

goWebinar.net stellt AI-Suite für automatisierte Verkaufswebinare vor: Von der Ersteinrichtung bis zur Marketingstrecke

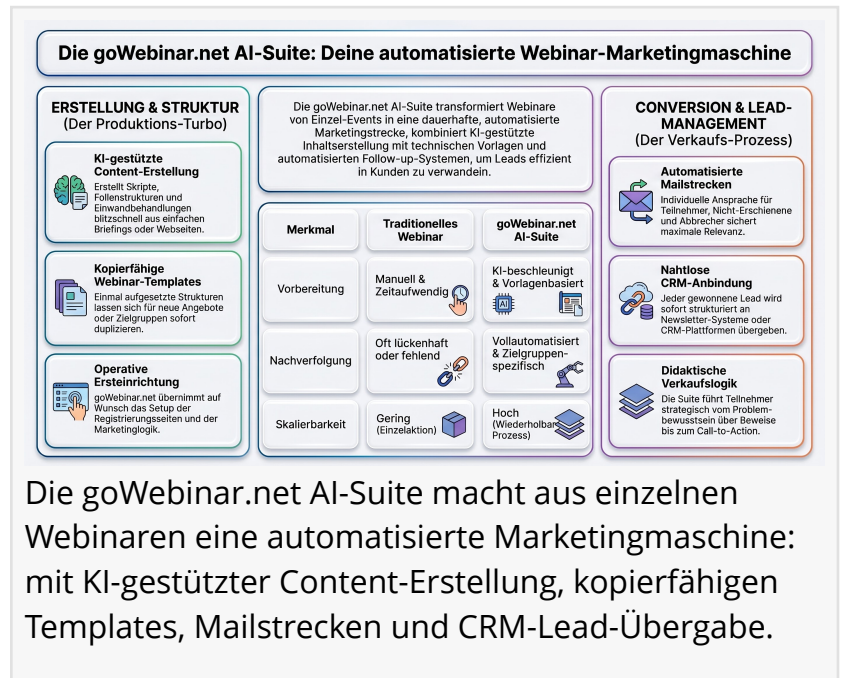
goWebinar.net verbindet AI-Suite, Templates, Mailstrecken und Lead-Übergabe zu einer Plattform für skalierbares Webinar-Marketing.

BERLIN, BRANDENBURG, GERMANY, June 15, 2026 /EINPresswire.com/ -- Die Plattform verbindet KI-gestützte Webinar-Erstellung, individuelle Templates, automatisierte Mailstrecken und Lead-Übergabe an Newsletter-Systeme – mit einem Serviceansatz, der Kunden nicht allein mit der Technik zurücklässt.

Berlin, Brandenburg, DEUTSCHLAND, 14.06.2026— [goWebinar.net](https://www.gowebinar.net) erweitert sein Angebot um eine leistungsstarke [AI-Suite](#) für Unternehmen, Berater, Coaches, Dienstleister, Agenturen und Experten, die Webinare nicht nur veranstalten, sondern dauerhaft als skalierbaren Vertriebs- und Marketingkanal einsetzen wollen. Im Mittelpunkt steht ein klarer Unterschied zu vielen klassischen Webinarplattformen: goWebinar.net übernimmt auf Wunsch die Ersteinrichtung, erstellt individuelle, kopierfähige und maßgeschneiderte Webinar-Templates und übergibt die gewonnenen Leads strukturiert an ein Newsletter- oder CRM-System.

Damit positioniert sich goWebinar.net als eine der vermutlich wenigen Webinarplattformen, die nicht nur Software bereitstellt, sondern Kunden aktiv in die operative Umsetzung bringt. Der Nutzen liegt nicht allein darin, ein Webinar technisch auszustrahlen. Der eigentliche Vorteil entsteht dort, wo aus einem Thema ein funktionierender Verkaufsprozess wird: mit Registrierungsseite, Webinarraum, Präsentation, Angebotslogik, automatisierter E-Mail-Strecke, Erinnerungssystem, Nachfasskommunikation und sauberer Lead-Verarbeitung.

Viele Unternehmen stehen heute vor demselben Problem: Sie haben ein gutes Angebot, ein erklärungsbedürftiges Produkt oder eine hochwertige Dienstleistung, schaffen es aber nicht,



daraus eine wiederholbare digitale Verkaufsstrecke zu bauen. Einzelne Zoom-Termine, spontane Präsentationen oder verstreute Landingpages reichen dafür nicht aus. Ein professionelles Webinar braucht Struktur. Es braucht einen starken Einstieg, eine klare Nutzenargumentation, Beweise, Einwandbehandlung, einen überzeugenden Call-to-Action und eine konsequente Nachverfolgung. Genau an dieser Stelle setzt die AI-Suite von goWebinar.net an.

Die AI-Suite unterstützt bei der Entwicklung von Webinar-Skripten, Video-Sales-Letter-Strukturen, Präsentationsfolien und begleitenden Kommunikationsstrecken. Aus einem Produkt, einer Angebotsbeschreibung, einer Webseite oder einem kurzen Briefing kann ein vollständiger Webinar-Rohbau entstehen. Dieser

“

„Ein Webinar verkauft nicht durch Technik alleine, sondern durch Struktur, klare Argumente, konsequentes Nachfassen und eine Lead-Übergabe, die aus Interesse messbare Kundenchancen macht – dauerhaft.“

*Harald de Vries -
Webinarexperte*

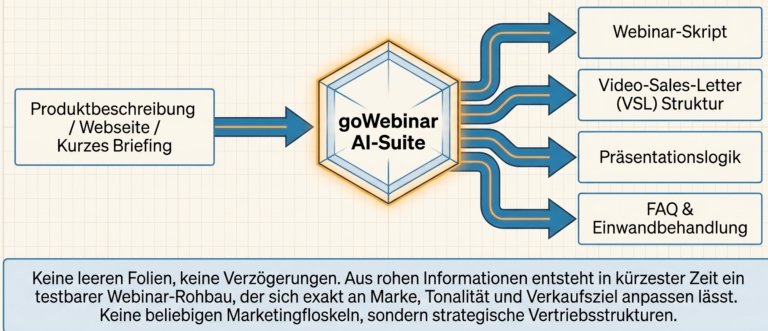
Rohbau lässt sich anschließend an Marke, Zielgruppe, Branche, Tonalität und Verkaufsziel anpassen. Für Unternehmen bedeutet das: weniger leere Folien, weniger technische Hürden, weniger Startverzögerung – und deutlich schneller eine testbare Webinarstrecke.

„Die meisten Unternehmen scheitern nicht daran, dass ihnen ein Webinar-Tool fehlt. Sie scheitern daran, dass sie nicht wissen, wie aus ihrem Angebot eine verkaufsfähige Webinarstrecke wird“, sagt Harald de Vries, Initiator von goWebinar.net. „Genau deshalb reicht es nicht, Kunden nur einen Login zu geben. Wer ernsthaft Ergebnisse will, braucht eine saubere Ersteinrichtung, eine klare Marketinglogik, kopierfähige Vorlagen und eine Nachfass-

Strecke, die Leads nicht versanden lässt.“

Ein besonderer Schwerpunkt von goWebinar.net liegt auf der individuellen Einrichtung kopierfähiger Templates. Kunden erhalten nicht nur eine leere technische Umgebung, sondern auf Wunsch eine vorbereitete Struktur, die mehrfach genutzt, kopiert und für verschiedene Angebote, Themen oder Zielgruppen angepasst werden kann. Das ist vor allem für Unternehmen interessant, die regelmäßig Webinare durchführen wollen: etwa zu Finanzierungsfragen, Fördermitteln, Softwareprodukten, Beratungsangeboten, Weiterbildungen, technischen Lösungen, Franchise-Konzepten, B2B-Dienstleistungen oder erklärungsbedürftigen

Säule 1: Die KI als Produktionsbeschleuniger



Die goWebinar AI-Suite verwandelt Produktbeschreibungen, Webseiten oder kurze Briefings in verwertbare Webinar-Skripte, VSL-Strukturen, Präsentationslogik und FAQ-Bausteine.

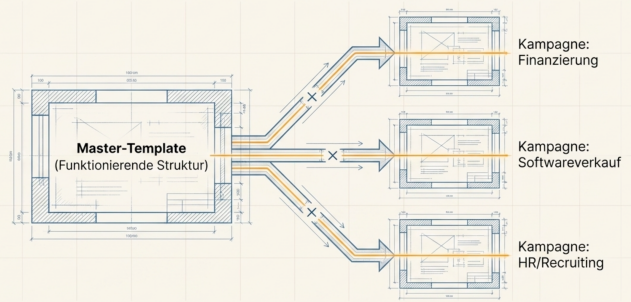
Investitionsgütern.

Der entscheidende Vorteil solcher Templates liegt in der Wiederholbarkeit. Ein Unternehmen muss nicht bei jedem Webinar wieder bei null anfangen. Stattdessen kann eine funktionierende Webinarstruktur kopiert, angepasst und neu ausgespielt werden. Für Marketingabteilungen, Agenturen und Vertriebsteam entsteht dadurch ein klarer Produktionsvorteil. Ein Webinar wird nicht mehr als Einzelaktion verstanden, sondern als skalierbares Format: einmal sauber aufgesetzt, mehrfach einsetzbar, kontinuierlich optimierbar.

Die AI-Suite hilft dabei, die zentralen Inhalte schneller zu entwickeln. Dazu gehören unter anderem Webinar-Skripte, Präsentationslogik, Folienstrukturen, Call-to-Action-Abschnitte, FAQ-Bausteine und mögliche Einwandbehandlungen. Gerade bei erklärungsbedürftigen Angeboten ist das entscheidend. Denn ein gutes Webinar verkauft nicht durch bunte Folien. Es verkauft durch die richtige Reihenfolge der Argumente. Erst muss das Problem klar werden. Dann muss der Teilnehmer verstehen, warum herkömmliche Lösungen nicht ausreichen. Danach braucht er eine nachvollziehbare Brücke zur angebotenen Lösung. Erst dann ist der Zeitpunkt für ein Angebot gekommen.

goWebinar.net legt deshalb besonderen Wert darauf, dass die AI-Suite nicht als Spielerei verstanden wird. Die KI soll nicht beliebige Marketingfloskeln produzieren, sondern als Produktionsbeschleuniger für konkrete Verkaufsstrecken dienen. Die Plattform eignet sich besonders für Anbieter, die ihr Wissen, ihre Beratung, ihre Dienstleistung oder ihr Produkt digital erklärbar und skalierbar machen wollen. Das betrifft sowohl kleine und mittlere Unternehmen als auch spezialisierte Experten, Agenturen, Dienstleister und B2B-Anbieter.

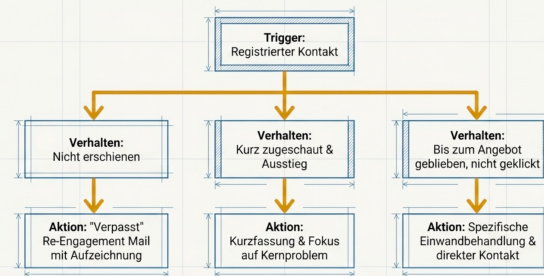
Säule 2: Der Template-Multiplikator



Nie wieder bei null anfangen. Einmal entwickelte Grundmodelle werden als kopierfähige Vorlagen gespeichert. Für Agenturen und Marketingabteilungen entsteht ein massiver Produktionsvorteil: Ein Modell, vielfach adaptiert für verschiedene Zielgruppen und Branchen.

Die goWebinar AI-Suite nutzt kopierfähige Master-Templates, um aus einer funktionierenden Webinarstruktur schnell neue Kampagnen für Finanzierung, Softwareverkauf oder Recruiting zu erstellen.

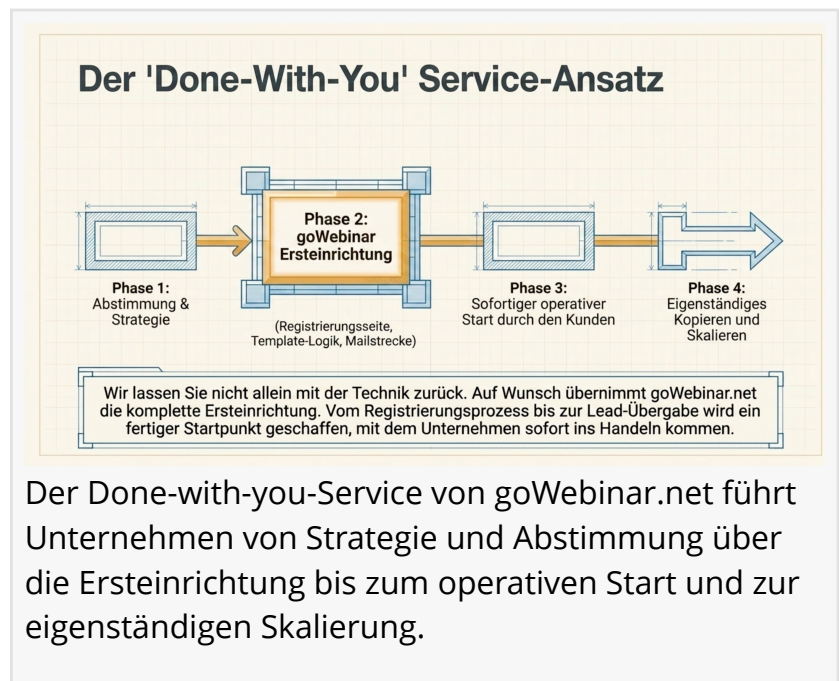
Säule 3: Verhaltensbasiertes E-Mail-Routing



Ein Webinar ohne Follow-up ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Nachfassen. Die Kommunikation passt sich automatisch an den tatsächlichen Fortschritt des Leads an. Kein Kontakt geht im Nirgendwo verloren.

Verhaltensbasiertes E-Mail-Routing sorgt dafür, dass jeder Webinar-Lead nach seinem tatsächlichen Verhalten angesprochen wird: Nicht erschienen, früh ausgestiegen oder bis zum Angebot geblieben.

Ein weiterer zentraler Bestandteil ist die automatisierte Mailstrecke. Webinare funktionieren selten nur über den Live-Moment. Entscheidend ist, was vor und nach dem Webinar passiert. Teilnehmer müssen erinnert, aktiviert und nach dem Webinar konsequent nachgefasst werden. Wer sich registriert und nicht erscheint, braucht eine andere Nachricht als jemand, der fast bis zum Angebot geblieben ist. Wer das Angebot gesehen, aber nicht geklickt hat, benötigt eine andere Ansprache als jemand, der nur kurz in das Webinar hineingeschaut hat.



Genau hier entstehen in der Praxis die größten Verluste. Viele Unternehmen sammeln zwar Registrierungen, aber sie verwerten die Leads nicht sauber. Interessenten tragen sich ein, erscheinen nicht, steigen aus oder reagieren nicht sofort – und verschwinden danach im digitalen Nirgendwo. goWebinar.net setzt deshalb auf eine durchdachte Kombination aus Webinar, E-Mail-Kommunikation und Lead-Übergabe. Ziel ist es, dass jeder registrierte Kontakt in eine weitere Kommunikationsstrecke überführt werden kann.

Besonders wichtig ist dabei die Übergabe aller Leads an ein Newsletterprogramm oder ein CRM-System. Denn ein Webinar ist nicht nur ein Event. Ein Webinar ist ein Leadgenerator. Jeder Teilnehmer, jede Registrierung und jede Interaktion kann für weitere Kommunikation genutzt werden – vorausgesetzt, die Daten werden sauber übergeben und rechtssicher weiterverarbeitet. goWebinar.net unterstützt Unternehmen dabei, diese Übergabe von Anfang an mitzudenken.

Für viele Unternehmen ist das ein wesentlicher Unterschied. Sie wollen nicht nur eine Software mieten. Sie wollen einen Prozess, der funktioniert. Die Kombination aus AI-Suite, Template-Erstellung, Mailstrecke und Lead-Übergabe macht aus einem Webinar eine komplette Marketingmaschine. Das ist besonders relevant für Anbieter, die bisher stark von Einzelgesprächen, Empfehlungen oder manueller Akquise abhängig waren.

Ein Beispiel: Ein Beratungsunternehmen bietet eine hochwertige Analyseleistung an. Früher musste jeder Interessent einzeln aufgeklärt werden. Mit goWebinar.net kann das Unternehmen ein Webinar erstellen, das die wichtigsten Fragen strukturiert beantwortet, typische Einwände vorwegnimmt und am Ende zu einem Erstgespräch oder einer Buchung führt. Die AI-Suite hilft bei Skript, Folien und FAQ. Die Plattform stellt Registrierung und Ausspielung bereit. Die Mailstrecke erinnert und fasst nach. Die Leads werden an das Newsletterprogramm übergeben.

Aus Einzelaufklärung wird ein reproduzierbarer Vertriebsprozess.

Für Agenturen entsteht ein weiterer Vorteil: Sie können Webinar-Templates für Kunden erstellen, kopieren, anpassen und branchenbezogen einsetzen. Ein einmal entwickeltes Grundmodell lässt sich für verschiedene Kundengruppen variieren. So können aus einem Webinarformat mehrere Kampagnen entstehen – zum Beispiel für Finanzierung, Personalgewinnung, Softwareverkauf, Weiterbildung, technische Schulung, Franchise-Akquise oder Produktdemonstration.

Auch für Experten, Coaches und Fachautoren ist die AI-Suite interessant. Aus einem Buch, einem Vortrag, einem Kurs oder einem Beratungsansatz kann ein Webinar entstehen, das dauerhaft neue Kontakte gewinnt. Dabei ist nicht entscheidend, ob das Webinar live, automatisiert oder hybrid eingesetzt wird. Entscheidend ist, dass der Inhalt klar strukturiert und der nächste Schritt für den Teilnehmer eindeutig ist.

„Ein Webinar ohne Follow-up ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Nachfassen“, so Harald de Vries. „Man kann damit Glück haben. Aber professionell ist das nicht. Der eigentliche Wert entsteht, wenn Registrierung, Webinar, Angebot, Erinnerung, Nachfassmail und Newsletter-Übergabe zusammenarbeiten. Genau dort trennt sich digitales Marketing von digitaler Beschäftigungstherapie.“

Die goWebinar.net AI-Suite richtet sich an Unternehmen, die schneller in die Umsetzung kommen wollen. Gerade im Mittelstand werden digitale Vertriebsprojekte oft zu lange diskutiert. Es werden Tools verglichen, Folien geplant, Texte geschrieben, Verantwortlichkeiten verschoben – und am Ende geht nichts online. goWebinar.net will diesen Prozess verkürzen. Die Plattform soll nicht nur technisch ermöglichen, sondern operativ ins Handeln bringen.

Dazu gehört auch, dass Kunden nicht allein vor der leeren Plattform sitzen. Die Ersteinrichtung durch goWebinar.net kann Registrierungsseiten, Webinarstrukturen, Template-Logik, Mailstrecken und Lead-Übergabe umfassen. Dadurch entsteht ein Startpunkt, mit dem Unternehmen sofort arbeiten können. Danach können sie die vorhandenen Vorlagen kopieren, anpassen und für weitere Webinare nutzen.

Die Vorteile der AI-Suite liegen damit auf mehreren Ebenen: Geschwindigkeit, Struktur, Wiederholbarkeit, Vertriebsnähe und Lead-Verwertung. Unternehmen sparen Zeit bei der Erstellung von Inhalten. Sie erhalten eine klarere Webinarlogik. Sie können Vorlagen mehrfach nutzen. Sie verbessern die Kommunikation vor und nach dem Webinar. Und sie verhindern, dass gewonnene Kontakte ungenutzt bleiben.

Besonders für erklärungsbedürftige Angebote kann das entscheidend sein. Denn je komplexer ein Produkt oder eine Dienstleistung ist, desto wichtiger wird die didaktische und verkäuferische Aufbereitung. Ein gutes Webinar ersetzt keine Kompetenz. Aber es macht Kompetenz sichtbar, verständlich und skalierbar.

goWebinar.net versteht die AI-Suite deshalb als Brücke zwischen KI, Marketing und Vertrieb. Die Plattform liefert nicht nur Technologie, sondern ein System für Unternehmen, die aus Wissen, Angebot und Markttansprache einen wiederholbaren Prozess machen wollen. In einer Zeit, in der Kunden weniger Geduld für unklare Angebote haben, kann ein sauber aufgebautes Webinar den Unterschied machen: zwischen Interesse und Abschluss, zwischen Kontakt und Kunde, zwischen digitalem Aufwand und messbarem Ergebnis.

Über goWebinar.net

goWebinar.net ist eine Webinarplattform für Unternehmen, Berater, Experten, Agenturen und Dienstleister, die Webinare als skalierbaren Marketing- und Vertriebskanal einsetzen wollen. Die Plattform verbindet Webinar-Technologie, AI-Suite, individuelle Ersteinrichtung, kopierfähige Templates, automatisierte Mailstrecken und Lead-Übergabe an Newsletter- oder CRM-Systeme. Ziel ist es, Unternehmen nicht nur ein technisches Tool bereitzustellen, sondern eine praxistaugliche Webinarstruktur, mit der Angebote schneller erklärt, Interessenten besser geführt und Leads professioneller weiterverarbeitet werden können.

Pressekontakt

goWebinar.net

Harald de Vries

E-Mail: [info\(@\)gowebinar.network](mailto:info(@)gowebinar.network)

Telefon: +44 845 891 0231

Webseite: <https://gowebinar.net>

gowebinar.net gehört zum [KMU.NETWORK](#)

Harald de Vries

KMU.NETWORK

+44 845 891 0231

[email us here](#)

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[YouTube](#)

[TikTok](#)

[X](#)

[Other](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/919589912>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable

in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.
© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.