

Hype um Onlinekurse

Woran mache ich das fest? Was meine ich genau?

- Starkes Wachstum des Interesses an dem Thema
- Welche Faktoren begünstigen den Hype?
- Trend vs. Hype - Online-Lernen gehört die Zukunft aber in dem Maße?

Vor allem das Thema Automatisierung / passives Einkommen - dafür scheint es der heilige Gral gerade zu sein

Aber auch das Interesse daran, über das Internet eine Gruppe zu moderieren und Teilnehmer in einem Programm zu begleiten nimmt zu

Meine Teilnehmer hatten es im Schnitt schwerer, ihre Pilotteilnehmer zu gewinnen als in den Durchläufen davor

Auch ein Kollege, der einen mustergültigen Launch zu einem sehr hochwertigen, bewährten Programm gemacht hatte, machte die Erfahrung „Ich habe schon woanders x Kurse gebucht“

Technik

Immer mehr Rollenvorbilder auch noch nicht-technikaffinen

Allgemeiner Trend zur Suche nach passivem Einkommen

Mich stören vor allem die unrealistischen Erwartungen vieler, die mit Onlinekursen starten

- Einmal erstellt, immer wieder verkauft
- Teilnehmer kommen schon irgendwie
- Phänomen: Es gibt jetzt mittlerweile etliche Leute, die sich erfolgreich ein Onlinekurs-Business aufgebaut haben - auch aus unserer „nachhaltig orientierten Ecke“ und nicht nur aus dem Bereich „Geld verdienen im Internet“.

Viele Onlinekurs-Kurse verstärken diese Denkweise, indem sie suggerieren, ein Onlinekurs wäre zwar etwas Arbeit, aber im Grunde leicht erstellt

Neu hinzukommende sehen diese Geschäftsmodelle und wollen die Abkürzung nehmen

Während die frühen Onlinekurs-Entwickler erst mit hochwertigen Inhalten angefangen sind, die einfach in die Welt mussten - und dann die Basis für Onlinekurse hatten - wollen es viele Neueinsteiger jetzt von hinten aufziehen:

Haben wir zu viele Kurse auf dem Markt?

- Im Moment sehe ich in vielen Themen einen Angebotsüberhang
- Nehmen wir die Endverbraucher genug mit?

Wie können wir vielleicht auch gemeinsam dafür sorgen, dass Endverbraucher / Privatleute das Potenzial des Lernens über das Internet erkennen?

Was bedeutet der Hype für diejenigen, die schon Kurse anbieten oder anbieten wollen?

- Renaissance der persönlichen Beziehungen
- Qualität zahlt sich unbedingt aus - reicht aber allein auch nicht aus
- Die Power von echten Empfehlern - Leuten, die wirklich gute Ergebnisse erzielt haben
- Teilnehmerorientierung wird sich durchsetzen
- Marketing:
- Sehr kritisch fragen, ob es wirklich WERT schafft, Onlinekurse zu entwickeln.

Achtung, hier wird gern geschummelt: Bei Selbstlernkursen werden häufig Referenzen derjenigen verwendet, die den betreuten Beta-Kurs mitgemacht haben

Marketing: Genau die richtigen Teilnehmer genau an der richtigen Stelle zu fassen kriegen

Empfehlungen, Zufriedenheit, Ergebnisse

Content Marketing muss supergute Qualität haben und von Herzen kommen

Trommeln ist absolut unverzichtbar geworden

Wer sich nicht mit Kollegen vernetzt und sich mit denen bei der Vermarktung unterstützt, hat es deutlich schwerer

Nützt das meinen Teilnehmern, bekommen die dadurch einen echten Vorteil?

Kann ich mit dem Aufwand, den ich zu leisten bereit bin, genug Teilnehmer an Bord holen und damit gut verdienen?

Denke ich, dass mir das Spaß macht und mich erfüllt, so zu arbeiten, oder will ich das nur, weil es alle machen?

Auswüchse und Trends

- Affiliate-Launches
- Trend hin zu

Facebook-Ads führen in Funnels; Automatisierte Webinare, die vortäuschen sie seien echt; Vorgetäuschte Deadlines für Rabatte

Damit Automatisierte Prozesse funktionieren, wird in mitunter in die Trickkiste gegriffen

Facebook verdient großartig an dem Versuch vieler Onlinekurs-Anbieter, nicht viel Energie ins Marketing stecken zu müssen

Mehrere Affiliates launchen gleichzeitig das eine große, teure Programm

Internetmarketer haben das schon früher so gemacht, in Amerika auch üblich

Wird hier „Wert geschaffen“? oder nur Geld verdient?

Siehe oben: Die Affiliates waren selbst Teilnehmer dieses Programms und können es empfehlen. Zu der Zeit war aber die Teilnehmergruppe noch viel kleiner, die Aufmerksamkeit von der Trainerin viel größer bei jedem einzelnen und die Voraussetzungen der Empfehlenden waren ja auch ganz andere.

In Amerika gut beobachtbar: Die ganz Großen lassen launchen und überfluten das Netz zeitweise mit ihren Inhalten

Nichts gegen Affiliate-Marketing grundsätzlich, aber solche Affiliate-Launches sind für mich klare Auswüchse dieses Hypes um Onlinekurse und in der übertriebenen Form nicht mehr „wertschaffend“.

Jetzt sind viele neue TN in dem Programm, viele mit Hoffnungen, die Abkürzung zu finden, die sie zu den Erfolgen ihrer Vorbilder bringt

Die Käufer des gepushten Programms zahlen viel Geld und sind erstmal weg vom Markt, buchen erstmal nichts anderes

Betreuungsqualität bei „unendlich“ vielen Teilnehmern ist fraglich, wenn nicht auch zeitgleich zusätzliche Betreuer / Coaches an Bord geholt werden. Da es aber meist um Umsatz-Maximierung geht ist das meist nicht der Fall

Trend: Wer es wirklich ernst meint und dranbleibt, immer wieder mit Blick auf seinen Teilnehmer justiert und auch die eigene Strategie und Positionierung schärft, hat gute Chancen, mit guten Kursen gutes Geld zu verdienen

Sehr viele von denen, die auf den Zug aufspringen, ein wenig halbherzig, ein wenig auf schnelle Erfolge hoffend - werden sich enttäuscht abwenden

Es wird immer mehr darauf ankommen, sich innerhalb der Community zu vernetzen, u.a. um solchen massiven Affiliate-Launches etwas entgegenzusetzen

Was machst du mit diesen Infos?

- Frag' dich kritisch, ob du wirklich für dein Thema so brennst, dass du über einen längeren Zeitraum sowohl dazu kostenlose Inhalte erstellen kannst als auch mit Kunden dazu arbeiten
- Schau bitte realistisch auf den Weg, den es bis zum profitablen Onlinekurs-Business braucht! Onlinekurse sind vielleicht schnell erstellt, wenn du nur ein paar Videos in eine Reihe bringst. Aber damit es dir und deinen Kunden WERT bringt, gehört noch etliches mehr an Arbeit dazu
- Überlege, ob es nicht auch alternative Einstiegs-Wege gibt, die dich schneller ins Handeln bringen, so dass du ausprobieren kannst, ob Onlinekurse wirklich etwas für dich sind
- Diskutiere sie mit mir und anderen - und lass und gemeinsam überlegen, wie wir langfristig auf Qualität setzen und noch skeptische Privatleute dafür öffnen können
- Wenn du in dir einen Widerstand spürst gegen das, was ich gesagt habe, dann ist das ein gutes Zeichen: Du willst wirklich!

Angesichts des Hypes gilt nochmal mehr: Halbherzig funktioniert das nicht!

Vom Selbständigen zum profitablen Onlinekurs-Business

Coaching/Beratung per Skype und mit Unterstützung von Arbeitsmaterialien

Einzel-Onlineprogramme, bei denen Teilnehmer Input per Audio / Video bekommen und dann erst mit dir sprechen

Online-Kurz-Workshops wie kleine Webinar-Reihen oder Tagesworkshops

Interview Monika Birkner