Für Bildungsträger:

VOLLE KURSE VOLLER ERFOLG

Report 2026

Wie Sie online neue Kursteilnehmer gewinnen, ohne zusätzliche Mitarbeiter einzustellen.

VOLLE KURSE ©

- Das 1x1 des Online-Marketings
- Erfolgsgeschichten von Bildungsträgern
- Die Fallstricke im Online-Marketing
- 8 Vorraussetzungen für volle Kurse

VOLLE KURSE VOLL GUTES TEAM

Wir sind Mitglied Creditreform

Marktplatz Mittelstand ID 639260 Mitglied

FachkräfteWandel e.V.
Partnerunternehmen
TGM Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

mitglied im kompetenznetz mittelstand

Der Mittelstand. BVMW e.V. Bundesverband
MITGLIEDSUNTERNEHMEN

Stellen Sie sich eine Welt vor, in der Bildungsträger mühelos über digitale Kanäle wachsen, als wäre es ein Kinderspiel...

Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren

Mail: contact@apirongroup.de
Tel.: +49 89 215 259 550
www.vollekurse.com

Was Sie in diesem Report erwartet

Bildungseinrichtungen stehen im heutigen digitalen Zeitalter mit ihren vielfältigen Angeboten vor großen Herausforderungen. Traditionelle Medien verlieren an Bedeutung, und klassische Werbung funktioniert nicht mehr wie früher. Die Pandemie hat die digitale Entwicklung beschleunigt, und das Internet wird mehr denn je für Unterhaltung, Informaationsbeschaffung und nicht zuletzt Bildung genutzt.

Durch fehlende oder ineffektive Nutzung von Online-Marketing werden Bildungseinrichtungen langfristig ins Hintertreffen geraten. Unsere Ergebnisse zeigen deutlich: Ihre Kunden sind online, und deshalb sollten Sie es auch sein - und zwar effektiv und effizient.

Mit “Volle Kurse” unterstützt die Apiron Group seit 2022 Bildungsträger erfolgreich dabei, die Herausforderungen des digitalen Dschungels zu meistern und kontinuierlich neue Kursteilnehmer zu gewinnen.

Wir laden Sie herzlich ein, uns in einem kostenfreien 90-minütigen Strategiegespräch persönlich kennenzulernen und gemeinsam den Weg zum Erfolg zu planen.

Unser Report richtet sich an alle Bildungsträger, darunter:

- **Staatliche Bildungsträger**
- **Private Bildungsträger**
- **Bildungsträger mit besonderen Förderungsmaßnahmen (AZAV, AVGS, AFBG usw.)**
- **Bildungsträger, die Mitarbeiter in Unternehmen schulen, umschulen, weiterbilden und ausbilden**
- **Bildungsträger, die private Zahler aufnehmen**
- **Seminare, Workshops und Coaching**

VOLLER EINBLICK

Erfahren Sie hier, wie wir Bildungsunternehmen verschiedener Größen erfolgreich unterstützen

- Die Bedeutung und Vorteile des Online-Marketings.
- Wie Sie durch digitale Werbung kontinuierlich und nachhaltig neue Kursteilnehmer generieren, ohne neue Mitarbeiter einstellen zu müssen.
- Die Schwachstellen bei ineffektiver Nutzung von digitalen Maßnahmen und wie Sie diese beheben können, um ruhiger zu schlafen.
- 8 Voraussetzungen für Erfolg im digitalen Dschungel, ohne die Sie unweigerlich Geld verbrennen.
- Wie ein optimaler digitaler Kaufprozess aussieht, von dem Ihnen keine Marketingagentur erzählt.
- Was wir für Sie tun können, um im heutigen digitalen Zeitalter langfristig erfolgreich zu sein und sich von Ihren Mitbewerbern abzuheben.

Auf den nächsten Seiten gehen wir auf die aktuelle Marktsituation im Bildungsbereich ein und zeigen Ihnen detailliert die Vorteile von Online-Marketing für Ihr Unternehmen auf. Unser Ziel ist es, Ihnen einen umfassenden Einblick in die verschiedenen Möglichkeiten der digitalen Marketingwelt und ihre individuellen Vorzüge zu verschaffen. So können wir Ihnen die bestmögliche Grundlage bieten, um eine zukunftsorientierte Partnerschaft einzugehen.

VOLLE ÜBERSICHT

Mit Hilfe unseres vielfach bewährten “Digital Growth Concept” treffen Sie klare Entscheidungen im digitalen Zeitalter für Stabilität und Wachstum. Für sich, für Ihre Mitarbeiter und vor allem für Ihr Unternehmen.

Unser Konzept funktioniert für Bildungsträger jeder Größe und Branche.

Wir passen unsere Lösungen an Ihre individuelle Situation und Ihr Budget an.

Die Lösung: Unser “Digital Growth Concept”

- **> 265** Kunden im Bildungssektor
- **Ø 20.55** Return on Ad spend (ROAS)
- **> 43 Mio.** Euro an Kosten gespart
- **> 435 Mio.** Euro Umsatz generiert
- **> 845** gefüllte Kurse
- **> 8700** Bildungsgutscheine generiert

Inhaltsverzeichnis

Das 1x1 des Online-Marketings für Bildungsträger 6

6 Fallstudien 9

Die Fallstricke ineffektiver Online-Marketingansätze 10

Die 8 Voraussetzungen für volle Kurse über digitale Kanäle 11

So sollte Ihr Kaufprozess aussehen 12

Unsere Lösung: “DIGITAL GROWTH CONCEPT” 13

Das können wir für Sie tun 14

Deshalb sollten Sie mit uns zusammenarbeiten 15

Ihre kostenfreie Strategieberatung 15

Das sagen unsere Kunden 16

Häufig gestellte Fragen 18

Das 1x1 des Online-Marketings für Bildungsträger

Was ist Online-Marketing?

Online-Marketing ist der Schlüssel, um Ihre Bildungseinrichtung auch in der digitalen Welt erfolgreich zu positionieren.

Es bietet Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten, wie Social-Media-Marketing, Content-Marketing, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenmarketing (SEM) sowie E-Mail-Marketing. Egal, ob Sie ein kleines Unternehmen oder eine große Institution sind, Sie können Ihre Online-Marketingstrategie an Ihre Bedürfnisse und Ihr Budget anpassen.

Selbst wenn Ihre Kurse physisch stattfinden, ist es unerlässlich, die Chancen des Online-Marketings zu nutzen. Durch gezielte digitale Maßnahmen können Sie potenzielle Interessenten auf persönliche und emotionale Weise ansprechen und Ihre Kursangebote erfolgreich vermarkten. Seien Sie präsent, erzeugen Sie Begeisterung und begeistern Sie Menschen für Bildung.

„Das ist die Macht des Online-Marketings für Bildungsträger."

Die 7 einzigartigen Vorteile von Online-Marketing für Sie als Bildungsträger

1. Gewinnung neuer Kursteilnehmer und Lebensverbesserung durch Bildung.

Bildungseinrichtungen müssen zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein – im digitalen Zeitalter bedeutet das online. Durch gezielte digitale Werbung erreichen Sie genau die Menschen, die an Ihrem Angebot interessiert sind. So gewinnen Sie kontinuierlich neue Kursteilnehmer und erhöhen gleichzeitig die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens.

2. Freiheit von Abhängigkeiten und eigenständige Erfolgssteuerung.

Gezieltes digitales Marketing reduziert die Abhängigkeit von externen Vermittlern. Die Vielfalt an digitalen Kanälen ermöglicht eine flexible Verbreitung Ihrer Botschaften und eine größere Reichweite. So vermeiden Sie finanzielle Verluste und stellen sicher, dass Kursteilnehmer immer den Weg zu Ihnen finden.

3. Präzise Kontrolle über Budget, Kanäle und Zielgruppen.

Im Vergleich zur klassischen Printwerbung bietet digitales Marketing eine präzise Kontrolle über Ihr Budget, die Kanäle und Zielgruppen. Dadurch nutzen Sie Ihre Ressourcen effizienter und sprechen genau die richtigen Personen an. Dies ermöglicht eine personalisierte Ansprache, die wesentlich effektiver ist als Massenwerbung.

4. Schnelle Tests und Optimierung von Kampagnen für beste Ergebnisse.

Durch kontinuierliche Analysen der Zielgruppen und Kennzahlen können Online-Marketingkampagnen schnell ausgewertet und verbessert werden. Kontinuierliches Finetuning stellt sicher, dass Ihre Botschaft bei den richtigen Menschen ankommt und ermöglicht tagesaktuelle Anpassungen. So passen Sie Ihre Marketingstrategie direkt den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe an, ohne Geld zu verbrennen.

5. Kostengünstige Werbung mit effektiven Ergebnissen.

Durch ständige Analyse der Kampagnen und effektive Umverteilung des Budgets entstehen im Vergleich zu klassischen Werbemaßnahmen geringere Kosten und höhere Effizienz. Sie können entscheiden, wie viel Budget wann in welche Kanäle investiert oder entnommen werden soll.

6. Gezielte Ansprache derjenigen, die am meisten profitieren.

Mit Online-Marketing können Sie Werbeanzeigen und Angebote gezielt dort platzieren, wo sich Ihre Zielgruppe aufhält. Besonders Social-Media-Plattformen wie Facebook haben sich aufgrund ihrer Flexibilität und Zielgruppenauswahl als sehr rentabel für Bildungsträger herausgestellt. Das Vermeiden von Streuverlusten ist somit ein Kinderspiel.

7. Persönliche Beziehung zu Kursteilnehmern aufbauen.

Digitales Marketing ermöglicht eine individuelle Ansprache potenzieller Zielgruppen, basierend auf ihrem Verhalten und Interessen. Personalisierte Werbeanzeigen schaffen eine emotionale Bindung und erhöhen die Teilnahmewahrscheinlichkeit erheblich. Dies schafft eine Verbindung, die über bloße Werbung hinausgeht und eine langfristige Beziehung zu Ihren Kursteilnehmern aufbaut.

Ein konkretes Beispiel zur Veranschaulichung

Stellen Sie sich vor, Sie möchten arbeitssuchende Personen im Großraum München für eine Weiterbildung zum IT-Fachmann ansprechen. Mit Online-Marketing haben Sie die Möglichkeit, genau die Menschen zu erreichen, die sich für dieses Thema interessieren, sich in München befinden und gerade aktiv nach neuen Karrieremöglichkeiten suchen.

Diejenigen, die kein Interesse an der Thematik haben, erhalten keine Werbung von Ihnen. So minimieren Sie Streuverluste und sparen teure Ressourcen ein. Gleichzeitig eröffnet sich für Sie die Chance, Ihre Zielgruppe genau im richtigen Moment anzusprechen und Ihr Angebot zu präsentieren, wenn diese es benötigt.

Das Ergebnis ist eine Werbung, die effizienter und wirkungsvoller ist als je zuvor.

Denn Sie erreichen nur die Menschen, die wirkliches Interesse an der IT-Weiterbildung zeigen. Können Sie sich vorstellen, wie viel mehr Erfolg Sie mit dieser personalisierten und emotionalen Ansprache erzielen werden?

Es sind diese kleinen, aber bedeutenden Details, die den Unterschied ausmachen und Ihre Bemühungen in der Bildungsbranche zu etwas Außergewöhnlichem machen.

Warum Sie Online-Marketing jetzt nutzen sollten, bevor es zu spät ist

Verpassen Sie nicht den Anschluss:

Traditionelle Werbung verliert an Bedeutung

Im Vergleich zu digitalen Maßnahmen verlieren traditionelle Medien zunehmend an Relevanz. Immer mehr Menschen treffen ihre Kaufentscheidungen online. Während vor allem junge Menschen das vielseitige Online-Angebot nutzen, entdeckt auch die über 40- und 50-Jährigen Generation Social Media für sich, wodurch diese Zielgruppen über traditionelle Medien immer schwerer erreichbar sind. Die fortschreitende Digitalisierung verstärkt diesen Trend. Wenn Sie keine digitalen Marketing-Maßnahmen ergreifen, verlieren Sie Sichtbarkeit auf dem Markt und bleiben auf der Strecke.

Verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil:

Viele Mitbewerber nutzen Online-Marketing noch nicht effektiv

Derzeit ist es noch möglich, einen wichtigen Wettbewerbsvorteil zu nutzen: Ein Großteil Ihrer Mitbewerber setzt Online-Marketing noch nicht erfolgreich ein - hauptsächlich deshalb, weil die digitalen Maßnahmen nicht richtig genutzt und angewendet werden. Aus diesem Grund ist jetzt die perfekte Zeit, um einzusteigen. Sie haben die Wahl: Nutzen Sie die Überholspur oder bleiben Sie lieber auf der Strecke? Die von uns betreuten Bildungsanbieter haben sich bereits entschieden und sind erfolgreich.

Es gibt keine lokalen Grenzen mehr:

Mitbewerber aus dem ganzen Land

Ihre Mitbewerber sind nicht mehr lokal begrenzt. Digitale Medien ermöglichen es, Bildungsangebote von überall aus anzubieten. Dies ist besonders bei lokalen Angeboten der Fall, weshalb digitale Medien Ihre Unabhängigkeit und damit Ihren wachsenden Erfolg sichern: Mitbewerber befinden sich nicht mehr nur vor Ort und gewinnen aufgrund ihrer Reichweite unabhängig von ihrem Standort und der Qualität ihres Angebots an Bedeutung. Es ist umso wichtiger, dass Bildungsanbieter mit lokalen Angeboten digitale Werbemaßnahmen ergreifen. Sie verlieren effektiv potenzielle Kursteilnehmer, wenn diese nichts von Ihrem Angebot erfahren und bereits durch Ihre Mitbewerber abgeworben wurden.

Fazit:

Verpassen Sie nicht den Anschluss und gestalten Sie den digitalen Wandel aktiv mit. Als Bildungseinrichtung sollten Sie jetzt in Online-Marketing investieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Nutzen Sie digitale Werbemaßnahmen für Ihr Unternehmenswachstum, gewinnen Sie erfolgreich und planbar neue Kunden und minimieren Sie gleichzeitig Ihr Investitionsrisiko.

„Nur wenn Sie frühzeitig handeln, werden Sie am Ende erfolgreich sein.“

Erfolgsgeschichten unserer Kunden: 6 Fallstudien (Auswahl)

Bevor wir Ihnen nun einen tieferen Einblick in die Materie verschaffen, möchten wir Ihnen zeigen, was wir bislang bei unseren Kunden erreichen konnten.

Zu diesem Zweck haben wir die folgenden Fallstudien zu einigen Bildungsträgern erarbeitet, die wir betreuen.

Wer sind die Bildungsträger?

Das Kurs-Angebot der sechs Unternehmen DataCraft, CloudCommand, Masters of Marketing sowie AK Training, Greenbootcamps und Metodic zielt darauf ab, Teilnehmer mit den wichtigsten Technologien und Methoden der jeweiligen Fachgebiete vertraut zu machen und sie optimal auf die Anforderungen im Arbeitsmarkt vorzubereiten. Als Partner für digitales Wachstum haben wir alle sechs Unternehmen kontinuierlich bei der Durchführung von Onlinemaßnahmen sowie der Akquise von Kursteilnehmern begleitet und unterstützt.

Ziel

Ziel war es, nachhaltig in die Sichtbarkeit zu kommen, bei potenziellen Kursteilnehmern Aufmerksamkeit zu generieren und diese schließlich von der Kursteilnahme zu überzeugen. Somit sollte Umsatzstabilität geschaffen, ein nachhaltiger Strom zur Teilnehmergewinnung etabliert als auch das zur Verfügung stehende Marketingbudget effizient genutzt werden.

Ausgangssituation

Den Unternehmen ging es genau wie zahlreichen anderen Bildungsträgern. Im Zuge einer sich rasant entwickelnden und zunehmend komplexer erscheinenden Digitalisierung stellte sich die Frage, wie man am besten zu Sichtbarkeit im Markt und fortlaufender Kursteilnehmer-Generierung kommt, um die indiviuellen Ziele und das gewünschte Unternehmenswachstum zu erreichen.

Ergebnisse

Mithilfe unserer digitalen Wachstumsstrategie und des Digital Growth Concept konnten wir alle sechs Unternehmen in kurzer Zeit zu ihrem Erfolg und vollen Kursen begleiten. Dabei konnten teilweise Rentabilitätskennzahlen erzielt werden, die dem 8-fachen Marktdurchschnitt entsprechen.

Auf einen Blick: Die Wachstumszahlen sprechen für sich

DataCraft

- **ø 30,34€** Umsatz generiert pro 1€ Werbebudget
- **17.100.000+** erreichte Personen
- **15,30€** Kosten pro potenziellem Kursteilnehmer

Cloud Command

- **ø 29,07€** Umsatz generiert pro 1€ Werbebudget
- **12.800.000+** erreichte Personen
- **19,81€** Kosten pro potenziellem Kursteilnehmer

MoM Masters of Marketing

- **ø 23,86€** Umsatz generiert pro 1€ Werbebudget
- **6.900.000+** erreichte Personen
- **ø 16,76€** Kosten pro potenziellem Kursteilnehmer

GREENBOOTCAMPS

- Ersten Kurs innerhalb von 3 Monaten gefüllt
- Leadanzahl **vervierfacht**
- Google Ads mit **60%** Conversion Rate

ak Training + Beratung

- Preis pro Interessent **unter 20€**
- Rentabilität der Investition **(ROI)** im ersten Monat bereits bei **4,16 x der Ausgaben**
- Alle Maßnahmen tragen sich ab dem ersten Monat von selbst

metodic Guiding you to success

- Im Startmonat bereits mehr als **60% aller Teilnehmer über Onlinemaßnahmen generiert**
- Teilnehmerzahl um **137,5%** erhöht
- Kursteilnehmer um den **3-fachen Betrag** gedeckt

VOLLES POTENZIAL

Dass viele Bildungsträger zu viel Geld für die falschen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen verschwenden, lässt sich häufig auf diese zwei Herausforderungen zurückführen:

1. Man sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht

Durch die rasante digitale Entwicklung entstehen unzählige Möglichkeiten und laufend neue Trends. Diese wirken oftmals überfordernd und erschweren den Einstieg. Deshalb werden falsche Entscheidungen getroffen.

2. Suboptimale technische Infrastruktur

Die nötigen Überwachungs- und Auswertungssysteme fehlen, ebenso wie die Erfahrung im Aufbau dieser Strukturen. Das resultiert in fehlenden Learnings und Fortschritten, sodass die Maßnahmen stagnieren und die Investitionen verpuffen.

Bis zu 8x schnelleres Wachstum – Das sollten Sie unbedingt wissen:

Mit einem erfahrenen Wachstumspartner an Ihrer Seite können diese Herausforderungen schnell gelöst und offene Fragen beantwortet werden. Zielgerichtetes Targeting, hochfrequentes Testing und stetige Optimierung ermöglichen ein bis zu achtmal schnelleres Wachstum, sobald die Zielgruppe feststeht.

Kontinuierliches, automatisches Auswerten und Optimieren gewährleisten die effiziente Nutzung Ihres Budgets, was zu mehr Umsatz und geringeren Kosten bei weniger Zeitaufwand und Stress führt. Vorkenntnisse in Marketing, IT oder Social Media sind nicht nötig, um Ihre Umsätze zu steigern.

Der Unterschied zwischen echtem Erfolg und Scheitern besteht vielmehr darin, sich helfen zu lassen und somit die Lernkurve zum Erfolg drastisch zu verkürzen. Hören Sie auf, Ihr Geld in ineffiziente und schwer messbare Marketing-Prozesse zu investieren. Das haben bereits andere für Sie gemacht.

Nutzen Sie stattdessen diesen einen Vorsprung und lernen Sie aus den Fehlern anderer.

Die Fallstricke ineffektiver Online-Marketing-Ansätze

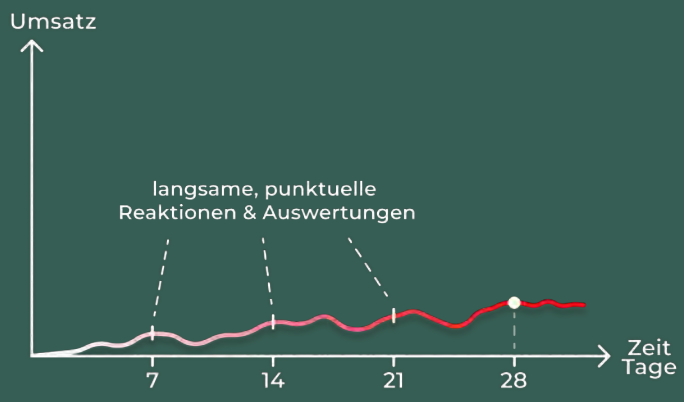
Die sich immer rasanter entwickelnde Digitalisierung wirkt oft überwältigend und schwer zu durchblicken. Aus diesem Grund treffen die meisten Unternehmer digitale Marketing-Entscheidungen aus dem Bauch heraus.

Budgets werden fehlplatziert und infolgedessen werden Umsatzziele nicht erreicht.

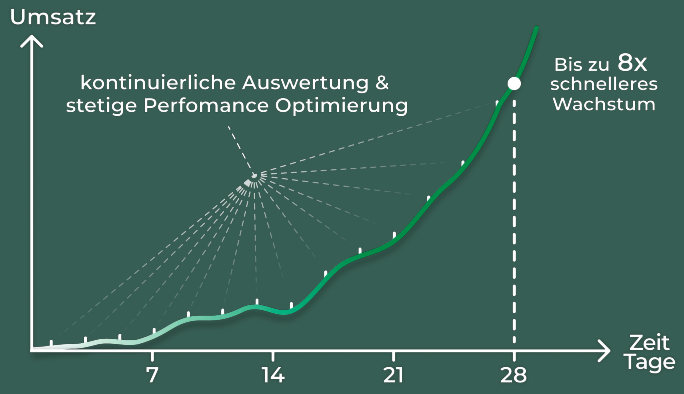
Dabei stellen sich in der Regel bei allen Bildungsträgern die gleichen Fragen:

- **Wie erreiche ich meine Zielgruppe am besten?**
- **Wie differenziere ich mich erfolgreich von meinen Mitbewerbern?**
- **Welcher Vertriebsprozess ist am besten für mein Unternehmen geeignet?**
- **Und wie finde ich das alles am schnellsten heraus, ohne dabei Unmengen an Kapital zu verbrennen?**

Vorher



Nachher



Die 8 Voraussetzungen für volle Kurse über digitale Kanäle

Heute müssen Bildungsträger sich in einem zunehmend digitalen Umfeld differenzieren. Die rasante Entwicklung digitaler Maßnahmen birgt dabei sowohl Risiken als auch Chancen. Um sämtliche Risiken zu minimieren und die Chancen zu nutzen, ist es von entscheidender Bedeutung, die Wettbewerbslandschaft genau zu kennen und aktiv mitzugestalten.

Setzen Sie sich bewusst mit den verschiedenen Aspekten auseinander, um in der digitalen Welt erfolgreich zu handeln:

1. Wettbewerbsanalyse

Auf digitaler Ebene sind Sie vergleichbarer als je zuvor – Risiko und Chance zugleich! Setzen Sie sich mit den digitalen Maßnahmen Ihres Wettbewerbs auseinander und differenzieren Sie sich aktiv. Eine Wettbewerbsanalyse gibt einen Überblick darüber, an welchen Stellen der Wettbewerb einen Vorsprung hat und Nachholbedarf besteht- und zugleich darüber, wo sich Potenziale ergeben, um bereits vorhandene Wettbewerbsvorteile auszubauen.

2. Zielgruppenanalyse

Wo hält sich Ihre Zielgruppe online auf? Ohne ausreichendes Zielgruppenverständnis werden oft massive Fehlentscheidungen getroffen hinsichtlich Kanalauswahl, Werbeformat und Kommunikation. Mit Hilfe einer Zielgruppenanalyse und Personas lassen sich die richtigen Kanäle auswählen und Ihre Zielgruppe kann emotional und individuell angesprochen werden.

3. Mediaplan

Sie benötigen einen klaren Plan, um Ihr Ziel zu erreichen. Dieses Prinzip gilt auch im digitalen Marketing. Daher sollte eine strukturierte Übersicht als Basis erstellt und genutzt werden. Diese sollte die geplanten Werbe- und Marketingaktivitäten sowie die dafür vorgesehenen Budgets und Zeiträume umfassen. Der Mediaplan dient dazu, die Ressourcen effizient einzusetzen und die gewünschten Ziele zu erreichen, damit Sie kein Geld verbrennen und keine Zeit verschwenden.

4. Datenbanken und Dashboards

Um Entscheidungen über Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten sinnvoll treffen zu können, stellen Datenbanken und Dashboards eine entsprechende Datengrundlage bereit. Mit der richtigen Erfahrung und Auswertung bleibt Ihr Unternehmenserfolg nicht dem Zufall überlassen und Entscheidungen werden basierend auf Daten und Fakten getroffen anstatt mit dem Bauch.

5. Automatische Vorqualifizierung von Interessenten

Ihr Vertriebsteam hat genug zu tun:
Nutzen Sie einen passenden Weg, um Ihre Interessenten automatisiert zu qualifizieren und somit wertvolle Zeit zu sparen.

6. Digitale Stringenz

Widersprüchliche Informationen und zu komplexe Webseiten verwirren Ihre Interessenten und führen zum Absprung. Stimmen Sie Ihre digitalen Maßnahmen optimal aufeinander ab, um Qualität und Vertrauen zu vermitteln und Ihre Erfolgsquoten stark zu erhöhen.

7. Digitale Vertriebsprozesse

Standardisieren und digitalisieren Sie Ihre Prozesse im Vertrieb. Egal ob Mail, Meeting oder Follow-Up-Anruf - sparen Sie Zeit ein, erhöhen Sie Ihre Abschlussquoten und sorgen Sie dadurch nicht nur für eine höhere Effizienz, sondern gleichzeitig für ein zufriedenes Team!

8. Kontinuierliche Optimierung

Stehen Sie nicht auf der Stelle. Ihre digitale Strategie kann kontinuierlich verbessert werden. Bleiben Sie wettbewerbsfähig und etablieren Sie insbesondere im Marketing und Vertrieb klare Prozesse. So werden Sie langfristig erfolgreich!

So sollte Ihr Kaufprozess aussehen

Der erste Kontaktpunkt mit potenziellen Kursteilnehmern legt den Grundstein für den gesamten Verkaufsprozess.

Von der ersten Werbeanzeige bis zum Kaufabschluss durchläuft ein möglicher Kunde mehrere Schritte. Diese müssen effizient koordiniert werden und zeigen, wo Verbesserungen möglich sind. Im Folgenden erfahren Sie, wie ein optimaler Kaufprozess aussieht, um erfolgreiche Abschlüsse zu erzielen und Ihre Werbestrategie zu verbessern.

1. Erster Kontaktpunkt

Interessenten, sogenannte Leads, sehen Ihre Werbung, klicken darauf und werden daraufhin auf ein Formular oder eine Landingpage weitergeleitet. An dieser Stelle bieten die Menge an Leads und die Kosten pro Kontakt einen ersten Eindruck darüber, wie viel Interesse die ausgespielte Werbung innerhalb der jeweiligen Zielgruppe weckt.

2. Vorqualifizierung

Die Interessenten füllen entweder ein Formular aus oder werden durch eine verkaufsoptimierte Landingpage geführt und qualifizieren sich somit selbst anhand von individuell vorgegebenen Fragen. Die Daten werden automatisiert und strukturiert in eine Datenbank überspielt und können hier von Ihnen bearbeitet werden. Anhand der gegebenen Antworten kann in diesem Schritt ein erster Eindruck hinsichtlich der Leadqualität gewonnen werden. Zusammen mit Feedback aus dem Vertrieb ist dieser Punkt mitunter maßgeblich für die Optimierung von Werbekampagnen. Schließlich ist nicht nur die Menge an eingehenden Leads interessant für Bildungsträger, sondern vielmehr die Qualität der einzelnen potenziellen Kursteilnehmer.

3. Datenbank

Durch die bisherigen Aktivitäten lässt sich feststellen, ob bereits Interesse am Angebot besteht oder nicht, sodass eine Vorqualifikation erfolgt, bevor ein Termin mit dem Vertriebsteam vereinbart wird. Diese Vorqualifikation ermöglicht es, potenzielle Kunden zu priorisieren, bei denen ein Abschluss wahrscheinlicher ist, was wiederum zu einer effizienteren Arbeitsweise des Vertriebsteams führt. Darüber hinaus hilft diese Methode, wertvolle Ressourcen zu sparen und den Fokus auf die vielversprechendsten Leads zu legen.

4. Angebot / Beratung

Interessenten werden über einen Vertriebsmitarbeiter kontaktiert und erhalten eine Beratung und / oder ein Angebot. Weiterführende Automatisierungen können Ihr Vertriebsteam auch hier entlasten. Von automatisiert erstellten E-Mails bis hin zu automatisch erstellten Angeboten ist hier vieles möglich. Bei den zustande kommenden Beratungen und Abschlüssen ist es wichtig, dass das Vertriebsteam die Datenbank bestmöglich pflegt und sämtliche Vertriebsaktivitäten dokumentiert. Anhand der Dokumentation können hierbei ebenfalls wieder Rückschlüsse bezüglich der Kampagnenperformance gezogen und notwendige Optimierungsmaßnahmen eingeleitet werden.

5. Abschluss

Das Vertriebsteam ist nun in der Lage, effizient Abschlüsse zu generieren. Dieser kann direkt oder nach gewissen Zwischenschritten, z. B. gezielten Follow-ups, erfolgen. In gewissen Zeitabständen werden sämtliche Abschlüsse ebenfalls ausgewertet und tragen zur Optimierung bei, indem festgestellt wird, welche Werbeaktivitäten hinter den jeweils konvertierten Kontakten stehen.

6. Feedback Loop

Der Feedback Loop ist ein kontinuierlicher Vorgang zwischen den einzelnen Schritten. Durch strukturierte Prozesse gibt der Vertrieb regelmäßig Feedback über den näheren Kundenkontakt an das Marketing-Team weiter. Gemeinsam schafft man so bessere Ergebnisse, lernt aus den vorliegenden Daten und schafft gemeinsam die Grundlage für eine optimale Strategie.

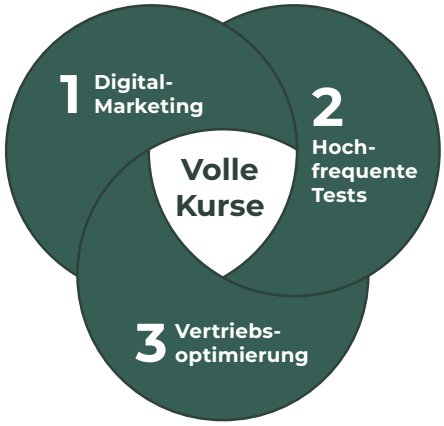
Unsere Lösung: “Digital Growth Concept”

Mit größter Sorgfalt haben wir über die Jahre unser Digital Growth Concept entwickelt und bei zahlreichen Kunden erfolgreich angewendet. Dieses Konzept ist eine intelligente Kombination und Weiterentwicklung bewährter Prinzipien, einschließlich Social Media-Werbung, hochfrequenter Tests und Vertriebsoptimierung, die zu vollen Kursen führen.

Ein strukturiertes Vorgehen beschleunigt diesen Prozess und somit Ihren digitalen Erfolg:

1. Digitalstrategie und Performance Marketing

Auf Basis von umfangreichen quantitativen als auch qualitativen digitalen Wettbewerbs- und Zielgruppenanalysen entwickeln unsere Experten eine individuelle Strategie für Ihre optimalen Ergebnisse. Dabei werden u. a. die relevanten Werbekanäle definiert, ein durchdachter Kaufprozess konzipiert und detaillierte Budgetpläne erstellt. Ein solides Fundament für nachhaltiges Wachstum entsteht.



Die so entwickelte Strategie kann unmittelbar auf den ausgewählten Kanälen umgesetzt werden. Die Umsetzung lässt sich in die 3 folgenden Schritte unterteilen:

1. Testing
Was funktioniert am besten für dieses Angebot? “Den Code knacken”

2. Skalierung
Erhöhung der Investition in die Top-Aktivitäten

3. Optimierung
Finetuning der einzelnen Schritte im Gesamtprozess

Zwischen den verschiedenen Anwendungen werden zusätzliche Automatisierungen und eine vollautomatisierte Qualifizierung der potenziellen Interessenten implementiert.

2. Datenanalyse & Optimierung

Es wird nichts dem Zufall überlassen: In Meetings besprechen unsere Experten mittels der Auswertungen und Schlussfolgerungen anhand der zugehörigen Datenbank mit Ihnen gemeinsam die Kampagnenperformance und die nächstenSchritte.

So können alle Kampagnen-Aktivitäten – plattformübergreifend und über den gesamten Marketing- und Vertriebsweg hinweg – detailliert und übersichtlich verglichen werden und entsprechende Optimierungen vorgenommen werden.

3. Vertriebsoptimierung

Durch eine Optimierung oder Strukturierung des Vertriebsprozesses wird das Konzept abgerundet. Unsere Partner können auf diese Weise nicht nur wertvolles Feedback einsammeln, sondern auch ihre Abschlussquoten signifikant erhöhen. Die generierten Interessenten können somit so effizient wie möglich beraten werden. Ihr Vertriebsteam kann sich darüber hinaus aufs Wesentliche konzentrieren: Das Interesse ihrer potenziellen Teilnehmer in Begeisterung für Ihr Bildungsangebot umwandeln.

Kurz: Mehr Ergebnisse, weniger Stress.

VOLLER ERFOLG

Das können wir für Sie tun

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um die volle Kontrolle über Ihr digitales Marketing zu übernehmen. Als Ihr Partner entwickeln wir eine passgenaue Strategie, um Stabilität und Wachstum für Ihr Unternehmen zu sichern. Gleichzeitig minimieren wir Ihr Investitionsrisiko durch den Einsatz von digitalem Marketing mit KI-Unterstützung, automatisierter Datenanalyse und effizienter Vertriebsoptimierung.

Die zunehmende Komplexität und die allgegenwärtige Informationsflut in der digitalen Welt machen es allein nahezu unmöglich, den Durchblick zu behalten. Als strategischer Partner stehen wir Bildungsträgern zur Seite und unterstützen Sie in allen Fragen rund um Vertrieb und Marketing, um Ihre Ziele zu erreichen - unabhängig davon, ob Sie bei null anfangen oder bereits weiter fortgeschritten sind. Dank unseres Expertenteams und des Digital Growth Concept konnten wir bereits zahlreichen Unternehmen in kurzer Zeit zu außergewöhnlichen Umsatzsteigerungen verhelfen.

Lassen Sie uns gemeinsam den Weg zu Ihrem Erfolg planen.

Unsere Erfahrungen für Ihren Erfolg:

- Über **10 Jahre Erfahrung** in der Bildungsbranche
- Aufbau von **9 eigenen Firmen**, vom Fintech bis hin zum Onlineshop
- Aufbau von Klienten mit hohen **6- bis 8-stelligen** Jahresumsätzen
- Erfahrung mit Start-ups als **Digital Growth Specialists** beim German Accelerator (BMWK Projekt)
- Über **265 Kunden** im Bildungssektor
- Tätigkeiten als **Dozenten, Speaker & Coaches**
- Verwirklichung von erfolgreichen **Werbekampagnen in ganz Europa**
- Aktiv als **Mentoren** des deutschen Mittelstands
- Mitglied des **Fortschrittcenters Mittelstand** (FCM)
- Partner des Fachkräftewandel e. V.

Raphael Schubert
Chief Growth Officer & Co-Founder

“Ich bin von der schnellen Veränderung der digitalen Welt begeistert und sehe darin große Möglichkeiten, traditionelle Grenzen im Vertrieb, in Unternehmen und in der Bildungswelt zu überwinden. Meine Passion liegt darin, neue Wege zu erkunden, dabei zu wachsen und besser zu verstehen, wie Menschen Entscheidungen treffen.”

Rafail Ioannidis
Chief Executive Officer & Co-Founder

“Das Leben als Unternehmer kann mit Hilfe der richtigen Systeme sehr viel Stress sparen und genau das versuche ich zu perfektionieren. Mich fasziniert es, die Komplexität von Wachstum für mein Umfeld in Leichtigkeit umzuwandeln. Beruflich wie privat.”

Daniel Gschaider
Chief Digital Officer & Co-Founder

“In meiner Zeit als Dozent habe ich mich intensiv mit dem Einsatz neuester Technologien und den unbegrenzten Möglichkeiten im digitalen Raum beschäftigt. Marketing ist ständig im Wandel. Kontinuierliches Lernen und die Freude am Online-Marketing treiben mich dazu an, meine Kunden und Mitarbeiter auf eine Reise zu begleiten, in der wir gemeinsam die Effizienz im digitalen Marketing nachhaltig verbessern und weiterentwickeln.”

Deshalb sollten Sie mit uns zusammenarbeiten

Durch systematische Wettbewerbsanalyse und passgenaue Zielgruppenansprache sowie eine klare Positionierung stellen wir Sie innerhalb Ihres Marktes einzigartig auf. So schaffen wir ein skalierfähiges und nachhaltiges Gerüst für Ihr Unternehmen.

Steigern Sie Ihren Saleserfolg nachhaltig:

Durch automatisierte Follow-ups, beispielsweise über E-Mail oder WhatsApp, stellen wir sicher, dass kein Interessent übersehen wird. Zudem reduzieren wir Ihren Zeitaufwand durch den Einsatz automatisierter Eignungstests zur Qualifizierung der Interessenten.

Erzielen Sie eine höhere Rentabilität für Ihr Marketing:

Anstatt nur zu beschreiben, wo Probleme in Ihrem Marketing liegen, nutzen wir Auswertungen, um stetige Verbesserungen zu erzielen. Durch die gezielte Optimierung Ihrer Inhalte können Sie die Rentabilität Ihres Marketings erhöhen und es finanziert sich schnellstmöglich von selbst.

Behalten Sie jederzeit den Überblick über Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten:

Durch monatliche - oder bei Bedarf wöchentliche - Meetings mit unseren Experten, erhalten Sie regelmäßig einen Überblick über Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten und können jederzeit die Leistung Ihrer Kampagnen und Aktivitäten verfolgen.

Fundierte Entscheidungen und optimale Budgetverwendung:

Mit strukturierten A/B-Tests und detaillierten Reportings generieren wir fundierte Erkenntnisse für Sie. Und das im höchstmöglichen Tempo durch unsere hauseigene Technik. Auf diese Weise stellen wir gemeinsam sicher, dass Ihr Werbebudget optimal genutzt wird.

Erhöhen Sie Ihre Abschlussquoten durch zielgerichtete Prozesse:

Wir generieren Interessenten und liefern Ihnen die Daten direkt an den Schreibtisch. Klare Prozesse und Strukturen helfen Ihnen zusätzlich dabei, Ihre Abschlussquote zu erhöhen.

Sparen Sie wertvolle Zeit durch automatisierte Prozesse:

Automatisierte und standardisierte Prozesse in der Kundenakquise helfen Ihnen dabei, wertvolle Zeit zu sparen und gleichzeitig operative Arbeitszeit zu gewinnen.
So können Sie sich auf zielgerichtete und erfolgsversprechende Aktivitäten konzentrieren.

Ihre kostenfreie Strategieberatung

1. Terminanfrage

Fragen Sie eine kostenfreie Strategieberatung an und beantworten Sie uns kurz einige Fragen.

2. Analyse

Einer unserer Analysten führt mit Ihnen ein Vorgespräch, um zu prüfen, in welcher Situation Sie sich befinden und ob wir Ihnen dabei helfen können, Ihre Ziele zu erreichen.

3. Strategiegespräch

Unsere Geschäftsführung berät Sie kostenlos 90 Min. über Ihre Möglichkeiten. Um Ihre Ziele zu erreichen erstellen wir gemeinsam einen Handlungsplan auf der Basis von Best Practices am Bildungsmarkt, individuell angepasst an Ihre Situation, Größe und Ihr Budget.

Jetzt mit unseren Experten sprechenund kostenlosen Beratungstermin vereinbaren

Mail: contact@apirongroup.de
Tel.: +49 89 215 259 550
www.vollekurse.com

VOLLE EMPFEHLUNG

Das sagen unsere Kunden

Enrico Rühle
CEO der Smart Industry Campus GmbH

“Apiron hat uns nicht nur geholfen, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu werben, sondern auch Automatisierungen auf die Beine zu stellen, durch die wir unsere potenzielle Kundschaft sehr früh qualifizieren konnten. Unsere Marketing-Strategie wird fortlaufend und klar übersichtlich ausgewertet und angepasst - ohne dass wir neue Mitarbeiter einstellen mussten. Die Effizienz bringt uns auf die Überholspur.”

Julius Merkl
Co-Founder der Masters of Marketing GmbH

„Durch die Vorerfahrung mit anderen Kunden aus dem gleichen Sektor und die Fachkompetenz im Performance-Marketing konnte uns Apiron helfen, einen effizienten Lead Funnel über mehrere Social-Media-Kanäle aufzusetzen und maßgeblich zu unserem Firmenerfolg beitragen. Besonders hervorzuheben ist der Entrepreneurial Spirit aller Mitarbeiter. Man fühlt sich in Ambition und Umsetzungsgeschwindigkeit sehr verstanden, und die Mitarbeiter gehen operativ die Extra-Meile und arbeiten strategisch zukunftsorientiert. Apiron hat uns ermöglicht, eine leistungsstarke Performance-Marketing-Maschinerie aufzubauen und damit unsere Erwartungen übertroffen. Wir planen weitere Projekte wie Landing-Page und SEO-Optimierung mit Apiron umzusetzen.”

Johannes Felber
CEO & Founder der Cloud Command GmbH

“Mit der Apiron Group hatte ich von Anfang an einen starken Wachstumspartner an meiner Seite, der mich im Bereich Performance Marketing unterstützt hat.”

Stefan Gut
Geschäftsführer der TGM Schwarz Zetzl Bittner Flöter GmbH Steuerberatungsgesellschaft

“Die Zusammenarbeit mit der Apiron Group ist für unsere Kanzlei und mich ein starker Katalysator auf vielen Ebenen geworden. Wir haben gemeinsam in und durch unsere Zusammenarbeit eine Qualität entwickelt, die unsere Kooperation für mich so einzigartig macht: Reguläre Grenzen im Aufbau von Unternehmens- und Marketingstrategien sowie Prozessoptimierung limitieren uns nicht. Wir denken unsere Lösungen disruptiv und setzen diese Hands-on um. Lösungen, die sich dem aktuellsten Stand der technischen Möglichkeiten bedienen, die die menschlichen Fähigkeiten perfekt ergänzen, schaffen Freiheiten für neue unternehmerische Möglichkeiten. Ich freue mich wahnsinnig auf die weitere Zusammenarbeit und bin gespannt, alle zukünftigen Gedankenansätze und weitere erfolgreiche Pläne zu schmieden.”

Wir setzen branchenweit Maßstäbe

Süddeutsche Zeitung — Beitrag

Apiron Agency GmbH

“VOLLE KURSE” mit der Apiron Group: Warum Bildungsträger sich jetzt digitalisieren sollten

“Die Digitalisierung des Bildungssektors ist keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit. Um den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten, bedarf es einer klaren Strategie und eines partnerschaftlichen Ansatzes.”

Sales-Masterclass von Raphael Schubert

Xia Wei La 罗夏伟
Advising Startups
on Grant Funding & Global Markets

“Wunderbare Masterclass in Salesmanship! Raphael hat mit seinem Coachingkonzept die hohe Bedeutung von aktivem Zuhören, offener Fragestellung, gezielter Bedarfs- & Wunschermittlung und Einwandprävention im Verkaufsprozess eindrucksvoll vermittelt. Raphael ist super motivierend und hat den gesamten Prozess mit wertvollen Analogien und Beispielen aus seinem Erfahrungspool verständlich gemacht - sehr zu empfehlen!“

Saarbrücker Zeitung — Beitrag

Apiron Agency GmbH

VOLLE KURSE - Warum digitales Marketing auch für Bildungsträger immer wichtiger wird

“Um aus der schier endlosen Masse an Angeboten hervorstechen und ihre Zielgruppe zu überzeugen, müssen Bildungsträger aktiv für sich werben. Schließlich steht eines unweigerlich fest: Wer auf der Suche nach einem Anbieter oder Bildungsträger ist, informiert sich in erster Linie online.”

Auszeichnung

“Wir fühlen uns geehrt, von der DUP als „Arbeitgeber der Zukunft“ ausgezeichnet worden zu sein. Diese Auszeichnung reflektiert nicht nur unsere kontinuierliche Bestrebung, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das Innovation fördert und jeden Einzelnen wertschätzt, sondern ist auch ein Beweis für das Engagement, die Leidenschaft und die harte Arbeit jedes Mitglieds unseres unglaublichen Teams.”

Rafail Ioannidis

E-Mail Marketing Coaching von Raphael Schubert

Martin Fischer
Kommunikations- und Mediengestalter
bei BVH

“Tolles E-Mail Marketing Coaching. Raphael hat uns maßgeblich dabei geholfen, eine effektive E-Mail-Marketing-Strategie für die Neukundengewinnung zu entwickeln und technisch sowie inhaltlich umzusetzen. Nicht nur seine Fachkenntnis und sein Engagement haben uns beeindruckt, sondern auch seine offene Kommunikation und seine Fähigkeit, komplexe Konzepte verständlich zu vermitteln. Insgesamt haben wir uns mit dem Thema bei Raphael sehr gut aufgehoben gefühlt. Er geht auf individuelle Bedürfnisse ein und man merkt, dass ihm der Erfolg seiner Klienten am Herzen liegt.“

FW **FachkräfteWandel e.V.** — Vortrag

“Es ist an der Zeit, dass wir dringend etwas gegen den Fachkräftemangel tun. Deutschland muss bereit sein, diejenigen zu unterstützen, die sich weiterbilden möchten, Migranten bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt bieten und Unternehmer offener gegenüber Neueinsteigern sein.“

Raphael Schubert

VOLLER SERVICE

Häufig gestellte Fragen

Bringt mir das Digital Growth Concept auch etwas, wenn ich bereits ausgebuchte Kurse habe?

Wenn Sie bereits ohne Online-Marketing-Maßnahmen ausreichend volle Kurse haben, ist es umso interessanter herauszufinden, was mit weiteren Kanälen möglich ist. Letztendlich gibt es mehrere Gründe, weshalb weitere Kanäle hierbei sinnvoll sein können. Selbst wenn Sie ihr Kursangebot nicht erweitern möchten, sind Online-Marketing-maßnahmen möglicherweise eine günstigere Alternative zu den bisherigen Aktivitäten. Bei gleicher Kursauslastung ließe sich so Ihre Rentabilität erhöhen. Wir stellen zudem bei vielen Bildungsträgern immer wieder fest, dass bewährte Methoden in kurzer Zeit schon nicht mehr funktionieren können - letztendlich lohnt es sich daher immer, ein weiteres Standbein zu haben, auf das man bauen kann.

Warum ist die Apiron Group mit Volle Kurse für mich der richtige Wachstumspartner?

Bei uns haben Sie einen direkten und gleichbleibenden Ansprechpartner. Wir teilen unsere kollektive Expertise aus allen Marketing- und Vertriebs-Bereichen mit Ihnen. Mit größter Sorgfalt haben wir über die Jahre unser Digital Growth Concept entwickelt und unsere Kunden zu außergewöhnlichen Erfolgen begleitet. Wir wählen unsere Kunden sorgfältig aus und arbeiten nur mit Ihnen zusammen, wenn wir uns sicher sind, Ihnen helfen zu können.

Kann ich mir das Geld nicht sparen und alles selbst machen?

Sämtliche Fehler haben bereits andere für Sie gemacht. Damit Sie nicht die gleichen machen müssen, haben wir Tools entwickelt, die das Maximum aus jedem investierten Euro herausholen. Unsere Kundenerfolge sprechen für sich. Ein derart aggressives Wachstum, ohne neue Mitarbeiter einzustellen, ist nur mit dem Digital Growth Concept möglich.

Muss ich mich selbst gut auskennen?

Es braucht keine Vorkenntnisse in Marketing, IT oder Social Media, um online die Umsätze zu steigern. Der Unterschied liegt bei der Entscheidung dazu, sich helfen zu lassen und somit die Lernkurve zum Erfolg drastisch zu verkürzen.

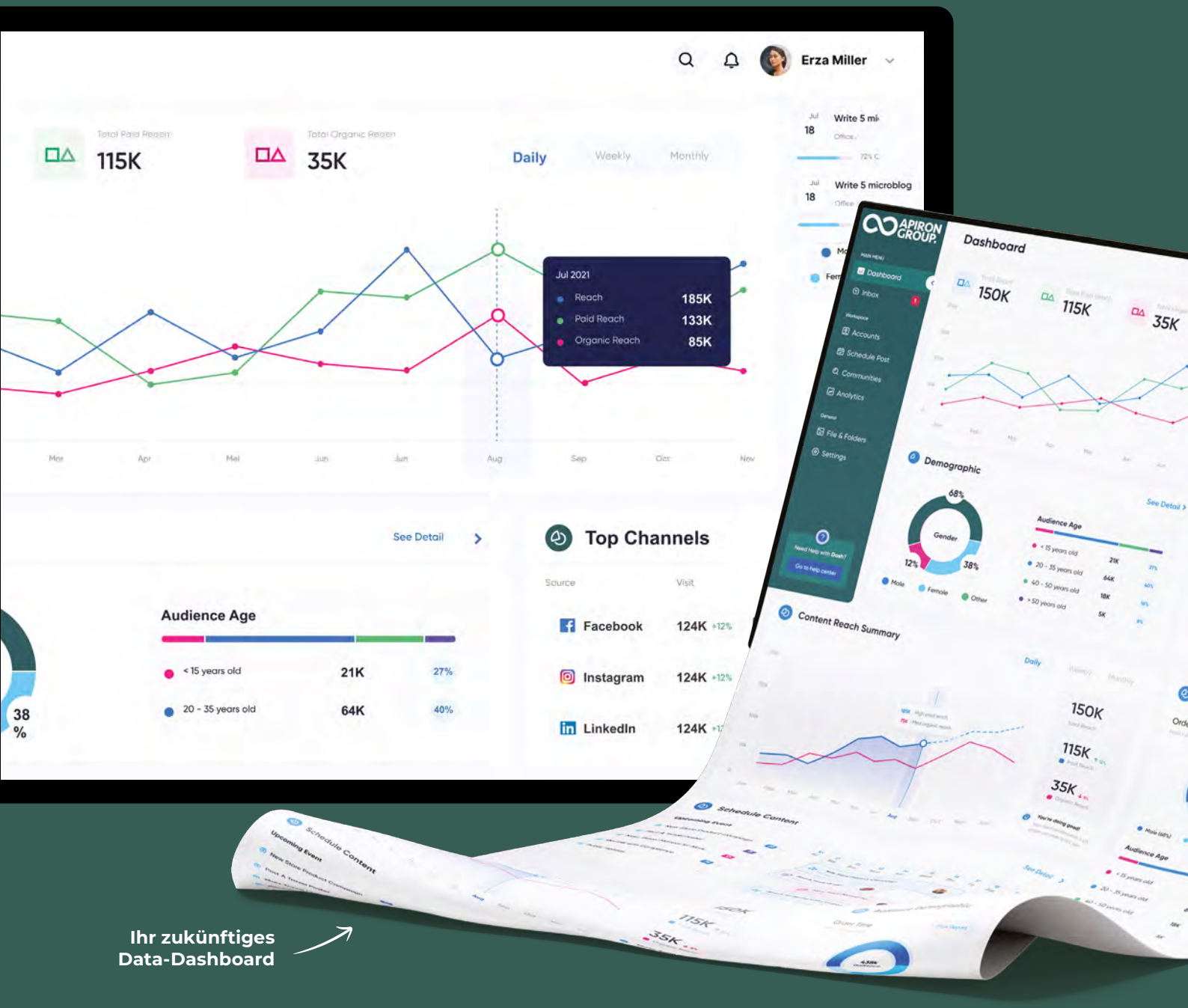
Mit einer Kombination aus Marketing, Vertrieb, plattformübergreifender Datenauswertung und unseren Tools bedienen Sie sich einer intelligenten und effizienten Lösung, die individuell für Sie zusammengestellt wird.

Vor der Zusammenarbeit haben die meisten unserer Kunden eines gemeinsam: Ihnen war nicht bewusst, dass es für Sie im digitalen Marketing einen klar skalierbaren Weg zu mehr Umsatz gibt.

Nutzen Sie die Möglichkeit für ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch und lassen Sie uns gemeinsam eine Strategie entwickeln, die Sie auf die Überholspur bringt!

„Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Digitalisierung mit ihren enormen Datenmengen zähmen und sich zu eigen machen können.“

Nehmen Sie jetzt Ihren Erfolg in die Hand



Ihr zukünftiges Data-Dashboard

Sprechen Sie kostenlos mit unseren Experten!

contact@apirongroup.de
Tel.: +49 89 215 259 550
www.vollekurse.com

VOLLE KURSE ©

VOLLE KURSE

Erfahren Sie, wie Sie als
Bildungsträger durch das

DIGITAL GROWTH CONCEPT

planbar und nachhaltig
Ihre Kurse füllen.

JETZT KOSTENLOSEN BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN

WWW.VOLLEKURSE.COM
CONTACT@APIRONGROUP.DE
+49 89 2152 595 50