

MIT ONLINE-PRÄSENTATIONEN DER ZWEITEN CORONA-WELLE TROTZEN

Die zweite Corona-Welle hat Deutschland im Griff. Kontaktbeschränkungen, Aufzeichnungspflichten und strenge Hygieneregeln machen leider erneut den in Direktvertrieb und Network-Marketing Tätigen das Leben schwer. Wer jetzt flexibel auf die Situation reagiert und auf Online-Vorführungen setzt, hat auch in der Krise die Nase vorn.

Spätestens jetzt haben Sie keine Wahl mehr: Die Zeiten, in denen Sie die digitale Kommunikation nur zur Terminvereinbarung und vielleicht noch für Kundenservice genutzt haben, sind vorbei. Ihr eigentliches Geschäft – Beratung und Verkauf von Mensch zu Mensch – müssen Sie nun auch digital anbieten. Die heutigen technischen Möglichkeiten erweisen sich als segensreich, denn Sie können nun Ihre Kundenschaft auch virtuell im heimischen Wohnzimmer aufsuchen. Vor 20, ja selbst noch vor zehn Jahren wäre das in dieser Form nicht möglich gewesen. Sehen Sie also die Krise als Chance, sich neue Kundenkreise zu erschließen und lange Anfahrtswege zu ersparen. Das berühmte Glas ist nicht halb leer, sondern halb voll: Schon bei der ersten Welle im Frühjahr konnten sich viele Direktvertriebler vom allgemeinen Trend abkoppeln und ihre Umsätze sogar steigern, indem sie konsequent auf die digitale Kundenberatung gesetzt haben. Lassen Sie sich also nicht von der zweiten Welle unterkriegen. Verlagern Sie Ihr Geschäft ins Netz. Ein Überblick über die gängigsten Systeme hilft Ihnen, Ihre digitale Präsentation zu planen.

Facebook: Über 2,5 Milliarden Menschen nutzen Facebook – jeder drit-



AdobeStock/© Andrey Popov

te Erdenbewohner vom Säugling bis zum Greis. Wahrscheinlich auch fast alle Ihre Kunden. Die Betonung liegt auf „fast“. Zunehmend regt sich Widerstand gegen die Macht von Facebook und eine Minderheit macht dort ganz bewusst nicht mit. Diese Menschen werden Sie mit Facebook nicht erreichen, denn mit allen Gästen Ihrer Präsentation muss eine Facebook-Freundschaft bestehen. Sie können Ihre Gäste nicht sehen, allerdings können diese im Chat live reagieren. Praktisch: Ihre Vorführung wird automatisch aufgezeichnet und kann anschließend in anderen Kanälen wie YouTube hochgeladen werden. **Vorteile:** Gewohnte Umgebung für die meisten Kunden, Chatfunktion, Videoaufzeichnung. **Nachteile:** Datenschutzbedenken, Facebook-Verweigerer können nicht teilnehmen.



AdobeStock/© Jacob Lund

Fazit: Eingeschränkt geeignet, wenn alle Gäste einen Facebook-Account haben.

Facetime: Facetime ist das Apple-eigene Videokonferenzsystem. Wie so oft bei Apple ist die Bedienung sehr leicht und funktioniert sowohl mit dem Mac als auch mit dem iPhone. Apple setzt auf hohe Datenschutzstandards, sodass Sie hier auf der sicheren Seite sind. Beim Apple-eigenen Nachrichtensystem iMessage können Sie vor der Vorführung Gruppen anlegen. Alle Teilnehmer an einer Facetime-Konferenz können sich gegenseitig sehen und miteinander sprechen.

Vorteile: Einfache Bedienung, hoher Datenschutz.

Nachteile: Alle Teilnehmer müssen Apple-Geräte nutzen.

Fazit: Nur für Apple-Fans.

Google Meet: Ist noch recht neu und löst gerade den (noch nutzbaren) Vorgänger Google Hangouts Schritt für Schritt ab. Die Oberfläche präsentiert sich recht aufgeräumt, dafür ist der Funktionsumfang etwas geringer als bei Zoom. In der kostenlosen Version gibt es eine Begrenzung auf eine Stunde Nutzungsdauer. Alle Teilnehmer benötigen ein Google-Konto. Bei manchen Menschen stößt das auf Widerstand, weil sie ihre Daten nicht gegenüber Google preisgeben möchten.

Vorteile: Modernes System, gute Integration in die anderen Google-Dienste.

Nachteile: Noch kaum verbreitet, Datenschutzbedenken weil Google-Konto nötig.

Fazit: Zurzeit keine Empfehlung.

Instagram: Ja, auch Instagram kann Videochats. „Instagram Direct“ heißt diese Funktion. Auf breiter Front durchgesetzt hat sie sich jedoch bisher nicht, zumindest nicht im Business-Umfeld. Alle Nutzer brauchen einen Instagram-Account. Wegen der Zugehörigkeit zu Facebook macht hier nicht jeder mit. Aber: Instagram ist hip. Wenn Sie Produkte im Bereich Mode oder Schönheit verkaufen, kommt es auf einen Versuch an.

Vorteile: Angesagter Kanal für Beauty- und Fashion-orientierte Zielgruppen.

Nachteile: Als Videokonferenzsystem kaum bekannt, Datenschutzbedenken.

Fazit: In den meisten Fällen nicht geeignet.

Skype: War lange Zeit der Platzhirsch bei Videotelefonaten und -meetings. Das Verb „skypen“ hat es sogar in den Duden geschafft: „Mithilfe der Software Skype über das Internet telefonieren“, heißt es da. Mittlerweile hat Zoom Skype in seiner Rolle als zumindest gefühlte Nummer 1 abgelöst. Viele Funktionen ähneln einander. In der Vergangenheit gab es oft Nutzerbeschwerden über instabile Verbindungen.

Vorteile: Immer noch weit verbreitet, vor allem im professionellen Umfeld.

Nachteile: Bedeutung nimmt ab, Übertragungsqualität schwankt. **Fazit:** Weniger geeignet für Online-Partys.

WhatsApp: WhatsApp muss man niemandem mehr erklären. Es funktioniert auf jedem Smartphone und Tablet und auch im Desktop-Browser. Ihre Kunden sind diesen Kanal gewohnt. Sie können vor und nach der Vorführung mit ihnen chatten, ohne auf eine andere App ausweichen zu müssen.

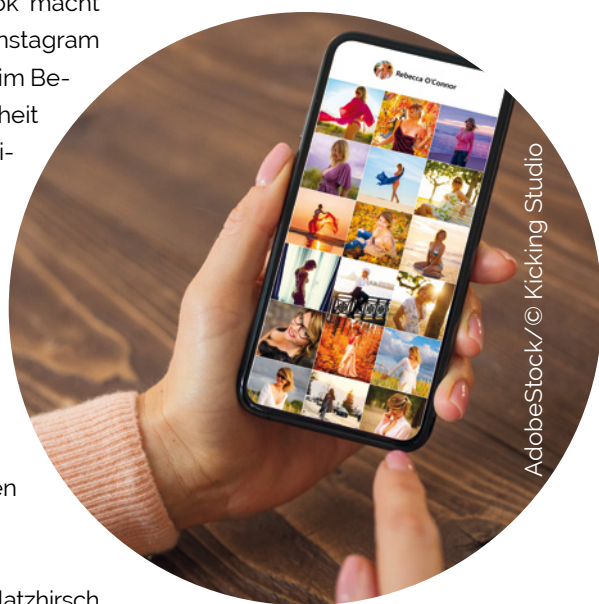
Allerdings: Weil WhatsApp zu Facebook gehört, gibt es auch hier einen kleinen Bevölkerungsanteil, der die Teilnahme entschieden ablehnt. Diesen erreichen Sie mit WhatsApp nicht. Und: Maximal acht Teilnehmer können an einem Video-Chat teilnehmen.

Vorteile: Sehr weite Verbreitung, durch WhatsApp-Gruppen kein separates System zur Vor- und Nachbereitung erforderlich.

Nachteile: Video-Gruppenchat auf acht Teilnehmer begrenzt, Datenschutzbedenken.

Fazit: Bei kleinen Gruppen geeignet.

Zoom: Mittlerweile der Quasi-Standard bei Videokonferenzen. Die weite Verbreitung erkennen Sie daran, dass in den Medien nicht mehr groß erklärt wird, was ein Zoom-Call ist. Zoom gibt es für verschiedene Endgeräte (Android und iOS/iPad OS, Windows, Mac, Linux) und funktioniert auch ohne Software in modernen Desktop-Browsern. Sie haben verschiedene Möglichkeiten, die Präsentation zu lenken, z. B. durch Stummschaltung oder Bildschirm-



AdobeStock/© Kicking Studio

freigabe. In der Basisversion ist Zoom kostenlos. Meetings, die länger als 40 Minuten dauern, und einige andere Funktionen kosten Sie als Veranstalter Geld. Um Ihre Verkaufspräsentation mit der Gruppe vor- oder nachzubereiten, müssen Sie auf WhatsApp oder andere Systeme ausweichen.

Vorteile: Weite Verbreitung, umfangreiche Funktionen, plattformübergreifend.

Nachteile: Vor- und Nachbereitung der Vorführung in gesonderten Systemen, bei längerer Nutzung kostenpflichtig.

Fazit: Unsere Empfehlung.

VITA

Thomas Beeger

Thomas Beeger gründete 2005 PepperParties, ein Homeparty-Unternehmen für sinnliche Produkte, und führte es aus dem Nichts zu Millionenumsätzen. 2011 wurde er für seine unternehmerische Leistung mit dem renommierten Strategiepreis ausgezeichnet. Für PepperParties erhielt er auch den ersten Unternehmerpreis des Bundesverbands Direktvertrieb Deutschland (BDD). Der langjährige Referent beim BDD-Existenzgründerseminar begeisterte auch als Redner bei namhaften Unternehmen sein Publikum. Heute hilft Beeger als Unternehmensberater Start-ups und bestehenden Unternehmen beim Aufbau ihrer Direktvertriebs-Sparte.

www.antragon.de