat schreiben lassen.

Andererseits können Sie natürlich auch komplexere Fragen verwenden. Beispiele sind hier am Anfang eine Frage wie „Was interessiert Sie an Thema XY am meisten?“ oder „Was sind ihre größten Herausforderungen mit XY?“.

Auch die Frage nach Fragen kann gut funktionieren. Dadurch erreichen Sie eine tiefere Interaktion und zeigen große Wertschätzung für die Zuhörer. Nutzen Sie dies nicht nur am Ende, sondern schon während des Webinars regelmäßig zu den einzelnen Themenblöcken und gehen Sie auf diese Fragen ein.

Weiterhin können Sie in unserer Streaming Software auch Umfragen erstellen lassen. Diese können Sie als Multiple-Choice Fragen an die Teilnehmer ausspielen und diese können dann direkt abstimmen und Sie bekommen eine prozentuale Auswertung der Antworten direkt live.

4. Story

Vermitteln Sie nicht nur Informationen, sondern erzählen Sie Geschichten. Dies kann die Geschichte ihrer Firmengründung sein oder auch der Entwicklungsprozess ihrer neuen Maschine. Genauso auch nur eine kurze Anekdote, warum XY so wichtig ist für das Thema. Auch eine Case Study an einem ihrer Kunden ist oft sehr interessant.

Ein Vortrag muss nicht langweilig und ausschließlich fachlich gefüllt sein, um professionell zu sein. Viel wichtiger ist es, die Zuhörer abzuholen und im Gedächtnis zu bleiben.

Denken Sie dabei immer daran, dass jeder Mensch hauptsächlich emotional entscheidet und sprechen Sie dies auch an. Im Gegensatz zum lange vorherrschenden Bild des rationalen „homo oeconomicus“ ist es mittlerweile wissenschaftlich bewiesen, dass Entscheidungen in unserem Gehirn schon Millisekunden vorher entstehen, bevor unser Verstand davon etwas mitbekommt.

Überlegen Sie sich hierfür, was Sie an ihrem Thema bewegt. Oder was das Thema für ihre Kunden bedeutet. Und was Sie einem potentiellen Kunden vermitteln möchten.

5. Folien/Präsentation

Den größten Fehler, den viele machen, ist ihren Vortrag gemeinsam mit den Folien auszuarbeiten. Das führt oft dazu, dass die Folien quasi als Notizen und Stichpunkte für den Vortrag dienen.

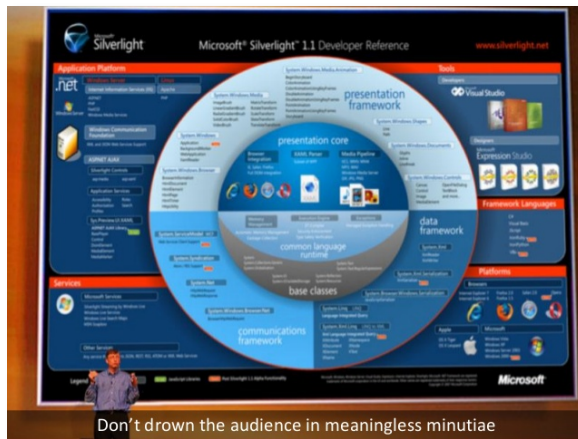
Machen Sie das so, aber gehen Sie danach nochmal über ihre Präsentation und überlegen sich aus Zuhörer Sicht, was da eigentlich Sinn macht.

Vor allem sollten Sie darüber nachdenken, wie die Folien ihren Vortrag sinnvoll ergänzen. Denn wenn auf der Folie nur das gleiche steht, was Sie auch sagen, ist diese überflüssig. Machen Sie sich Gedanken, wie die Präsentation ihre Worte unterstützt und deren Wirkung erhöht.

1. Klare Aussagen

Das folgende Bild verdeutlicht es sehr gut. Achten Sie darauf, dass jede Folie eine klare Aussage hat, die auf den ersten Blick zu verstehen ist. Und wenn ein komplexerer Zusammenhang verdeutlicht werden soll, lassen Sie dessen Teile nach und nach erscheinen. Aber bitte ohne übertrieben Animationen, ein einfaches Erscheinen reicht.

Aber eine komplexe oder überladene Folie verwirrt den Zuhörer nur und die Überforderung führt entweder zu einem Abschalten oder zu lenkt den Zuhörer von ihren Worten ab, da er nur versucht die Folie zu verstehen.



Don't drown the audience in meaningless minutiae



Use simple, powerful visuals to help highlight your message

2. Mehr Folien sind besser als weniger

Wenn Sie viele Infos darstellen wollen, packen Sie diese besser auf mehrere Folien mit jeweils klaren Aussagen, als viel Informationen auf eine Folie. Denken Sie auch daran, dass es Zuhörer gibt, die vom Smartphone teilnehmen, also sollte die Schrift nicht zu klein werden.

3. Stellen Sie Fragen

Statt die Antworten auf der Folie zu schreiben und dann noch einmal zu wiederholen, macht es Sinn Fragen zu stellen und diese dann zu beantworten. Dadurch lenkt die Folie nicht von ihrer Antwort ab, sondern erhöht das Interesse an dieser. Außerdem schaffen Sie dadurch wieder Interaktion.

4. Bilder

Auch Bilder eignen sich super ihren Vortrag zu unterstützen. Diese können Sie entweder nutzen, um ihre Kernaussage zu unterstreichen oder auch um Aufmerksamkeit zu erzeugen, indem Sie ein vermeintlich unpassendes Bild einblenden, um dann zu erklären, was es damit auf sich hat.
Lizenzfreie Bilder: <https://pexels.com>

5. Methodenwechsel

Um Langeweile und Monotonie vorzubeugen lohnt es sich, immer wieder etwas zu erneuern. Dies erweckt Neugierde und dadurch Aufmerksamkeit.

Dies kann schon ein Wechsel zwischen leicht unterschiedlichen Foliendesigns sein, um den Zuhörer wieder mit etwas neuem zu versorgen.

Auch wenn Sie den Vortrag zu zweit halten, können die Wechsel im Sprecher schon wieder neugierig machen.

Genauso können Sie hier zwischen Text und Bildern wechseln und vielleicht auch ein Diagramm/Schaubild einbinden, genauso wie ein kurzes Video.