

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

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

Neuerdings erscheint das Original wöchentlich. Wir werden unseren Kommentar und unsere Zusammenfassung weiterhin monatlich machen.

Neue Moderatorin für das Jahr 2019 / 2020: Crystal Washington, CSP.

Diese Ausgabe steht unter dem Motto: „Wohin führt die Zukunft?“

Peter Shankmann: Was Redner über die Zukunft wissen müssen.

"Du hast 2.7 Sekunden um die Aufmerksamkeit Deines Publikums zu wecken!" sagt Peter. Entscheidend ist deshalb die Publikumsanalyse - sowohl für Deine Keynote auf der Bühne wie auch für das, was Du veröffentlichst. Peter machte ein Beispiel: Er hatte einen E-Mail-Verteiler mit 1.2 Mio. Abonnenten und einer Öffnungsrate von 79%, weil er wusste, wer das Publikum war und was es wollte.

Er gibt seinem Publikum fast alles gratis. Damit baut er Vertrauen auf, welches dazu führt, dass sie ihn buchen. In seinen - vermutlich ein bisschen übertriebenen - Worten: "Ich stelle 99.4% meines Wissens gratis zur Verfügung. Mit den 0.6% verdiene ich immer noch gutes Geld."

Peter stellt sich auf den Standpunkt, dass es bereits reicht, seine Kunden 1% weniger zu ärgern als die Konkurrenz.

Peter sagt von sich, dass er ADHD hat. ADHD ist die Abkürzung für "Attention Deficit Hyperactivity Disorder" (ADHS) und kann übersetzt werden mit: "Aufmerksamkeitsdefizit-Störung mit Hyperaktivität". Es handelt sich also um eine Verhaltensstörung, die sich vor allem in Aufmerksamkeits- und Konzentrationsschwierigkeiten äußert. Er setzt dieses Verhalten zu seinen Gunsten ein. Beispielsweise hat er, um sich zu konzentrieren, ein Buch auf dem Hin- und Rückflug von New York nach Tokyo geschrieben. Der Flug hat USD 5'000.- gekostet, aber das Buch stand.

Da er selbst spezielle Bedürfnisse hat, wenn er im Publikum sitzt, ist er auch den Bedürfnissen seines Publikums gegenüber sehr aufgeschlossen. Er behauptet sogar, dass es in Zukunft immer mehr Leute gibt, die spezielle Verhaltensmuster haben werden. Dies sollte für Redner als auch für die Rekrutierung von Angestellten berücksichtigt werden.

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

Sie empfiehlt ein Geschäft aufzubauen, welches sich nicht ausschliesslich von Keynote zu Keynote hangelt, sondern eines, welches ein konstantes Einkommen generiert.

Ihre Basis-Programme kosten USD 1'000.- bis USD 3'000.-. Die Programme dauern mindestens ein Jahr und finden mindestens einmal im Monat statt. Das Engagement der Kunden ist somit nicht nur von Monat zu Monat, sondern während einer Zeitdauer von mindestens einem Jahr sichergestellt. Dadurch wird der Kunde viel mehr erreichen. Es bringt also beiden etwas.

In der nächsten Ausgabe wird Michelle teilen, welche technischen Hilfsmittel und Softwareanbieter sie benutzt um ihre Programm online umzusetzen.

Anna Liotta, Präsidentin NSA 2019/2020: Wer ist sie und wohin geht die NSA in Zukunft?

Sie hat sich zum Ziel gesetzt den Mitgliedern einen unglaublich grossen Nutzen zu bringen: an Konferenzen, mit VoE, etc.
Wir bleiben gespannt.

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