



Webinare bepreisen nicht vergessen

Jeder von uns bekommt eine Vielzahl an Einladungen für Webinare und Online-Veranstaltungen. Was mir besonders auffällt – vieles davon kann kostenlos besucht werden.

Darin schlummert eine große Gefahr. Besucher werden daran gewöhnt online Inhalte ohne Kosten oder sehr kostengünstig konsumieren zu können. Das muss nicht sein! Es wäre schade, wenn der Online-Veranstaltungswelt ein ähnlich mühsames Schicksal blüht wie der digitalen Zeitungswelt.

Einige Überlegungen, die Sie bei der Preisfrage für Webinare anstellen sollten:

1. Will ich mit meinem Webinar primär Leads/Kontakte generieren.

Wenn ja, dann können Sie das Webinar ohne Kosten anbieten. Aber: Die Qualität und der Inhalt dürfen sich nicht von einem kostenfreien Webinar unterscheiden!

Warum: Der Besucher kennt dieses, Ihr Ziel nicht. Der Besucher will guten, nutzenstiftenden Content und genau darum meldet er sich an. Wenn er diesen nicht bekommt ist er sauer. Sie haben dann zwar den Lead/Kontakt, aber einen verärgerten.

2. Will ich mich mit dem Webinar als Experte positionieren.

Wenn Sie mit Ihrer Online-Veranstaltung für Ihre Zielgruppen relevant sein wollen, dann ist das oberste Prinzip: **Qualität!** Beim Thema Qualität geht es mir ganz besonders um den Inhalt. Online wird noch klarer sichtbar und hörbar, wie wichtig nutzenstiftender Inhalt ist. Weil nichts geht schneller, als sich von einem Webinar wieder abzumelden oder den Laptop einfach zur Seite zu stellen.

3. Natürlich ist es aufwendig guten Inhalt für Webinare zu erstellen. Genau deswegen ist es auch legitim und richtig, wenn Sie für Ihre Webinare auch „Eintritt“ verlangen. Für 1- 1 ½ Stunden ist es berechtigt zwischen € 50,- und € 300,- zu verlangen. Wie bei Offline-Veranstaltungen gibt es keine Normen und Vorgaben für Preise. Es braucht hier auch immer den Blick auf die Zielgruppe.

Abgestimmt auf Ihr Webinar, Ihre Online-Veranstaltung gibt es noch weitere Überlegungen, die es anzustellen gilt. Mit meinem Artikel will ich im ersten Schritt generell auf das Thema „**Preis für Webinare/ Online-Veranstaltungen**“ aufmerksam machen.

Bei dieser spannenden Aufgabe wünsche ich viel Freude.

PS: Natürlich stehe ich Ihnen als „**Spary-ingpartnerin**“ und Blick von außen gerne zur Verfügung.

Für die bessere Lesbarkeit wurde nur die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind Leser und Leserinnen gleichermaßen angesprochen.