



9 ONLINE-KURS IDEEN

Du möchtest mit deinem Angebot online gehen und einen Online-Kurs erstellen?

Eine super Entscheidung.

Denn du kannst dein Wissen und Können in einen Online-Kurs packen und ihn immer und immer wieder verkaufen.

Damit dir das gelingt, gebe ich dir 9 Online-Kurs Ideen an die Hand.

Du bekommst konkrete Impulse, wie du dein Angebot online umsetzen kannst.

Im Wesentlichen unterscheidet man zwischen **Online-Kursen im Live-Format und vorproduzierten Online-Kursen.**

Ist eins von beiden besser? Sicher nicht.

Es ist immer die Frage:

was passt am besten zu deinen Kunden, damit sie die **gewünschten Ergebnisse erreichen?**

Und welches Kursformat macht **dich happy und zur überzeugenden Expertin?**

Mein Tipp: lese dir die Online-Kurs Ideen einmal durch und achte auf deinen inneren Impuls: welche der Ideen zieht dich besonders an?

Dann lese nochmal alles durch mit Papier und Stift an deiner Seite: wie kann ich meine Kunden am besten von A nach B bringen und mit meinen Inhalten begeistern?

Stop dreaming and start doing!

Herzlichst,



Online-Kurse im Live-Format gibst du live – wie ein Seminar oder einen Workshop.
Nur eben digital.

Sie ermöglichen dir einen sehr direkten Austausch mit deinen Kunden, du kannst Fragen unmittelbar beantworten und es kann eine tolle Arbeitsenergie entstehen.

Dein Kurs hat ein festes Start- und Enddatum.

Möglicherweise ist deine Teilnehmerzahl begrenzt, wenn du themenbedingt nur X Kunden annehmen kannst.

1. wöchentliches Live-Training über X Wochen

Deine Kunden kommen in eine private Facebook Gruppe, oder haben per Zoom Link Zugang zu deinem Training.

Einmal die Woche findet dein Training statt mit direkter Q&A im Anschluss.

Durch die Länge von mehreren Wochen **kannst du deine Inhalte entspannt vorbereiten**.

Fragen nach deinem Live-Training werde in der Gruppe gepostet und du kannst sie in deinem Zeitfenster bearbeiten.

Da du einen Replay zur Verfügung stellst, können deine Teilnehmer auch entspannt nachschauen.

2. tägliches Live-Training über X Tage

Diese Online-Kurs Form ist intensiv. Muss sie stressig sein? Sicher nicht.

Wenn du deine Live-Trainings **jeden Tag auf 20 Minuten ansetzt**, kannst du tollen

Content geben und deine Teilnehmer müssen unter der Woche dafür nicht viel von ihrer Zeit abknapsen.

Dafür machen sie schnelle Fortschritte und können in einem überschaubaren Zeitfenster ihr Ziel mit dir erreichen.

Ein solches intensives Live-Training über z.B. 7, 10 oder 14 Tage kann zu deinem Thema passen, wenn es:

- um einen konkreten Lernprozess geht (z.B. eine eigene Webseite mit Wordpress in 10 Tagen erstellen)
- deine Kunden täglichen Input, Anleitung von dir brauchen (z.B. täglich gesund kochen)

3. Live-Training über 6 bis 12 Monate

Über ein solch langes Zeitfenster zusammen zu arbeiten ist dann sinnvoll, wenn du mit deinen Teilnehmern **ein großes Ziel verfolgst**.

Das kann sein:

- eine Ausbildung, die du anbietest
- ein Lernprozess, der länger braucht, wie z.B. eine Fremdsprache lernen, eine Maltechnik erlernen
- ein innerer Heilungsprozess, den du begleitest

Du kannst deine Trainingstage flexibler gestalten:

1x die Woche oder alle 14 Tage.

Bei solch langen Online-Kursen empfehle ich dir mit zusätzlichen Events zu arbeiten, wie z.B. einem zusätzlichen Q&A Call einmal im Monat.

So hältst du die Energie und Motivation hoch, damit deine Teilnehmer am Ball bleiben.

Du kannst ein einmaliges Live-Event als Highlight dazu anbieten, also ein echtes „analoges“ Treffen.

Das hat natürlich Einfluss auf deinen Kurspreis.

Diese Option will wohl überlegt sein und funktioniert dann, wenn deine Kunden ein hochpreisiges Angebot zahlen können.

4. Live-Training und vorproduzierte Inhalte kombinieren

Diese Online-Kurs Form ist spannend!

Denn sie hat den großen Vorteil für dich, dass du nicht immer alle Inhalte wieder neu erklären musst, **also Zeit sparst**.

Und deine Teilnehmer haben **mehr Flexibilität in der Umsetzung**. Und das ist ein Faktor, den man nicht unterschätzen soll.

Ein konkretes Beispiel:

Alexandra ist Yogalehrerin und produziert die Kursinhalte vor als Selbstlern-Kurs.

Dazu gibt es 2x die Woche ein Live-Training mit Q&A, damit ihre Teilnehmer alle offenen Fragen loswerden.

Für sie als Yogalehrerin ist es einfacher, die Übungen im Vorfeld als Online-Kurs aufzunehmen und sich ganz auf die Begleitung und aufkommende Fragen zu konzentrieren.

Ihre vorproduzierten Inhalte kann sie z.B. in elopage einstellen oder einer anderen Membership Plattform (z.B. in coachy.net)

5. Live-Seminare mit Zugriff auf Replay

Wenn dein Angebot etwas ist, das du **normalerweise in Seminarform** gibst über mehrere Stunden, dann kannst du daraus auch einen Online-Kurs machen.

Gerade für Unterrichts- oder Therapieangebote, die z.B. über 2,3 Stunden gehen, kann das eine tolle Umsetzung sein.

Ein Beispiel: du bietest therapeutisches Malen an, oder eine Ausbildung zur Klangmassage.

Deine Trainingseinheit kannst du live streamen z.B. mit Zoom und wer Zeit hat, kann live dabei sein.

Wer keine Zeit hat, der hat danach Zugang zum Replay, den du

- in einer geschlossenen Facebook Gruppe
- in vimeo mit Zugang per Passwort oder Link
- in YouTube als nicht öffentlich gelistet hochlädst mit Link

zugänglich machst.

Hier ist natürlich wichtig, dass du auch die ganze Technik im Griff hast (Ton und Licht, Videosetting), damit deine Teilnehmer einen professionellen Kurs bekommen und alles super verstehen und mitmachen können.



vorproduzierte Online-Kurse

Es gibt sicher Angebote, für die ein Online-Kurs im Liveformat die beste Lösung ist. Aber das Tolle an vorproduzierten Online-Kursen ist ja, dass du sie **einmal erstellst und immer wieder verkaufen kannst**.

Updates, also die Pflege und Aktualität deiner Inhalte, gehören natürlich mit dazu. Damit deine Kunden über die Dauer des Zugriffs auch happy sind und deine versprochenen Ziele erreichen können.

Diese Wartungsarbeit ist aber sehr überschaubar und kein Vergleich damit, immer wieder Live-Trainings durchzuführen.

Du siehst, ich bin Fan von vorproduzierten Online-Kursen 😊.

Sie schenken dir mehr Zeit, sie lassen deine Kunden sehr flexibel arbeiten (in ihrem selbstbestimmten Tempo) und sind skalierbar – so kannst du dein Einkommen am einfachsten erhöhen.

6. dein Online-Kurs als reiner Selbstlern-Kurs

Ein Online-Kurs kann **mit und ohne Support angeboten werden**. Und beides kann sehr gut funktionieren!

Mein Sprechtraining SPEAK UP! ist z.B. ein solches Kursformat und ich verkaufe ihn erfolgreich ohne weiteren Support.

Wann funktioniert das?

Wenn deine Inhalte auf den Punkt, die Anleitungen super mit tollen Videos und nötigen Unterlagen sind und du richtig gut erklären kannst, damit deine Kunden selbstständig von A nach B kommen.

Reine Selbstlern-Kurse funktionieren besonders gut im kleinen Preissegment bis 100 Euro, können aber auch teurer verkauft werden.

Hierzu kannst du deine Kursvideos vorproduzieren und z.B.:

- in einem Mitgliederbereich einbetten (z.B. mit Digimember)
- in vimeo einstellen und den privaten Link vergeben
- elopage als Kurs-Host und Verkaufsplattform nutzen

7. der Klassiker: Online-Kurs mit Support

Eine **sehr beliebte Kursform**, denn sie vereint das vorproduzierte Kursformat (einmaliger Zeitaufwand für dich), flexiblen Zugang für deine Kursteilnehmer und deinen persönlichen Support.

Den Zugang zu deinem Online-Kurs kannst du:

- begrenzen für z.B. 6 Monate.
- oder den Zugang unbegrenzt lassen bzw. garantiert für z.B. 2 Jahre ab Kaufdatum.

Ich persönlich biete meinen Kunden immer einen unbegrenzten Kurszugang an, denn die meisten lernen die Inhalte neben ihrem Job und Familienleben und haben so genug Zeit. Deinen Support kannst du beliebig gestalten und solltest ihn limitieren:

- es können mehrere Wochen sein
- oder X Monate

Deinen Support mit Q&As kannst du in Live Calls geben via Zoom oder direkt streamen in einer geschlossenen Facebook Gruppe.

8. Online-Kurs mit sequenzieller Freischaltung

Das bedeutet, dass deine Kursteilnehmer **nicht alle Kursinhalte auf einmal erhalten**, sondern z.B. jede Woche neue Inhalte freigeschaltet werden.

Das kann den Trainingsablauf spannend machen.

Hat aber auch den Nachteil, dass die Schnellen warten müssen, bis es weiter geht.

In diesem Format ist es empfehlenswert mit engem Support zu arbeiten und die Inhalte der Trainingssequenz zu vertiefen, damit alle am Ball bleiben.

Um die sequenzielle Freischaltung umzusetzen hast du verschiedene Möglichkeiten:

- mit einer Membership-Plattform zu arbeiten (z.B. Digimember oder elopage)
- deine voreingestellten Videos in vimeo per Link freizugeben
- selbsterstellte Trainingsseiten in Wordpress per Passwort freizugeben

9. erstelle deine ganz eigene Mischung

Die Ausführung deines Online-Kurses kannst du **sehr kreativ gestalten**.

Und das finde ich daran so wunderbar!

Denn dein Angebot ist besonders und du entscheidest, wie deine Wunschkunden am besten mit dir ans Ziel kommen.

Wichtig ist, dass du deine Kunden mit deinem Kursangebot überzeugst!

Und sie dein Angebot als überzeugend empfinden und wohl durchdacht.

Um dir ein paar Ideen zu geben:

1. eine Kombination kann sein, deine vorproduzierten Inhalte mit 4 Monaten Support in der geschlossenen Facebook Gruppe und 4x Personal Coaching zu verbinden
2. oder maximal 10 Kursteilnehmer zu betreuen, die von dir jede Woche neue Inhalte zugeschickt bekommen und 2x in der Woche mit einem Gruppen Coaching Call betreut werden
3. oder einen reinen Selbstlern-Kurs zu erstellen ohne Support und 1:1 Coaching ist optional zusätzlich buchbar

Ich hoffe, diese 9 Online-Kurs Ideen inspirieren dich und zeigen dir einen Weg auf, wie du dein Angebot umsetzen kannst.

Jetzt fragst du dich, wie das mit der Technik, dem Marketing, den Videos ... geht?

Dann komme in die nächste kostenfreie Masterclass und wir zünden die Rakete!

Auf meiner Webseite andreareichhartcoaching.de findest du den nächsten Termin.

Herzliche Grüße,

