Online trainingen, de pioniersfase voorbij

*Het duurt niet lang meer of zelfs je tandarts biedt een online programma aan over de beste technieken om je tanden te poetsen. Of je bakker verkoopt online zijn trainingsvideo’s over hoe je zo’n tulbandcake nou goed op smaak krijgt. De tijd dat online trainingen slechts waren voorbehouden aan de trendsetters is definitief voorbij.*

Irene Ogier van De Web Academie (internet businesscoach van het eerste uur) legt uit hoe dat kan. “De ondernemers in Nederland worden steeds slimmer en zien heel goed de kansen die er nu liggen. Vooral coaches, adviseurs en creatievelingen maken hun aanbod nu digitaal, waardoor hun omzet aanzienlijk groeit. Je spreekt natuurlijk meteen een veel grotere markt aan.”

**Extreme groei**

Ze ziet de extreme groei van online trainingen ook terug in haar bedrijf. Het afgelopen half jaar is het aantal ondernemers dat onder haar begeleiding hun online programma maakt verdubbeld.

“Ik ben zo trots op die ondernemers. Eén daarvan is een wat oudere dame die creatieve workshops geeft. Eerst deed ze dat gewoon bij haar in de buurt en gaf ze een workshop aan vier mensen per keer. Ze heeft dit omgezet naar een online variant en heeft sindsdien al meer dan vijfentachtig online cursisten, zelfs internationaal! Dat is toch fantastisch?”

Irene vertelt ook over een coach die in Spanje woont. Zij verkoopt alleen maar online programma’s aan Nederlanders. Als iemand persoonlijk gecoacht wordt, doet ze dat via Skype. Ze kan daar nu in alle vrijheid leven zoals ze wil en heeft geen last van de zwakke Spaanse economie.

**Internationale trends**

“Wat ik nu veel zie gebeuren bij de internationale trendsetters is dat de complexiteit wordt geminimaliseerd. Alles wordt eenvoudiger en speelser gemaakt. Denk aan het toevoegen van een challenge of een quiz aan je online training. Ook zie ik steeds meer de nieuwe werkvormen die passen bij het mobiele gedrag van mensen. De meest invloedrijke businesscoaches uit Amerika zien dit als kans en adviseren om te leren volgens ‘NET’, No Extra Time. Oftewel, train jezelf als ondernemer zonder dat het je extra tijd kost. Luister naar een podcast terwijl je de hond uitlaat, kijk een trainingsvideo tijdens de afwas of start in de sportschool met je nieuwe les. Slimmer ondernemen.”

**3 redenen om een online training te bieden**

De belangrijkste reden waarom ondernemers een online training aanbieden is de omzetstijging die ze hiermee behalen. Dankzij hun nieuwe aanbod kunnen ze landelijk of zelfs internationaal nieuwe klanten bereiken. Irene: “Cursisten die de online methode goed volgen lukt het om de kosten voor een online training wel 7 keer terug te verdienen. En dat is echt geen vijfjarenplan. Bizar, toch?”

Een klant helpen doen die slimme mensen ook nog eens in minder tijd, want het werk dat ze bij elke klant opnieuw doen, hebben ze geautomatiseerd.

Dan is de derde reden makkelijk te bedenken: doordat het (saaie) repeterende werk niet meer gedaan hoeft te worden, is het live werken met klanten een stuk interessanter geworden.

Kortom, in minder tijd met leuker werk meer geld verdienen. Het is dus niet zo gek dat online trainingen de nieuwe standaard voor Nederlandse ondernemers aan het worden is.

www.dewebacademie.nl

T:0634163009