

Verlagserlöse mit virtuellen Events

**Erlöse mit Webinaren / WebKongressen / Virtuellen Messen und
Online Akademien**



Inhalt

Einführung.....	3
Veranstaltungen.....	4
Erlöse durch Online Events.....	5
Webkonferenz / Webinar.....	5
WebKongress	6
Webinare und WebKongresse im Rahmen einer virtuellen Messe	7
Kostenpflichtige Webinare / Online Akademien	8
Fazit	10
Wir unterstützen Sie gerne bei Ihrem Vorhaben	10

Einführung

Seit Mitte 2010 wächst der Markt von Online Events (Webinare, WebKongresse, Webmessen) in atemberaubender Geschwindigkeit. Wurden Webinare noch im Jahre 2009 als „exotisch und maximal zukunftsweisend“ eingestuft – so hat sich das Bild in 2010 gewandelt.

Eine Studie von Market Media Research prognostiziert, dass virtuelle Events allein in den USA auf ein Marktvolumen von 18,6 Milliarden Dollar anwachsen werden.

(Quelle: <http://www.marketresearchmedia.com/2010/02/07/virtual-conference/>)



Auch im deutschsprachigen Raum ist geradezu ein Hype um Webinare und Online Events zu beobachten. Neben einer immens wachsenden Anzahl kostenfreier Angebote, verlassen vermehrt Anbieter den Weg von kostenfreien Angeboten hin zu kostenpflichtigen virtuelle Events (Online Events) und erzielen schon heute einen beachtenswerten Umsatz.

Verleger sind gute beraten, diesen Trend nicht unbeachtet zu lassen und eigene Geschäftsmodelle zu erarbeiten. In diesem WhitePaper geben wir Beispiele, wie Verlage neue Online-Event Angebote schaffen können und zusätzliche Geschäftsmodelle etablieren.

Veranstaltungen

Kaum ein Medium verzichtet darauf, Veranstaltungshinweise und Termine z.B. von Messen und Kongressen einer Branche zu veröffentlichen. Nicht selten werden Medienpartnerschaften mit den Veranstaltern eingegangen, um die eigenen Titel bei Veranstaltungen zu positionieren. Einige Verlage stellen sich selbst als Veranstalter auf und organisieren bundesweit z.B. Tagungen, Kongresse oder gar Roadshows.

Mit den modernen Internet-Medien ist es Verlagen möglich, Veranstaltungen im Internet durchzuführen – so genannte virtuelle-Events – oder auch Online Events. Analog zu realen Veranstaltungen sind alle Formen von Online Events möglich.

Reale Veranstaltung	Bezeichnung im Internet
Seminare, Schulung und Workshops	Webinar, Webkonferenz oder Webinar
Tagung, Kongress	WebKongress
Messe	Virtuelle Messe / Webmesse
Akademie	Online Akademie

Dienen z.B. Anzeigen in Print Medien – oder plakatierte Sponsor-Logos bei realen Veranstaltungen der Markenkommunikation und Marktpositionierung, werden Vorträge, Workshops und Schulungen meist von Werbepartnern genutzt, um direkte Kommunikation und direktes Marketing zu betreiben. Aufgrund der vergangenen Krise, die viele Werbepartner getroffen hatte, sind die Budgets der Werbepartner für die Markenkommunikation deutlich reduziert worden. Zunehmend werden die freigesetzten Mittel für die direkte Kundenansprache genutzt.

Mit ihrer Reichweite und Relevanz können Verlage auf diesen Trend eingehen und durch Online Veranstaltungen den neuen Bedürfnissen der Kunden Rechnung tragen.

Erlöse durch Online Events

Viele Verlage haben im Print mehrschichtige Erlösquellen implementiert. So ist ein Anteil von 60% aus Werbeerlösen und 40% Erlöse durch Abonnements und Abverkauf von Fachmagazinen nicht selten zu finden. Im Online Bereich finden sich aber nur selten Angebote von Verlagen wieder, die ähnliche Erlösaufteilung verbuchen können. Der Anteil der Werbeerlöse ist hier weit größer – nicht selten sogar bei 100%. Schon seit langem suchen Verleger hier nach Modellen, auch redaktionellen Content zu vermarkten. Trotz der – auch im letzten Jahr – zu verzeichnenden Steigerung der Online Werbeerlöse kann der Online Anteil derzeit noch nicht die Verluste des Print Geschäftes kompensieren.

Online Veranstaltungen können die Online Erlöse nachweislich und nachhaltig steigern und zusätzlich die Zielgruppe an den Verlag bzw. Titel binden.

Webkonferenz / Webinar

Bei einer Webkonferenz oder Webinar handelt es sich in der Regel um den Fachvortrag eines Werbepartners, der gegen eine Gebühr sowohl die Durchführung, als auch die Bewerbung des Webinars beim Verlag in Auftrag gibt. Hier lassen sich zusätzliche Erlöse durch Bewerbung des events sowohl im Print- als auch Online erzielen. Die Nutzung eines eMail

Einladungsverteilers wird in der Regel ebenfalls gesondert berechnet. Einige Verlage staffeln die Gebühren für ein Webinar nach der tatsächlich erreichten Teilnehmerzahl. Wird ein Schwellenwert bei der Teilnehmeranzahl überschritten, wird ein Aufschlag fällig. Das Ziel von Webinaren auf Seiten des Werbepartners (Verlagskunde) ist meist der direkte Austausch mit seiner Zielgruppe, entweder um z.B. konkrete Angebote zu unterbreiten oder den direkten Ansprechpartner für eventuelle weitergehende Gespräche zu finden. Webinare werden in der Regel für die Teilnehmer kostenfrei angeboten.



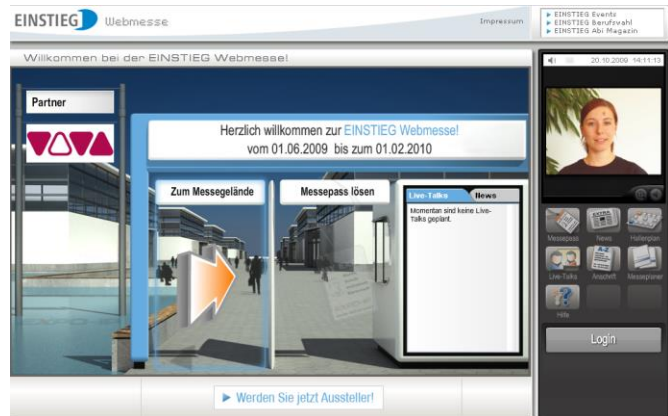
WebKongress

Ein WebKongress ist ein Aneinanderreihen von Webinaren (Fachvorträgen). Wie bei realen Kongressen werden die Vorträge von einem Moderator begleitet. Bei der Online Variante bieten sich bei einem solchen WebKongress zusätzlich Werbeflächen in Form von Logoplatzierung (Sponsor) oder gar Werbeeinblendungen in Form von kurzen Produkt- oder Imagevideos (Spots). Auch hier lassen sich reale Formate abbilden. Entgegen der Durchführung von einfachen Webinaren sind bereits erste WebKongress Veranstalter dazu übergegangen, auch auf Seiten der Teilnehmer eine „Eintritts-Gebühr“ zu erheben. WebKongresse eignen sich ebenso, um weitere Sponsoren zu gewinnen, die auf eine aktive Mitarbeit verzichten – aber dennoch den WebKongress als Marken-Transportmedium nutzen. Erste Verlage haben schon damit begonnen, begleitende Anbieter, die in der Regel keine Werbepartner darstellen, mit zu transportieren. In diesem Fall stellen Erlöse in Form von Provisionsvergütung keinerlei Tabu-Thema mehr dar.



Webinare und WebKongresse im Rahmen einer virtuellen Messe

Reale Messen bieten in der Regel einen Branchen Überblick der Anbieter. Die größte Attraktivität wird durch die auf Messen veranstalteten Kongresse und Konferenzen erreicht. Virtuelle Messen bilden diese Art von Veranstaltungen im Internet ab. Hier haben die Werbepartner nicht nur die Möglichkeit, sich im Rahmen von Webinaren / WebKongressen zu positionieren, sondern erhalten umfangreiche und repräsentative Werbeplätze.



Bei dieser Art von Veranstaltungsreihe generieren Verlage kontinuierliche und planbare Erlösströme.



„normalen“ Online Werbeformen nahe kommen.

Im Gegensatz zu realen Messen, werden virtuelle Messen in der Regel langfristig veranstaltet und durch kontinuierlich organisierte WebKongresse und Webinare flankiert. Durch zusätzliche Angebote wie Banner und prominente Logo-Platzierungen werden Werbeflächen zur Verfügung gestellt, die den

Alle oben beschriebenen Online Events kommen den Kundenwünschen neben der direkten Kommunikation und dem Direktmarketing entgegen. Aus diesem Grunde greifen die Abrechnungsmodelle, die durch normale Online-Werbung herangezogen werden (Tausend Klicks – Page Impressions, Visits), hier nicht. (weitere Informationen hierzu auf www.expo-ip.de).

Kostenpflichtige Webinare / Online Akademien

Verlage, die ihre heutigen Erlöse vor allem durch die Vermarktung von Wissen und Content erzielen, können über den Einsatz der neuen Online Event-Medien zusätzliche bemerkenswerte Einnahme-Quellen generieren.

In einer von msConsult veröffentlichten Studie zeigt sich, dass Teilnehmer von Webinaren zunehmend bereit sind, für gute Inhalte zu zahlen. Die derzeit akzeptierten Preise von Webinaren richten sich nach Zielgruppe, Dauer und inhaltlicher Qualität. Der Preis, den ein Teilnehmer bereit ist für ein 90min. Webinar zu zahlen, variiert zwischen € 30,00 (Webinare für Consumer Themen) und € 149,00 (Webinare aus dem Business Bereich). Einige Verlage bieten Webinare bereits kostenpflichtig erfolgreich an und erreichen derzeit eine Teilnehmerzahl von ca. 20 – 100 Teilnehmer pro Webinar. Veranstalter von kostenpflichtigen WebKongressen können von mehreren Hundert zahlenden Teilnehmern berichten.

The screenshot shows the 'openwebinars.com' website. At the top, there's a navigation bar with 'openwebinars' and 'Hilfe' buttons, and a login/register form. Below that, a search bar is present with various filters. The main content area is titled 'openwebinars - Das offene Webinar Portal'. It features a 'Webinar Anbieter' section with a description and a 'Webinar Teilnehmer' section. Two featured webinar categories are shown: 'BusinessLine' and 'ConsumerLine', each with a representative image and a 'wählen' button. At the bottom, there's a 'Gratis Webinar Schreiben für das Internet' section with a 'Jetzt anmelden' button.

Noch haben Verlage dieses Geschäftsmodell nicht adaptiert und nutzen ihre Reichweite hierbei nicht voll umfänglich aus. Daher bieten Trainer und Coaches in Eigenregie Webinare zu ihren Themen an. Sie nutzen für die Vermarktung meist soziale Netzwerke, wie XING, Twitter, LinkedIn und Facebook und bauen so eine eigene Reichweite auf. Soll das Webinargeschäft nicht gänzlich an Verlagen

vorbeigehen, gilt es hier gegenzusteuern und mit der Reichweite des Verlages Trainer und Coaches für die Durchführung von Webinaren zu rekrutieren, um sowohl Anbieter, als auch die Teilnehmer von Webinaren an den Verlag zu binden. Mit Online-Akademien, wie sie msConsult mit dem offenen Webinar Portal www.openwebinars.com bietet, können Verlage die unterschiedlichsten Erlösmodelle im Bereich Online Events umsetzen.

Modell 1 – Vermarktung von Webinar-Content

Im ersten Modell bewirbt und empfiehlt ein Verlag Webinare, die auf openwebinars.com veröffentlicht und veranstaltet werden. Für jede Buchung eines kostenpflichtigen Webinars, die aufgrund der Bewerbung des Verlages generiert wird, erhält der Verlag eine großzügige Provision (Affiliate Marketing). Der Vorteil dieses Modells besteht vor allem darin, dass Verleger hierfür keinerlei Ressourcen binden oder gar aufbauen müssen.

Modell 2 – Eigene Webinare anbieten

In diesem Modell verfügen Verlage über einen eigenen Pool von Webinar-Trainern bzw. Coaches oder Referenten und bieten Webinare auf openwebinars.com an. In diesem Modell erhält der Verlag – neben der im Modell 1 beschriebenen Provision – zusätzlich Honorar-Erlöse für die von ihm angebotenen Webinare. Das Portal openwebinars.com übernimmt die technische Betreuung der Trainer und erledigt die Zahlungsabwicklung mit den Teilnehmern.

Modell 3 – Betrieb einer eigenen Online Akademie

Verlage, die eigene Online - Akademien betreiben möchten, erhalten eine schlüsselfertige „White-Label“ Lösung des Portals www.openwebinars.com und können so vollkommen autark z.B. eigene Online Bildungsportale betreiben (weitere Informationen hierzu auf www.openwebinars.de).

Fazit

Verlagen bietet sich ein interessanter und derzeit wachsender Markt im Bereich Online Events. Live Online Veranstaltungen, wie Webinare, WebKongresse und Webmessen werden verstärkt genutzt und haben das Potential, ein Massen-Kommunikationsmedium zu werden. Die technischen Möglichkeiten sind vielfältig, flexibel und mittlerweile sehr ausgereift. Allein im Bereich von Webinar-Tools – also Webinar Plattformen - existieren derzeit über 70 Anbieter, darunter namhafte Hersteller wie Microsoft, Adobe oder WebEx. Da bei Webinaren bzw. Online Events im Allgemeinen eine synchrone live Kommunikation genutzt wird, ist für deren Durchführung ein inländischer Anbieter zu empfehlen, der seine Server- und Netz-Infrastruktur ebenso im Inland bereitstellt.

Wir unterstützen Sie gerne bei Ihrem Vorhaben

msConsult [events over IP] unterstützt Verlags-Kunden seit 2003 sehr erfolgreich bei der Konzeption von Geschäftsmodellen für den Online Bereich sowie Auswahl geeigneter Technologien und Durchführung von Online Events.

Nutzen Sie unsere Erfahrungen und sprechen Sie uns an, wie auch Ihr Verlag sich im rasant wachsenden Markt der virtuellen Events positionieren und signifikante online Umsatzerlöse erzielen kann. (weitere Informationen zu den msConsult FullService Angeboten unter <http://www.worldbit.de/>).

msConsult [Events over IP]
Schulz & Tröller GbR
c/o EXPO-IP KG
Robert Bosch Strasse 7
64293 Darmstadt

info@worldbit.de

Tel. 06151-8606262