

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Top Redner-Tipps aus den USA, Ausgabe 79

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet von Speakernomics, dem Podcast der National Speakers Association NSA.

(Moderator des englischen Originals: Thom Singer)

### Molly Wendell, CSP: Erstelle Deinen eigenen Online-Kurs

Tipp 1: Was kennst Du schon, das sich in ein Produkt verwandeln lässt?

Wie findest Du ein geeignetes Thema? Fange an mit einem Brainstorming. Stelle Dir u.a. die Fragen:

- Wer ist Deine Zielgruppe?
- Was möchtest Du nicht mehr gratis abgeben?
- Welche Themen kann ich vermitteln ohne dass ich anwesend bin?

Oft werden Dir ganz viele Ideen kommen. Fange an mit dem ersten Kurs.

Bevor Du anfängst den Kurs aufzunehmen, musst Du wissen, was Du den Kunden in dem Kurs versprichst. Der Kurs soll transformieren, nicht nur informieren (wie ein Buch) oder motivieren (wie eine Motivationsrede).

Molly empfiehlt während des Kurses 25% zu unterrichten. 75% der Zeit verbringen die Teilnehmer mit Einzelarbeit.

Tipp 2: Bereite Dich auf den Erfolg vor – mit einer einzigen, integrativen Plattform.

Sie benutzt Kajabi (USD 119.-/Monat). Dank nur einer Plattform hast Du Deine Website, Landing Pages, E-Mail Follow-up, CRM, Zahlungssystem, Angebots-Treppe etc. an einem Ort. Du kannst Dich viel mehr auf die Inhalte als auf die Technik konzentrieren.

Andere Plattformen sind Teachable, Podia, Ontraport, Thinkific, WordPress, Blink.it.

Bevor Du verkaufen kannst, musst Du die Aufmerksamkeit, dann das Interesse, dann das Verlangen bei deiner Zielgruppe wecken. Erst dann kannst Du erwarten, dass die Kunden kaufen. Ganz nach der Verkaufsformel AIDA.

Molly hat einen Kurs, wie man Kurse erstellt auf [www.gostudioc.com](http://www.gostudioc.com).

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