

5 E-Mail-Vorlagen für volle Webinar-Räume

Die E-Mails, die deine Webinar Teilnehmerzahl verdoppeln



Inhaltsverzeichnis

<u>Einleitung</u>	S. 04
<u>Full-House-Sequenz</u>	S. 11
<u>Bestätigung – Das große Webinar</u>	S. 12
<u>3 Tage – Das Selfie</u>	S. 16
<u>1 Tag – Der Appell</u>	S. 19
<u>2 Stunden – Die Einwände</u>	S. 22
<u>15 Minuten – Schnelle Erinnerung</u>	S. 24

TIPP

Klicke auf die Titel, um zur gewünschten Seite zu gelangen.

E-Mail-Vorlagen, die die deine Webinar- teilnehmerzahl verdoppeln



Einleitung

Was wäre, wenn du mit ein paar neuen E-Mails in deinem nächsten Webinar doppelt so viel verdienen könntest? Das mag wie ein großes Versprechen klingen, das ist aber möglich.

Der Schlüssel liegt in deiner **Show-Up-Rate** – also der Teilnehmerquote. Das ist der Anteil der Menschen, die sich für dein Webinar anmelden und dann auch wirklich live erscheinen.

Der Branchenstandard liegt bei 20 bis 30 %. Das bedeutet: Wenn sich 100 Menschen anmelden, erscheinen nur 20 bis 30. Das heißt auch, dass 70 bis 80 Personen nicht erscheinen und du ihnen nichts verkaufen kannst.



Und genau hier liegt ein finanzieller Schatz, den du heben kannst.

Denn je mehr Menschen live dabei sind, desto mehr kannst du von deinem Angebot überzeugen.

► **Merke dir: Je höher deine Teilnehmerquote, desto mehr wirst du verdienen.**

Mein Name ist Tim Gelhausen. Seit 2017 halte ich regelmäßig Live-Webinare, um meine Online-Kurse und Programme zu verkaufen. Dabei habe ich einen Hebel entdeckt, der meine Teilnehmerquote konstant auf 40 bis 50 % hebt: meine „Full-House-Sequenz.“

▼ **START**



E-Mail 1
Das große Webinar



E-Mail 2
Das Selfie



E-Mail 3
Der Appell



E-Mail 4
Die Einwände



E-Mail 5
Die Erinnerung

▼ **FINISH**

Du weißt sicher, dass du deine Teilnehmerquote erhöhen kannst, indem du Erinnerungs-E-Mails versendest. Das machen die meisten auch schon, aber leider senden sie nur langweilige E-Mails à la: „Hallo, dein Webinar beginnt in 48 Stunden. Hier ist der Link.“

Oder noch schlimmer: Sie verlassen sich auf die automatisierten Standard-E-Mails ihres Webinar-Tools.

Das ist ein großer Fehler.

Denn jede Erinnerungs-E-Mail ist eine Chance, den Wert deines Webinars zu zeigen. Eine Chance, echte Vorfreude aufzubauen. Eine Chance, dafür zu sorgen, dass die Leute es kaum erwarten können, live dabei zu sein.

Genau das macht die Full-House-Sequenz.

► Standard-Erinnerungs-E-Mails

- ❌ Sind langweilig und werden ungelesen gelöscht.
- ❌ Erinnern nur an Datum und Uhrzeit.
- ❌ Fühlen sich unpersönlich und automatisiert an.
- ❌ Erzeugen kein Commitment.
- ❌ Führen zu Show-Up-Raten von 20–30 %.

► Full-House-Kampagne

- 👉 Aktivieren Teilnehmer emotional und schüren Vorfreude.
- 👉 Verkaufen das Webinar in jeder E-Mail neu – aus verschiedenen Blickwinkeln.
- 👉 Bauen Nähe auf durch Storytelling und Persönlichkeit (z.B. Selfies).
- 👉 Geben kleine Hausaufgaben, die Teilnehmer schon vor dem Webinar aktivieren.
- 👉 Können deine Show-Up-Rate auf 40–50 % erhöhen.

Stell dir das mal vor: Nur durch neue E-Mails könnten doppelt so viele Menschen in deinem Webinar erscheinen. Doppelt so viele Teilnehmer bedeutet: Du kannst potenziell auch doppelt so viel verkaufen.

Das Beste daran: Neue E-Mails zu schreiben, ist ein einmaliger Aufwand. Du machst die Arbeit einmal – und profitierst bei jedem Webinar davon.

Jede E-Mail, die du vor dem Webinar versendest, ist ein Touchpoint mit deiner Zielgruppe. In jeder E-Mail hast du die Chance, den Wert deines Webinars zu zeigen und Vorfreude aufzubauen.

➤ **Eine durchdachte E-Mail-Kampagne ist einer der größten Hebel für deine Einnahmen.**

In diesem Leitfaden teile ich deshalb Folgendes mit dir – damit dein nächstes Webinar dein erfolgreichstes wird:

1. **Meine Full-House-Sequenz.** Die 5-teilige E-Mail-Kampagne, um die Teilnehmerquote deiner Webinare drastisch zu steigern.
2. **Kommentierte Vorlagen** zu jeder E-Mail, damit du diese für dich nachbauen kannst.
3. **Meine 3 besten Hacks** nach dutzenden Webinaren, um die Teilnehmerquote noch stärker in die Höhe zu treiben.

Bevor wir zu den E-Mail-Vorlagen kommen, möchte ich meine 3 besten Hacks für verkaufsstarke Webinare und hohe Teilnehmerquoten mit dir teilen.

1. Biete keine Aufzeichnung an.

In der Vergangenheit habe ich den Personen, die live nicht erscheinen konnten, eine Aufzeichnung des Webinars zugesendet.

Das führte dazu, dass weniger Menschen live erschienen sind, weil sie dachten: „Ich schaue mir einfach die Aufzeichnung an.“

Als ich dann überprüft habe, wie viele Menschen sich die Aufzeichnung angeschaut haben, stellte ich fest: Kaum jemand schaut sich die Aufzeichnung an.

Seitdem biete ich entweder keine Aufzeichnung an oder verkaufe sie in einem VIP-Paket, das Teilnehmer nach der Anmeldung erwerben können.

Das hat den Vorteil, dass ich schon vor dem Webinar Geld verdiene und mehr Menschen live teilnehmen.

Es mag paradox klingen, aber wenn du keine Aufzeichnung anbietest, schauen am Ende des Tages mehr Menschen dein Webinar.

➤ **Wichtig – unbedingt beachten:
Biete keine kostenlose Aufzeichnung an.**

2. Biete 2 Live-Termine an, falls möglich.

2 Termine für dein Webinar anzubieten, ist ein weiterer großer Hebel, um die Gesamtquote der Teilnehmer zu erhöhen.

Über die Jahre habe ich festgestellt, dass es zwei Personengruppen in jeder Zielgruppe gibt:

1. Diejenigen, die sich vormittags oder mittags gerne Webinare anschauen.

2. Diejenigen, die sich abends Zeit für Webinare nehmen.

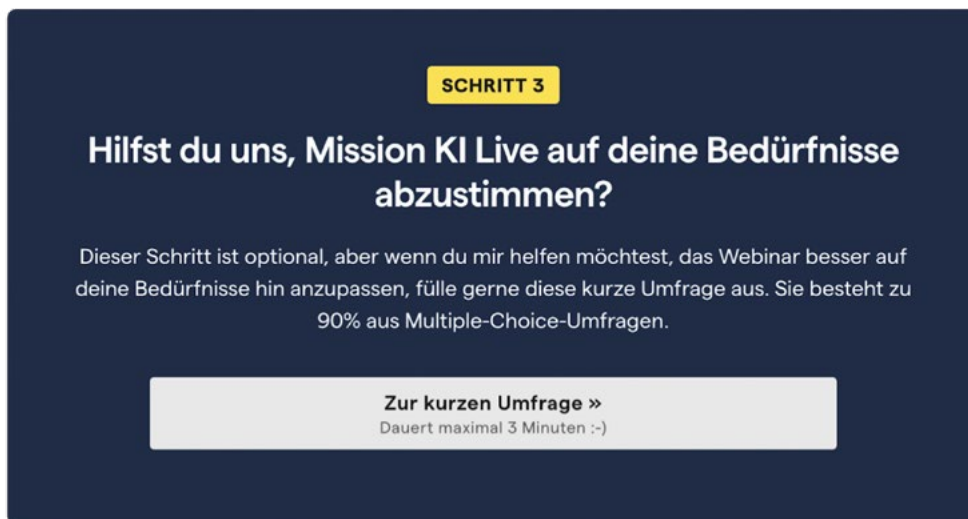
Für wichtige Webinare biete ich also oft zwei Termine an, zum Beispiel um 11 Uhr und um 19 Uhr. Ich halte beide Termine live, und die Webinare sind inhaltlich gleich.

So hast du nicht unbedingt eine höhere Teilnehmerquote pro Webinar, aber insgesamt können mehr Menschen teilnehmen. Zwei Termine anzubieten bedeutet auch, dass du das Webinar zweimal halten musst. Es bedeutet aber auch, dass du potenziell doppelt so viele Kunden gewinnen kannst.

3. Bette eine kurze Umfrage auf deiner Danke-Seite ein.

Das ist einer meiner Lieblingstricks: Sobald sich jemand für das Webinar angemeldet hat und auf der Danke-Seite landet, bitte die Person, eine kurze Umfrage auszufüllen.

Hier ist ein Beispiel, wie das auf einer meiner Seiten aussieht:



SCHRITT 3

Hilfst du uns, Mission KI Live auf deine Bedürfnisse abzustimmen?

Dieser Schritt ist optional, aber wenn du mir helfen möchtest, das Webinar besser auf deine Bedürfnisse hin anzupassen, fülle gerne diese kurze Umfrage aus. Sie besteht zu 90% aus Multiple-Choice-Umfragen.

Zur kurzen Umfrage »
Dauert maximal 3 Minuten :-)

Die Umfrage sollte nicht zu lang sein, damit die Teilnehmer sie auch wirklich ausfüllen. Du solltest Fragen stellen, die dir helfen, Folgendes zu erfahren:

- Die Demografie der Teilnehmer (Alter, Geschlecht)
- Die Herausforderungen der Teilnehmer in Bezug auf dein Thema (Damit du ihre Herausforderungen kennst)
- Die Wünsche der Teilnehmer in Bezug auf dein Thema (Damit du ihre Wünsche kennst)

- Optional: Weitere Statistiken, die interessant für dich sein könnten. Etwa: Wie lange sie bereits selbstständig sind oder was sie verkaufen.

☀ **Hier ist ein möglicher Fragenkatalog:**

- **Verrätst du mir dein Alter?**
(Multiple-Choice, in 10-Jahres-Abstufungen)
- **Vervollständige diesen Satz:**
„Ich hoffe, dass du das im Webinar zeigst:“
 - **Alternative: Vervollständige diesen Satz:**
„Dieses Webinar ist ein Erfolg für mich, wenn ...“
- **Vervollständige diesen Satz:**
Meine größte Herausforderung mit [Thema] ist ...

Diese Umfrage hat mehrere Vorteile:

1. **Du erhältst wertvolle Zielgruppensprache.** Das heißt, die Zielgruppe verrät dir in ihren eigenen Worten, welche Herausforderungen und Wünsche sie haben.
2. **Du erfährst, welchen Wissensstand deine Zielgruppe hat** und kannst dein Webinar daraufhin anpassen.
3. **Du beziehst die Zielgruppe schon vor dem Webinar ein.** Das erhöht die Teilnehmerquote.

Jetzt, da wir das geklärt haben, kommen wir zur Full-House-Sequenz.

Show-Up-E-Mail-Kampagne

Full-House-Sequenz

Bestätigung – Das große Webinar

Da diese E-Mail eine hohe Öffnungsrate hat, ist sie eine der größten Stellschrauben, um deine Teilnehmerquote zu erhöhen.

Viele machen den Fehler, in der Bestätigungs-E-Mail nur trocken zu beschreiben, wann und wo das Webinar stattfindet. Hier hast du jedoch die Chance, das Webinar emotional zu verkaufen. Denk daran: Viele der Personen, die sich angemeldet haben, lesen diese E-Mail tatsächlich.

Wir wollen das Webinar als ein großes, wichtiges Event darstellen. Daher heißt diese E-Mail: „Das große Webinar“.

Beschreibe detailliert, warum dieses Webinar eine großartige Möglichkeit für deine Zielgruppe bietet, ihre Träume zu erreichen. Untermauere deine Aussagen, wenn möglich, mit kurzen Testimonials oder Screenshots von Kundenaussagen.

**Wir wollen erreichen, dass deine Zielgruppe denkt:
„Wow, das darf ich wirklich nicht verpassen.“**

Zum Schluss geben wir ihnen noch Hausaufgaben mit, um sich auf das Webinar vorzubereiten. Das sind kleine Schritte, die das Commitment stärken, live zu erscheinen.

Die ersten beiden Hausaufgaben sind, den Termin in den Kalender hinzuzufügen und deine kurze Umfrage zu beantworten. Diese Aufgaben bleiben immer gleich. Die dritte Aufgabe soll die Person bereits in den Transformationsprozess, den dein Webinar ermöglicht, involvieren. Sie sollen bereits einen ersten kleinen Schritt gehen.

In dem Beispiel unten sollen sich die Teilnehmer Gedanken darüber machen, wie sie sich in einer Beziehung fühlen wollen. Das aktiviert sie emotional und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sie wirklich am Webinar teilnehmen.

Hier darfst du brainstormen, welche kleine Hausaufgabe du deiner Zielgruppe mitgeben kannst, damit sie schon mal einen Mini-Schritt in Richtung Wunschtransformation gehen.



Neue Nachricht

An

Cc Bcc

Betreff

Wichtige Info zu deinem Webinar, [Vorname]

Super, das hat funktioniert.

Du hast dich gerade erfolgreich zum Webinar „Gesehen fühlen“ angemeldet.

Hier sind die wichtigsten Details

 Das Webinar findet am [Datum] um [Uhrzeit] statt. Klicke hier, um den Termin deinem Online-Kalender bequem hinzuzufügen.

 Das Webinar ist live, es gibt also keine Aufzeichnung.

 Speichere dir diesen Link ab, der dich zum Webinar-Raum führt.

Ehrlich gesagt bin ich ziemlich aufgeregt, [Vorname].

Nicht meinetwegen, sondern **für dich**.

Denn dieses Webinar ist dasselbe, das schon über 1.200 Frauen dabei geholfen hat:

- Endlich wieder echte Gespräche zu führen – ohne dass einer zumacht oder es in Streit endet
- Das Gefühl loszuwerden, sich trotz Beziehung einsam zu fühlen
- Ihre Bedürfnisse auszusprechen – ohne Angst vor der Reaktion des Partners

Sobald du verstehst, wie echte Verbindung entsteht, wirst du dich endlich wieder geliebt fühlen.

So, wie ich es schon bei so vielen Frauen gesehen habe:

[Screenshot Testimonial 1]
[Screenshot Testimonial 2]

Okay, bevor du diese E-Mail schließt, gibt es noch 3 Dinge zu tun:

ANMERKUNGEN

**Wann versenden:**

Unmittelbar nach der Webinar-Anmeldung.

Bestätige, dass alles funktioniert hat und wiederhole die wichtigsten Informationen.

Leite in die emotionalen Vorteile des Webinars über. Verdeutliche, dass das Webinar etwas im Leben deiner Zielgruppe verändern kann.

Falls möglich, füge hier Screenshots von Dankesnachrichten oder kurze Testimonials ein.

1. Klicke hier und füge den Termin deinem Online-Kalender hinzu.
2. Tust du mir einen Gefallen und beantwortest diese kurze Umfrage für mich, damit ich das Webinar auf deine Wünsche anpassen kann?

und:

3. Reflektiere kurz über diese Frage: **Wie möchtest du dich in deiner Beziehung fühlen?**

Diese letzte Frage musst du mir nicht beantworten.
Denke einfach nur darüber nach, um das Meiste aus dem Webinar herauszuholen :).

Ich freue mich, dich am [Datum + Uhrzeit] im Webinar zu sehen.

Viele Grüße
[Dein Name]

Entlasse die Leser mit Hausaufgaben. Der letzte Punkt sollte die Zielgruppe emotional involvieren oder schon mal einen ersten kleinen Schritt in Richtung ihrer Wünsche gehen lassen.

Wiederhole Datum und Uhrzeit und verabschiede dich.



Senden

3 Tage – Das Selfie

In dieser E-Mail möchten wir die Teilnehmer neugierig auf einen ganz spezifischen Inhalt des Webinars machen.

Statt also zu beschreiben, welche Vorteile ihnen das Webinar als Ganzes bietet, suchst du dir den interessantesten oder nützlichsten Teil deines Webinars heraus und machst ganz bewusst neugierig auf diesen.

Weiterhin empfehle ich dir, ein Selfie oder Foto von dir in diese E-Mail einzufügen, wie du vor einem PC oder Laptop sitzt. Der Grund ist, dass sich diese E-Mail so deutlich lebendiger und nahbarer anfühlt. Die meisten Erinnerungse-Mails, die versendet werden, sind staubtrockene „Wir starten in 3 Tagen“-E-Mails.

Mit einem Selfie baust du Storytelling in deine E-Mails ein und zeigst Persönlichkeit.

Neue Nachricht



An

Cc Bcc

Betreff Das mache ich für dich (Selfie)

Ich arbeite gerade an den letzten paar Slides für mein „Gesehen fühlen“-Webinar.



Ich freue mich am meisten auf den Teil, in dem ich dir zeige, wie du deinem Partner deine Gedanken und Gefühle so kommunizierst, dass er zuhört, statt dich zu machen.

Viele machen dabei einen entscheidenden Fehler: Sie sprechen über Probleme, statt über Gefühle. Sie sagen Dinge wie „Du hörst mir nie zu“ oder „Du bist nie da für mich.“

So geht der Partner direkt in die Verteidigung.

Am [Datum] zeige ich dir meine „Gefühls-Leiter“. Das ist eine Technik, mit der du deinem Partner ohne Streit oder Vorwürfe mitteilen kannst, was dir wichtig ist.

Das ist also eine kleine Erinnerung daran, dass das Webinar in Kürze stattfindet.

Falls du den Termin noch nicht in deinen Kalender übertragen hast, klicke unten auf den Button – so hast du den Link für den Zoom-Raum auch direkt im Kalender.

ANMERKUNGEN

**Wann versenden:**

3 Tage vor Webinar-Start.

Post ein Selfie oder ein Bild deiner Slides, damit sich diese E-Mail persönlich anfühlt.

Wähle einen besonders interessanten Teil deines Webinars und mache neugierig auf diesen.

Erinnere daran, dass das Webinar bald stattfindet und verweise noch einmal auf den Link, um sich den Termin im Kalender zu speichern.

[BUTTON ZU ADDEVENT]

Viele Grüße
[Dein Vorname]

PS: Hier noch einmal das Wichtigste auf einen Blick:

 Das Webinar findet am [Datum] um [Uhrzeit] statt.
Klicke hier, um den Termin deinem Online-Kalender
bequem hinzuzufügen.

 Das Webinar ist live, es gibt also keine Aufzeichnung.

 Speichere dir diesen Link ab, der dich zum Webinar-Raum führt.

Fasse im Paste noch
mal die wichtigsten
Informationen zusammen.

A     

Senden

1 Tag – Der Appell

In dieser E-Mail erinnern wir kurz an die Schmerzpunkte, wegen derer sich deine Zielgruppe überhaupt angemeldet hat – um zu zeigen: „Ich weiß, was du durchmachst.“

Gegen Ende der E-Mail sprechen wir offen an, dass es möglich ist, dass die Person nicht erscheint – dabei arbeiten wir nicht mit Druck oder Scham.

Im Gegenteil: Betone, dass dir das auch schon mal passiert ist. So müssen sie sich nicht schlecht fühlen, wenn sie sich gegen das Webinar entscheiden.

Letztlich appellieren wir daran, dass sie nur dann etwas in ihrem Leben ändern können, wenn sie auch wirklich live dabei sind.



Neue Nachricht



An

Cc Bcc

Betreff Sehen wir uns morgen?

Endlich! Das „Gesehen fühlen“-Webinar startet morgen um [Uhrzeit] (deinen Link zum Webinar hast du schon abgespeichert, oder?)

[COUNTDOWN-TIMER]

Egal, ob du dich angemeldet hast, weil:

- du dich in deiner Beziehung oft allein fühlst, obwohl du einen Partner hast
- eure Gespräche immer wieder im Streit oder im Schweigen enden
- oder
- du Angst hast, deine Bedürfnisse anzusprechen, weil du die Reaktion deines Partners fürchtest

Morgen zeige ich dir, wie du dich in deiner Beziehung wieder gesehen und verstanden fühlst.

Bevor wir uns morgen sehen, lass mich dich mit diesem Gedanken entlassen:

Vielleicht hast du dich ursprünglich zu „Gesehen fühlen“ angemeldet, weil es unverbindlich war.

Du hast die Wahl, trotz Anmeldung morgen nicht zu erscheinen (und, ehrlich gesagt: Das könnte ich dir nicht übel nehmen. Ich habe mich auch schon zu Events angemeldet und bin dann nicht erschienen. Manchmal kommt einfach etwas dazwischen.)

Aber falls du nicht nur ein bisschen neugierig warst, sondern dir wünschst, wieder echte Nähe zu deinem Partner zu spüren – dann kann dir dieses Webinar den Weg dahin zeigen.

Aber nur, wenn du live dabei bist.

ANMERKUNGEN

**Wann versenden:**

1 Tag vor Webinar-Start.

Erinnere an den Start des Webinars.

Beleuchte noch einmal kurz die Schmerzpunkte und fasse die Transformation des Webinars zusammen.

Sprich den Elefanten im Raum an, ohne mit Druck oder Scham zu arbeiten. Beleuchte, dass Sie nur dann etwas ändern können, wenn Sie live dabei sind.

Bis morgen,
[Dein Vorname]



Senden

2 Stunden – Die Einwände

Je weniger zeitlicher Abstand zum Start des Webinars, desto kürzer dürfen die Erinnerungs-E-Mails sein.

In dieser E-Mail verweisen wir früh darauf, dass das Webinar bald startet. Anschließend sprechen wir einen großen Einwand an, den die Zielgruppe haben könnte, und fechten ihn an. Mit dem Hinweis, dass wir ihn im Webinar gemeinsam besprechen.



Neue Nachricht

An

Cc Bcc

Betreff Deine Erinnerung für gleich

Das ist deine kleine Erinnerung, dass unser Webinar „Gesehen fühlen“ in 120 Minuten startet, also heute um [Uhrzeit].

Klicke einfach auf diesen Link, um live dabei zu sein.

[COUNTDOWN-TIMER]

Vielleicht hast du noch ein paar Zweifel im Kopf.

Vielleicht fragst du dich, ob du überhaupt dabei sein solltest, weil du glaubst, dass dein Partner sowieso nicht bereit ist, an eurer Beziehung zu arbeiten.

(Das muss er auch gar nicht. Mehr dazu im Webinar).

Das ist alles verständlich. Deine Fragen und Zweifel darfst du mit ins Webinar nehmen. Dort werden wir sie beantworten.

Bis gleich um [Uhrzeit].

[Dein Name]

PS: Hier ist noch einmal der Link zum Webinar-Raum: [Link]

ANMERKUNGEN

**Wann versenden:**

2 Stunden vor Webinar-Start.

Sprich dir Erinnerung früh aus.

Sprich kurz die großen oder mehreren Einwände an. Beleuchte, dass du sie im Webinar besprechen wirst.

Verabschiede dich, indem du noch einmal auf den Termin hinweist und den Link zum Webinarraum teilst.

15 Minuten – Schnelle Erinnerung

Da diese E-Mail kurz vor Webinarbeginn versendet wird, wiederholen wir noch einmal ganz kurz die Vorteile des Webinars und verweisen direkt auf den Link. Diese E-Mail darf kurz sein.



Neue Nachricht

An

Cc Bcc

Betreff [15 Minuten] Wir starten gleich

Dein Webinar „Gesehen fühlen“ startet gleich um [Uhrzeit].

Hier ist der Link zum Webinar-Raum, falls du ihn verlegt hast.



Sei dabei, um das nicht zu verpassen:

- Die eine Sache, die dafür sorgt, dass dein Partner dir wirklich zuhört – statt sofort in die Verteidigung zu gehen
- Warum „mehr reden“ eure Beziehung nicht retten wird – und was stattdessen funktioniert
- Die einfache Methode, mit der du deine Bedürfnisse aussprichst, ohne Angst vor Streit
- Wie du wieder Leidenschaft in deine Beziehung holst (ohne, dass dein Partner mitmachen muss).

Hier ist der Link zum Webinar-Raum. Bis gleich!

[Dein Vorname]

A

Senden

ANMERKUNGEN


Wann versenden:

15 Minuten vor Webinar-Start.

Erinnere an den Start des Webinars.

Falls möglich: Füge ein Foto von einem Zoom-Raum oder ein Banner mit deinem Foto und dem Webinar-Namen ein.

Beleuchte kurz, was die Personen verpassen würden, wenn sie nicht dabei sind.

25

© TiGeCo GmbH | timgelhausen.de | Alle Rechte vorbehalten25

Podcast

Der Conversions & Copywriting Podcast

Der Podcast für alle Trainer, Berater, Experten und Personenmarken, die online mehr verkaufen möchten.

Du bietest Online-Kurse, Coachings oder digitale Dienstleistungen an und möchtest mehr Kunden, die dir mehr zahlen und häufiger bei dir kaufen? Dann bist du hier goldrichtig.

Jede Episode des Podcasts hat nur ein Ziel: Du verdienst in deinem Online-Business mehr.

Suche einfach nach „Tim Gelhausen“ in deinem Podcast-Player oder starte mit einer der beliebtesten Episoden: Dein Newsletter macht zu wenig Geld — vielleicht, weil du an diese 3 Mythen glaubst.



Hier klicken



Anhören auf
Spotify



Anhören auf
Apple Podcasts