

UNFAIRER VORTEIL!

Wie KI-Webinare Ihr Geschäft von linear auf Wachstum katapultieren



Über den Autor

Harald de Vries ist keiner, der Ihnen Märchen erzählt. Er ist ein **Stratege der neuen Ära**, einer der wenigen, die nicht nur über Innovation sprechen, sondern sie direkt in die DNA mittelständischer Unternehmen injizieren. Als CEO einer renommierten Unternehmensberatung hat er zahllose KMU aus dem Korsett des linearen Denkens befreit – und ihnen genau die **exponentiellen Hebel** gezeigt, die andere übersehen.

De Vries ist überzeugt: Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft, doch er muss aufhören, am Spielfeldrand zu stehen. Er muss aufhören, Technologien wie Webinare und KI nur skeptisch zu beäugen und sie stattdessen als **Machtinstrumente für den Vertrieb** begreifen. Genau deshalb ist er fasziniert von Künstlicher Intelligenz, nicht als modisches Buzzword, sondern als **brachialer Hebel**, mit dem selbst kleine Unternehmen ihre **Verkaufsprozesse revolutionieren** können. Seine Maxime ist unmissverständlich: „**Technologie ist entweder Ihr größter Wettbewerbsvorteil oder Ihr sicherster Weg, irrelevant zu werden.**“

Harald de Vries ist kein naiver Tech-Prediger. Er ist ein **Übersetzer der Zukunft**, der die Kluft zwischen komplexer Webinar-Architektur und knallharter Vertriebspraxis überbrückt. Er spricht eine Sprache, die Unternehmer verstehen – direkt, präzise und manchmal unbequem, aber immer auf das **Ergebnis von mehr Umsatz und effektiverer Kundengewinnung** fokussiert.

Sein Credo lautet: Nicht nur informieren, sondern **aufrütteln**: „**Digitalisierung im Vertrieb ist keine Frage von Software-Updates, sondern eine Frage von Führungsstärke und der Bereitschaft, exponentielle Tools wie Webinare zu implementieren.**“

Harald de Vries pendelt zwischen Deutschland und Großbritannien, eine Melange aus britischer Skepsis und deutscher Gründlichkeit, die seine unerbittliche Suche nach den wirklich disruptiven Ideen prägt. Wenn er nicht gerade die Zukunft von Unternehmen gestaltet, findet er die revolutionärsten Gedanken oft dort, wo niemand sie vermutet: in der Stille der Natur, weitab vom Lärm des Marktes – **Gedanken, die er dann in konkrete Webinar-Strategien für Ihr Geschäft gießt.**

© Copyright 2025

Alle Rechte vorbehalten.

Harald de Vries

VR-Publishing House Ltd

27 Old Gloucester Street

London, UK

WC1N 3AX

Telefon: +44 845 891 0231

Autor: Harald de Vries

Lektorat: Mary Vaughan

Redaktion: Torsten Windmill

Korrektor: Christin Kirsch

Covergestaltung: VR-Cover - London

Covermotiv: © NUN3H

Alle Cartoons: © NUN3H

1. Auflage 2025

Copyright Hinweis

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Autors nicht zulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftungsausschluss

Dieses Buch wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch übernimmt der Autor keinerlei Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, welche durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die im Buch beschriebenen Technologien, Vorgehensweisen und Empfehlungen stellen keine verbindliche Beratung oder rechtliche Auskunft dar. Leserinnen und Leser werden ausdrücklich dazu aufgefordert, vor Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen gegebenenfalls fachlichen Rat einzuholen und eigenverantwortlich zu handeln.

Die Verwendung der im Buch genannten Marken- und Produktnamen dient ausschließlich der Veranschaulichung und stellt keine Markenrechtsverletzung dar. Alle genannten Marken- und Warenzeichen gehören ihren jeweiligen Eigentümern.

Erhebliche Umsatzsteigerungen durch automatisierte und Live-Webinare

Wie Sie Ihr Geschäft auf ein völlig neues Level heben

Ein Strategiebuch von Harald de Vries

Vorwort: Warum Sie dieses Buch lesen sollten – und warum jetzt

1. Das unterbewertete Werkzeug: Warum 98 % der Unternehmer Webinare falsch verstehen

- 1.1 Lineares Denken vs. exponentielle Hebel
- 1.2 Die Illusion der Kontrolle durch Content-Marketing
- 1.3 Der Vertrauensverlust im digitalen Zeitalter – und wie Webinare ihn reparieren

2. Strategisches Wachstum mit System: Die wahre Funktion eines Webinars

- 2.1 Ein Webinar ist kein Vortrag – sondern eine skalierbare Verkaufsarchitektur
- 2.2 Wie Webinare Vertrauen, Autorität und Umsatz gleichzeitig erzeugen
- 2.3 Warum „Automatisierung“ das Gegenteil von Entfremdung ist
- 2.4 Die neue Logik des Verkaufens: Von 1:1 zu 1:Viele zu 1:∞

3. Die Plattform-Revolution: Warum www.gowebinar.network ein Gamechanger ist

- 3.1 Die Anti-Zoom-Strategie: Warum wir nicht Meeting-Software sind
- 3.2 Das Ökosystem von GoWebinar.Network – von Funnel bis AI-Salesbot
- 3.3 Live? Automatisiert? Hybrid? Alle Formate, ein System
- 3.4 White-Label, Partnerprogramm & SaaS-as-a-Service – Ihr eigenes Webinar-Geschäft starten
- 3.5 Vergleich mit klassischen Tools: Zoom, WebinarJam, GoToWebinar, eWebinar, StealthSeminar

4. Branchenstrategien: Für wen sich Webinare besonders lohnen – und warum

- 4.1 Coaches, Trainer, Berater: Warum das Vertrauen aus der Kamera verkauft
- 4.2 Agenturen & Freelancer: Leadgenerierung auf Autopilot
- 4.3 Ärzte, Therapeuten, Heilpraktiker: Digitale Aufklärung & Patientenbindung
- 4.4 Software- und SaaS-Unternehmen: Automatisierte Demos mit 40 % Conversion
- 4.5 Immobilienmakler & Finanzberater: Vom Erstkontakt zur Unterschrift
- 4.6 Bildungsanbieter & Akademien: Skalieren ohne Lehrpersonal
- 4.7 Handwerk & Bau: Recruiting und Neukundengewinnung automatisieren
- 4.8 E-Commerce & Retail: Verkaufspsychologie statt Werbebanner
- 4.9 Öffentlicher Sektor & NGOs: Stakeholder aktivieren und Vertrauen aufbauen

5. Erfolgsmodelle aus der Praxis: Wer es umgesetzt hat – und was daraus wurde

- 5.1 Der Steuerberater mit 300 Erstgesprächen durch ein einziges Webinar
- 5.2 Die Fitnessstudio-Kette, die Mitglieder über Nacht digitalisierte
- 5.3 Der SaaS-Gründer, der seine Live-Demo durch eine Evergreen-Salesmaschine ersetzte
- 5.4 Die Immobilienfirma, die mit wöchentlichen Webinaren über 3 Mio. vermittelte
- 5.5 Der Onlineshop, der sein Flaggschiffprodukt nur über Webinare verkauft – mit 11 % Checkout-Rate

6. Die neue Intelligenz im Verkauf: AI-gestützte Webinare, die für Sie arbeiten

- 6.1 Der AI-Script-Agent: Ihr Werbetexter auf Knopfdruck
- 6.2 Der AI-Sales-Agent: Chat, Antwort und Abschluss – vollautomatisiert
- 6.3 Multilinguale Webinare: Wie Sie mit AI global skalieren
- 6.4 Die Wahrheit über Automatisierung: Was künstliche Intelligenz besser kann als ein Mensch

7. Von Technik zu System: Wie Sie Ihr Webinar-Ökosystem in 48 Stunden aufbauen

- 7.1 Die perfekte Webinar-Struktur: Hook – Value – Offer – Follow-Up
- 7.2 Landingpage, E-Mail-Sequenz, Terminlogik: Alles in der Plattform integriert
- 7.3 Wie Sie aus einem Webinar fünf Einnahmequellen machen
- 7.4 Partner gewinnen, Kunden binden, Markenwirkung erhöhen – durch ein zentrales Medium

8. Die ökonomische Perspektive: Warum Webinare der neue Vertrieb sind

- 8.1 CAC vs. LTV – die Metriken für Webinar-Erfolg
- 8.2 Fixkosten senken, Gewinnspannen erhöhen
- 8.3 Warum „Vertriebsteams“ zunehmend durch Sales-Funnels ersetzt werden
- 8.4 Die Plattform als Umsatzmaschine: Von „Kanal“ zu „Kapitalwert“

9. Der Marktvorteil durch Eigentum: White-Label, SaaS und Eigenmarken aufbauen

- 9.1 Die stille Chance: Wie Sie gowebinar.network zu *Ihrem* Tool machen
- 9.2 Eigene Abos verkaufen – mit Ihrer Marke, unter Ihrer Domain
- 9.3 Warum Sie *jetzt* zum Anbieter werden sollten – bevor es andere tun
- 9.4 Die Vision: Vom Webinar-Nutzer zum Tech-Unternehmer in 30 Tagen

10. Ihre Entscheidung – Ihre Plattform – Ihre Zukunft

- 10.1 Skalieren ist kein Zufall, sondern Architektur
- 10.2 Keine Ausreden mehr: Die Tools sind da – nutzen Sie sie
- 10.3 Was zu tun ist – Schritt für Schritt
- 10.4 Jetzt Zugang sichern: www.gowebinar.network

Anhang

- Checklisten zur Webinar-Erstellung
- Branchen-KPI-Vergleich
- Vorlagen für Einladungstexte & Landingpages
- Interview mit einem 7-stelligen Webinar-Vermarkter

Vorwort: Warum Sie dieses Buch lesen sollten – und warum jetzt

Sie halten dieses Buch in den Händen, weil Sie gespürt haben, dass etwas im Kern Ihres Geschäfts nicht stimmt. Sie haben die leeren Versprechungen der Marketing-Gurus satt, die Ihnen erzählen, Sie müssten nur mehr Content produzieren, mehr Ads schalten, mehr Likes sammeln. Das ist der Lärm, der Sie vom Wesentlichen ablenkt.

Die Wahrheit ist: Die meisten Unternehmen verbluten langsam. Nicht an mangelndem Traffic, nicht an fehlenden Produkten, sondern an einem **grundlegenden Vertrauensdefizit** und einem **fehlenden, skalierbaren Verkaufskanal**. Sie versuchen, mit Taktiken aus dem letzten Jahrhundert in einer exponentiellen Welt zu bestehen. Das ist, als würde man versuchen, einen Jumbo-Jet mit einem Fahrrad anzuschieben.

Dieses Buch ist kein Kochbuch für schnelle Tricks. Es ist eine **strategische Blaupause** für diejenigen, die bereit sind, ihre gesamte Geschäftslogik auf den Kopf zu stellen. Es enthüllt, warum Webinare nicht nur ein "Tool" sind, sondern der **strategische Hebel**, um Vertrauen im großen Stil aufzubauen, Verkaufszyklen zu verkürzen und Ihr Geschäft auf ein Niveau zu heben, das Sie bisher nur träumen konnten.

Und warum jetzt? Weil die Technologie reif ist, weil der Markt nach Authentizität schreit und weil Ihre Konkurrenz noch schläft. Das Zeitfenster für den **exponentiellen Vorteil** schließt sich. Wer jetzt handelt, wird in wenigen Jahren dominieren. Wer zögert, wird in der Masse untergehen. Sind Sie bereit, die Wahrheit zu akzeptieren und zu handeln? Dann schlagen Sie die Seite um.



1. Das unterbewertete Werkzeug: Warum 98 % der Unternehmer Webinare falsch verstehen

1.1 Lineares Denken vs. exponentielle Hebel

Die meisten Unternehmer operieren in einer Welt des **linearen Denkens**. Sie glauben, dass doppelter Aufwand zu doppeltem Ergebnis führt. Mehr Anrufe, mehr E-Mails, mehr Social-Media-Posts. Das ist eine Illusion. In der heutigen, vernetzten Welt geht es nicht um additive Anstrengung, sondern um **multiplikative Hebel**.

Webinare sind der ultimative exponentielle Hebel, den die wenigsten verstehen. Sie sehen ein Webinar als "Online-Vortrag". Das ist wie ein Supercomputer zu nutzen, um einen Taschenrechner zu emulieren. Webinare sind in der Lage, Ihre Präsenz, Ihre

Überzeugungskraft und Ihren Verkaufsprozess gleichzeitig zu vervielfachen. Sie ermöglichen es Ihnen, mit Tausenden von potenziellen Kunden persönlich in Kontakt zu treten, während Sie physisch nur einmal anwesend sind. Das ist keine lineare Steigerung; das ist **exponentielle Skalierung**.

Das Problem ist: Die meisten nutzen Webinare wie ein lineares Tool – einmalige Events, schlecht vorbereitet, ohne strategische Einbindung. Sie verpassen die wahre Macht: die Fähigkeit, einmal erstellten Wert immer wieder und immer effektiver zu nutzen.

1.2 Die Illusion der Kontrolle durch Content-Marketing

"Content ist König", predigen die Gurus. Und so produzieren Sie Blog-Posts, Whitepaper, Social-Media-Snippets am Fließband. Sie schütten Informationen über Ihre Zielgruppe aus, in der vagen Hoffnung, dass sich jemand davon angesprochen fühlt. Sie haben das Gefühl, etwas zu tun, aber messen den Erfolg in nebulösen Metriken wie "Reichweite" oder "Engagement", die selten direkt zum Umsatz führen.

Diese Art von Content-Marketing schafft eine **Illusion der Kontrolle**. Sie haben das Gefühl, aktiv zu sein, aber in Wirklichkeit sind Sie nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Der Informationsüberfluss hat dazu geführt, dass die Aufmerksamkeitsspanne auf ein Minimum geschrumpft ist. Ein Blog-Post wird überflogen, ein Social-Media-Post verschwindet im Feed. Wo bleibt da die tiefgehende Verbindung, das Vertrauen, das für eine Kaufentscheidung notwendig ist?

Webinare durchbrechen diese Illusion. Sie fordern Aufmerksamkeit, ja, aber sie liefern im Gegenzug **echten Wert und eine direkte Interaktion**. Sie verwandeln passive Konsumenten in aktive Teilnehmer und potenzielle Käufer. Sie sind der Kanal, der das Versprechen von Content-Marketing – nämlich Vertrauen und Autorität aufzubauen – tatsächlich einlöst, wo andere nur Lärm produzieren.

1.3 Der Vertrauensverlust im digitalen Zeitalter – und wie Webinare ihn reparieren

Wir leben in einer Ära des **massiven Vertrauensverlusts**. Jeder behauptet, der Beste zu sein. Jeder Online-Kurs, jedes Produkt verspricht das Blaue vom Himmel. Kunden sind skeptisch, desillusioniert und überfordert. Die Anonymität des Internets hat die Barriere für leere Versprechungen gesenkt. Wie können Sie in diesem Umfeld herausstechen und echtes Vertrauen aufbauen?

E-Mails sind leicht zu ignorieren. Webseiten sind statisch. Social Media ist oberflächlich. Aber ein Webinar? Ein Webinar ist ein **persönlicher Auftritt im großen Stil**. Es ist Ihre Gelegenheit, sich zu zeigen, Ihre Stimme zu erheben, Ihre Leidenschaft zu teilen. Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen. Ein Webinar ermöglicht es Ihnen,

diese menschliche Verbindung herzustellen, selbst wenn Sie mit Hunderten oder Tausenden gleichzeitig sprechen.

Sie können:

- Ihre **Expertise live demonstrieren**, nicht nur behaupten.
- **Einwände direkt adressieren** und Bedenken zerstreuen.
- Eine **persönliche Beziehung aufbauen**, die über reinen Text hinausgeht.
- **Authentizität vermitteln**, die in der digitalen Anonymität so selten ist.

Webinare sind die **Vertrauensfabrik** des 21. Jahrhunderts. Sie reparieren den Vertrauensverlust, indem sie eine direkte, authentische und skalierbare Kommunikationsbrücke zu Ihren potenziellen Kunden bauen. Wer dieses Potenzial nicht nutzt, überlässt das Feld denen, die es tun.

Webinar Verkaufsarchitektur



2. Strategisches Wachstum mit System: Die wahre Funktion eines Webinars

2.1 Ein Webinar ist kein Vortrag – sondern eine skalierbare Verkaufsarchitektur

Löschen Sie das Bild des langweiligen Online-Vortrags aus Ihrem Kopf. Ein Webinar, korrekt eingesetzt, ist kein Ereignis, es ist eine **skalierbare Verkaufsarchitektur**. Es ist ein fein abgestimmtes System, das darauf ausgelegt ist, aus einem Interessenten einen zahlenden Kunden zu machen. Es ist Ihr Vertriebsmitarbeiter, Ihr Produkt-Demonstrator, Ihr Customer-Success-Manager und Ihr Beziehungsmanager – alles in einem, und das gleichzeitig für Hunderte oder Tausende von Menschen.

Denken Sie nicht an Folien. Denken Sie an den **Kundenpfad**. Ein Webinar führt den potenziellen Kunden systematisch durch die Phasen der Aufmerksamkeit, des Interesses, des Wunsches und der Handlung. Es ist ein Prozess, der darauf ausgelegt ist: