

DIE 10-STUFIGE CHECKLISTE FÜR BETATESTS



Wenn du einen Betatest durchführst, testest du dein Produkt mit dem Avatar deines idealen Kunden, bevor du es offiziell auf den Markt bringst.

Das Hauptziel eines Betatests ist es, sicherzustellen, dass die Lerninhalte in deinem Programm auf eine Weise geliefert werden, die echte Ergebnisse garantieren.

In den meisten Fällen können die Betatester das Programm vergünstigt durchlaufen. Kostenlos anbieten würde ich den Kurs auf keinen Fall. Damit würdest du dir viele Teilnehmer anziehen, die etwas kostenloses abgreifen wollen. Von denen wirst du kaum Feedback und ein Mitmachen erfahren.

Die Betatester erhalten im Gegenzug ein offenes Feedback, Einblicke und Angaben zu ihren Ergebnissen (oder dem möglichen Fehlen von Ergebnissen).

Dieser Prozess ist unglaublich wertvoll für dich und dein Unternehmen. Befolge diese zehn Schritte zu einer äußerst erfolgreichen (und organisierten!) Beta-Testerfahrung.

Schritt 1: Wähle deine Beta-Testtermine

Wenn du das Start- und Enddatum im Voraus festlegst, kannst du nicht nur besser planen, sondern auch sicherstellen, dass deine neuen Beta-Tester genügend Zeit haben, um deinen Kurs zu durchlaufen und Feedback zu geben.

Schritt 2: Erstelle eine "Exklusive Angebotes-Seite".

Richte eine Verkaufsseite ein, um dein Beta-Test-Angebot angemessen zu bewerben. Stelle die Vorteile, den Wert und die Details des Angebotes dar, um sie für deinen idealen Kunden unwiderstehlich zu machen. In den Technik-Anleitungen zeige ich dir wie es geht.

Schritt 3: Biete Informationsgespräche zum Beta-Kurs an

Biete verschiedene Termine über die Social Media Kanäle an, in denen du Fragen zum neuen Beta-Kurs beantwortest.

Dazu kannst du ein Meeting in Zoom einrichten. Bitte beachte, dass in der kostenlosen Version nur 40 Minuten für mehr als 2 Teilnehmer (inklusive du) möglich sind. Begrenze das Infogespräch also auf diese Zeit.

Schritt 4: Biete einen besonderen Bonus für Schnellentscheider

Hier kannst du nochmal locken und zusätzlich einen besonderen Bonus anbieten.

Das kann zum Beispiel ein 30 Minuten Coaching für die ersten 5 Käufer sein.

Schritt 5: Richte eine What´s App Gruppe ein. Alternativ gehen auch Facebook bzw. LinkedIn.

Am Einfachsten ist es, wenn du eine Gruppe einrichtest. Welche Form du dabei wählst, hängt auch mit deiner Zielgruppe zusammen.

Am Ablenkungsfreisten ist die Nutzung einer App wie z.B. eine What´s App bzw. Signal (etwas datenschutzkonformer) Gruppe. Da gibt es keine Ablenkung wie auf Facebook.

Schritt 6: Befragen deine neuen Beta-Tester

Bevor deine neuen Tester loslegen, ist es für dich wichtig, ein kristallklares Bild von ihrer jetzigen Situation zu erhalten. Wie sieht ihr Leben, ihr Geschäft oder ihre Einstellung aus? Bereite eine Umfrage vor, die dir Einblicke in ihre aktuelle Situation und Denkweise gibt.

Schritt 7: Schicke zum Start eine Begrüßungs - und Einführungsmail

Ziel ist es, deine Teilnehmer im Programm Willkommen zu heißen und ihnen Informationen über den Ablauf zu geben.

Wenn du keine E-Mail Marketing Software nutzt, dann hole dir auf jeden Fall die explizite Genehmigung von jedem Teilnehmer, dass du ihn per E-Mail kontaktieren darfst.

Nutze seine Mail Adresse auf KEINEN FALL zu Marketingzwecken, sondern nur für die Kursinfos.

(BITTE BEACHTE: Das ist KEINE Rechtsberatung an dieser Stelle!)

Schritt 8: Modulumfragen einrichten

Ihr Ziel ist es, mit den Umfragen Feedback zu erhalten. Genauer gesagt: Was hat den Teilnehmern an den Inhalten der Woche am besten gefallen? Wo hatten sie Schwierigkeiten? Was waren ihre größten Erfolge? Was hätten sie gerne zur Verfügung gestellt oder besser erklärt bekommen?

Schritt 8: Treffe dich mit deinen Teilnehmern nach jedem Modul per Zoom

Wenn du die Antworten der Umfrage erhalten hast, dann kannst du zusätzlich ein Zoom-Meeting ansetzen. Dabei erfährst du noch mehr von deinen Teilnehmern.

Schritt 9: Lasse dir zum Abschluss ein Testimonial geben

Das kannst du in Form einer schriftlichen Abfrage machen oder auch zusätzlich mit einem Videointerview.

Führe dabei jeweils mit klaren Fragen, die die Vorher - Nachher Situation ansprechen, aber auch die Kurspräsentation und die Betreuung.

Schritt 10: Binde die Testimonials auf deiner Salespage ein

Es ist wunderbar, wenn du die ersten Testimonials erhalten hast. Binde sie also sofort auf deine Verkaufsseite ein.