

PRESSEMELDUNG

Internet - einer der wichtigsten Vertriebskanäle für Weiterbilder

Umfrage der German Speakers Association zum Web-Auftritt von Trainern

Für die Weiterbilder in Deutschland ist der eigene Web-Auftritt unverzichtbar. Rund drei Viertel aller Coaches und Trainer, so eine Umfrage der German Speakers Association (GSA) unter ihren knapp 380 Mitgliedern, halten die eigene Website für einen ihrer wichtigsten Vertriebskanäle. Die Website landete auf Platz drei der Marketing-Instrumente der Weiterbilder, so die Ergebnisse der Online-Umfrage, die Markenexperte Jon Christoph Berndt, Chef des Instituts Brandamazing in München, für die GSA konzipiert hat.

Die größte Bedeutung für die Akquise neuer Aufträge messen Trainer und Coaches der Empfehlung bei, dicht gefolgt von dem persönlichen Gespräch. Dazu Dr. Torsten Schwarz, Online-Pionier, Internet-Marketing-Experte und Trainer: „Ich selbst bekomme viele Aufträge ausschließlich über das Internet. Umgekehrt ist es heute nicht mehr denkbar, dass jemand einen Trainer nur aufgrund des persönlichen Gesprächs oder einer Empfehlung bucht. Unsere Kunden werfen eigentlich immer noch einen Blick auf die Web-Page, bevor sie sich zum Auftrag entscheiden. Und das haben die Weiterbilder erkannt.“

Rund 80 Prozent der Trainer engagieren für die Betreuung ihrer Website eine professionelle Agentur oder lassen sich von einem freien Grafiker unterstützen. Zusätzlich zum Web-Auftritt informieren zwei Drittel der Weiterbilder, so die Ergebnisse der GSA-Umfrage, mit einem eigenen Newsletter. Mehr als die Hälfte der Trainer präsentiert sich auf der Website mit einem Film. „In punkto Video“, so der Web-Experte Dr. Torsten Schwarz, „sind die Coaches absolute Vorreiter.“

Um mit der Kommunikation im Netz weiterhin vorne dran zu sein, empfiehlt Dr. Torsten Schwarz, der im April 2007 einer der ersten Twitter-User Deutschlands gewesen ist, dass sich die Kollegen verstärkt ein Beispiel an ihrer GSA-Präsidentin Sabine Asgodom nehmen: „Die Selbst-PR-Expertin hat das Twittern als interaktives Marketing-Instrument schon voll in den eigenen Auftritt integriert. Twittern bringt eine hohe Reichweite und zeigt den User von seiner menschlichen, persönlichen Seite. Das interessiert die Menschen!“

Einzelne Ergebnisse der Umfrage der German Speakers Association im Detail:

**Welche sind Ihre wichtigsten Vertriebskanäle?
(Mehrfachantwort möglich)**

Empfehlung	94 %
Persönliches Gespräch	79 %
Eigene Website	74 %
PR	37 %
Online-Plattform	20 %
Vermittlungsagentur	19 %

Wer ist verantwortlich für Ihre Website?

Ich habe eine professionelle Agentur	41 %
Ich mache es mit einem freien Grafiker und/oder IT-ler	39 %
Ich mache alles selbst	20 %

Nutzen Sie Filme von Ihren Trainings und Vorträgen auf der Website?

Ja, sehr umfangreich	11 %
Ja, ich lasse sie extra professionell anfertigen	15 %
Ja, aber nur, was wir gerade haben	24 %
Nein	49 %

Einzelne Antworten zum schönsten Erlebnis mit der eigenen Website:

- *„Das schönste sind die vielen Feedbacks von Lesern meiner Tipps, die sich für die freie Weitergabe bedanken.“*
- *„Eine zukünftige Teilnehmerin unsere Trainerausbildung hat sich nach Recherche mehrerer Anbieter ohne Nachfrage für unsere Ausbildung entschieden.“*
- *„Wenn ich von Kunden entdeckt werde und mir gesagt wird: Ihre Homepage hat mir am besten gefallen, deshalb habe ich Sie wegen eines Termins angerufen.“*

Bei Rückfragen:

German Speakers Association e.V.

Claudia Haider – Geschäftsführung

Hauptstr. 40, 82223 Eichenau

Tel. +49 8141 35558-0, Fax. +49 8141 35558-100

c.haider@germanspeakers.org - www.germanspeakers.org