

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience Oktober 2019

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von «Voices of Experience» VoE, dem Podcast der National Speakers Association NSA

Michelle Villalobos, CSP (Teil 2): Wie mache ich mehr als 1 Million Umsatz?

In dieser Ausgabe teilt Michelle, welche technischen Hilfsmittel und Softwareanbieter sie benutzt um ihre Programme online umzusetzen.

Für Videokonferenzen benutzt sie Zoom. (NSA-Mitglieder erhalten einen Spezialtarif um Zoom zu benutzen.) Ausserdem ist sie zu bestimmten Bürozeiten für Videoanrufe zu haben. Diese nimmt sie auf und stellt sie zusammen mit anderen Ressourcen auf die Plattform ihres Hosting-Anbieters thinkific in eine geschlossene Gruppe. Sie erwähnt fürs Hosting auch Kajabi und Clickfunnels.

Dank den Videokonferenzen entsteht eine Gruppe, die sich gegenseitig unterstützt.

Joe Mull, CSP, Shawn Rhodes (m), Cara Silletto (f): CRM Masterclass

Je schneller ich feststellen kann, ob ein Interessent für mich als Kunde in Frage kommt, um so mehr Zeit und Geld kann ich sparen. Wenn er nicht zu ihr passt, leitet ihn Cara schnell an einen Bekannten weiter.

Ausserdem ist es wichtig immer mit einem nächsten Schritt den Verkaufsprozess weiterzutreiben. Das heisst im CRM muss ein weiterer Schritt definiert und terminiert werden.

Cara lässt ihren virtuellen Assistenten die nächsten Schritte im CRM eintragen und ausführen wie z.B. ein Angebot schicken.

Joe stimmt Cara zu, Leads zu qualifizieren. Dank Google kann man über 9 Datenpunkte eines potentiellen Kunden in Erfahrung bringen, so auch das Datum und der Ort der vergangenen und nächsten Konferenz, das Budget und ob auch schon externe Redner engagiert wurden.

Ein CRM kann gemäss Shawn auch als Projektmanagement-Werkzeug eingesetzt werden. Du gibst "Was, wer und wann" ein und schon erinnert Dich Dein CRM an die Aufgaben im Zusammenhang mit einem Auftritt, einem Training oder einem sonstigen Auftrag. Das umfasst Dinge wie:

- Flug buchen
- Bücher im Voraus schicken
- Rechnung ausstellen

- Dankeschreiben schicken

Selbstverständlich kannst Du die Aufgaben auch Assistenten zuweisen. Ausserdem siehst Du, ob die Aufgaben bereits erledigt wurden.

Das ist besser als eine einfache Aufgabenliste. Wie bei so Vielem, ist auch ein CRM nur so gut wie ich es pflege und anwende.

Chris West: Redner-Video

Chris empfiehlt mehr Video einzusetzen. Für ihn ist es ein Gewohnheitssache. Die App "Teleprompter Pro" erlaubt das Skript auf dem Bildschirm des iPhones anzuzeigen und gleichzeitig Dich aufzunehmen. So schaust Du fast direkt in die Kamera Deines iPhones. Auf einer Konferenz kannst Du beispielsweise ein paar Willkommensworte sprechen, einen Kommentar abgeben, einen Einblick in den Konferenzsaal erlauben und Testimonials von Leuten abholen. Auf dem iPhone hast Du auch gleich die Software um das Video zu bearbeiten und zu posten. Chris braucht nach einer Konferenz ungefähr eine Stunde um das Videomaterial zu bearbeiten. Das macht er auf dem Flug nach Hause.

Er empfiehlt ein externes, kabelbasiertes Mikrofon von Sennheiser. Selber benutze ich eines von Rode. Karem Albash hat mir das Rode empfohlen. Ich bin sehr zufrieden damit.

Chris N. West, SEO

Der fast gleichnamige Chris N. West, sagt: „Dank SEO finden die Kunden Dich, statt dass Du die Kunden finden musst.“

Google Search Console zeigt Dir wie oft Deine Website angeschaut wird.

Du solltest Deine Inhalte regelmässig aktualisieren.

1. Wähle 5 Begriffe/Schlüsselwörter für die Du gefunden werden willst, z.B. Rhetorik Training, Rhetorik Training Zürich, Rhetorik Training Schweiz, Präsentationstraining, Rhetorik Keynote Speaker.
2. Dann solltest Du Dich entscheiden, wo auf der Website sie gefunden werden sollen.
3. Platziere die Schlüsselwörter auch in den sozialen Medien wie z.B. LinkedIn.

Es lohnt sich insbesondere auch auf YouTube die richtigen Schlüsselwörter zu platzieren. Die Videos auf YouTube werden auch viel schneller als Suchresultat angezeigt als die Website. Bei den Webseiten kann das Monate dauern. Auf

YouTube sollten die Schlüsselwörter in der Überschrift als Erstes geschrieben werden. Dann erst empfiehlt er den Namen und sonstiges zu schreiben. Im Video selbst müssen die Schlüsselwörter nicht genannt werden. Auf LinkedIn beispielsweise lohnt es sich auch zu ergänzen, dass Du an einer Konferenz gesprochen hast, z.B. Keynote Speaker an der GSA-Konferenz in Berlin.

Die gesprochene Version des gesamten Interviews findest Du auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts/>.