

ManyMeet: Der komplette Live-Webinar-Funnel mit Zoom und Brevo

Für Marketing-Verantwortliche, die offene Sales-Webinare als Zoom-Meeting fahren – Kamera an, direkter Chat, persönlicher Coach-Charakter.

getmanymeet.com
blue media labs GmbH
Marco Bremer · Hamburg
marco@bluemedialabs.com
September 2026

WOFÜR MANYMEET GEMACHT IST

ManyMeet ersetzt weder Zoom noch Brevo. Es ist die **minimale Erweiterung**, die Brevo zu einer der besten Plattformen für einen kompletten Live-Webinar-Funnel macht – ohne Zapier, n8n oder eigenen Code.

VORAUSSETZUNGEN

Eine normale **Zoom-Lizenz** (Meetings; kein Webinar-Add-on nötig) – die Teilnehmerzahl richtet sich nach der Lizenz (100, 300, 500 oder 1.000), und selbst die Erweiterung auf 500 ist weit günstiger als eine klassische Webinar-Plattform. Dazu **Brevo** mit Automations.

DAS PRINZIP

Teilnehmer registrieren sich über ein Brevo-Formular oder die Zoom-Registrierungsseite des Meetings – verlinkt von jeder beliebigen Landingpage. Zoom meldet Anmeldungen, Joins, Leaves und das Ende an ManyMeet. ManyMeet übersetzt das in Brevo-Bausteine, die es dort ohnehin gibt: **Listen**, **Kontaktattribute**, **Automation-Events**. Texte, Sequenzen und Bedingungen bleiben in Brevo. **Wer Brevo kann, kann ManyMeet.**

WAS MANYMEET LIEFERT – JEDE MECHANIK OPTIONAL

MECHANIK	WAS MANYMEET TUT	WARUM DAS SONST SCHWER IST
Anmeldung nie geschlossen	Bei Anmeldung über Brevo ordnet ManyMeet jede neue Registrierung automatisch dem nächsten offenen Termin zu – sofern dieser vorab angelegt ist.	Wer den nächsten Termin erst zwei Wochen vorher aufsetzt, verliert die Anmeldungen dazwischen. Bei einem Kunden waren das bis zu 30 % zusätzliche Anmeldungen ohne Werbeausgaben.
Anmeldungs-Nurture	Startet eine Brevo-Automation nach Registrierung und stoppt sie rechtzeitig , sobald der Countdown übernimmt.	Ohne Stopp-Signal überschneiden sich Nurture und Countdown – oder man verzichtet auf eines von beiden.
Countdown-Sequenz	Mails X Tage / Stunden / Minuten vor Beginn, minutengenau geplant.	Standard-Tools schaffen bestenfalls Stundengenauigkeit (ActiveCampaign kommt am nächsten). „In 15 Minuten geht's los“ ist damit nicht sauber möglich.
Teilnahme-Funnel	Ab Join, z. B. 60 Min. nach Login das Angebot zur Terminbuchung – während der Teilnehmer noch im Webinar sitzt.	Erfordert einen Live-Datenfluss aus Zoom, den kein E-Mail-Tool hat.
Follow-up nach Ende	Auslösung ab Webinar-Ende, wahlweise als Fortsetzung des Teilnahme-Funnels.	Ohne Ende-Signal bleibt nur ein fester Zeitpunkt, der bei Überziehung falsch liegt.
No-Show-Funnel	Nicht-Erschienene landen in einer eigenen Liste und können eine Automation auslösen.	Manuell abgleichen kostet Zeit und passiert erfahrungsgemäß zu spät.
Teilnahmedaten in Brevo	Status, Minuten und Teilnahmequote als Kontaktattribute – segmentierbar für alle künftigen Kampagnen.	Wer 90 Minuten blieb, ist ein anderer Lead als wer nach 5 Minuten ging. Das weiß Brevo sonst nie.
Verbundenes GSheet	Alle Anmelde- und Teilnahmedaten laufend in einem Google Sheet; eigene Spalten dazwischen bleiben erhalten.	Basis für Vertriebsabgleich, eigene Auswertungen und weitere Integrationen.
Auswertung & Aufzeichnung	Funnel-Kennzahlen, Teilnehmerverlauf über die Zeit, Aufzeichnung mit synchronisiertem Transkript und Chat – per MCP auch für KI-Assistenten abfragbar.	Zoom und Brevo liefern das jeweils nur für ihre Hälfte.

SO GEHT'S LOS

1. Das nächste Zoom-Meeting-basierte Live-Webinar **kostenlos analysieren** lassen – Funnel, Teilnahmeverlauf, E-Mail-Wirkung.
2. Loslegen mit einem Gespräch: cal.eu/marcobremer/manymeet

Preismodell: Analyse kostenlos, danach eine einfache **Flat Fee pro Teilnehmer**.

KURZ GESAGT

Zoom-Meeting + Brevo + ManyMeet = kompletter Live-Webinar-Funnel mit zwei Tools, die man ohnehin hat, plus einer kleinen Erweiterung – und minutengenaue Steuerung, die es sonst nur mit Custom-Code gibt.