

Как запустить свою онлайн-школу

Веб-портал №6



Тема вебинара:

Как регистрировать людей на вебинар, доводить до вебинара по максимуму и продавать на вебинарах **с большой конверсией.**

Важные правила продающего

вебинара:

1. Мы не умоляем купить - «Заткнись и возьми деньги».
2. Вы не даете много полезного НА ВНЕДРЕНИЕ
3. До вебинара не даем никому портить себе настроение
4. На вебинаре постоянно держать обратную связь
5. Мы не говорим об участниках, мы говорим о третьих лицах
6. На холодную аудиторию ведем вебинар с камерой
7. Все говорим простыми словами для чайников
8. В начале вебинара делим аудиторию на сегменты

**КОГДА 3 ДНЯ ГОТОВИЛ ПОЛЕЗНУЮ
ИНФУ ДЛЯ ПРОДАЮЩЕГО ВЕБИНАРА**

**А ПРОДАЛ НА 1500 РУБЛЕЙ. ЗАТО
ПОЛУЧИЛ 100500 СПАСИБОК В ЧАТ...**

risovach.ru



Этот 300 штук на вебике сделал



Этот 500 000



Тот вообще 2 ляма



Я дал полезного контента для внедрения на 2 месяца - где оплаты?



ЧЕ КАК ВЕБИК?



**3 ЧАСА ДАВАЛ ПОЛЬЗУ
И ЗАВОВОК НОЛЬ КАПЕЦ**



**А Я ПАРУ ИСТОРИЙ УСПЕХА
РАССКАЗАЛ И ЛЯМ СДЕЛАЛ**



Дополнительные советы по ведению вебинара:

1. После вебинара посмотреть историю чата и вопросы
2. Продавайте свою систему (такого нет ни у кого).
3. Рассказываем о себе коротко в начале (дальше уже в процессе).
4. Не уходим сразу после предложения оффера
5. Продавайте в стиле «Я продаю то что собирал годами»
6. Проведите анализ оплат во время вебинара.
7. Продавайте записи вебинаров
8. К офферу подключайте конкурс и тусу
9. Постоянно используйте триггеры на протяжении всего вебинара

Форматы вебинаров:

1. Классика жанра
2. Серия вебинаров в виде игры
3. 3-5 дневный бесплатный вебинар (продаете на каждом дне)
4. Реалити-шоу в прямом эфире
5. Добивающий вебинар
6. Вебинар-откровение
7. Вебинар с обзором части системы доведения до результата
8. Вебинар: продюсер-эксперт
9. Вебинар: обзор оффера в деталях
10. Вебинар с обзором результатов учеников

Продающий вебинар – это процесс продажи интереса к:

1. Нише и теме
2. Автору как к эксперту
3. Продукту

Фишки для улучшения доходимости до вебинара:

1. Подогревающие письма после записи (полезности, кейсы, бонусы)
2. Ответы на самые болезненные и важные вопросы людей
3. Предложение дополнительно подписаться в соц.сетях
4. Удивить после подписки
5. Предложить пригласить 3-5 друзей, чтобы получить презент
6. Дать понять, что данный вебинар – мега событие года!
7. Собирать людей на вебинар не более 1-1,5 недели
8. Сообщить о том, что на вебинаре будут подарки + конкурсы
9. Сделать автодозвон за 1 час до вебинара + смс

Правила продажи оффера до вебинара:

1. Продукты до 1000 рублей – на холодную
2. Продукты до 10000 рублей – на теплую
3. Продукты до 50000 рублей – на лояльную
4. Свыше 100 000 только после созвона или анкеты-опроса

Как рассчитать прибыльность вебинара до

начала:
1. На вебинар записалось 400 человек

2. На вебинар пришли 280 человек

3. Оплатили 14 человек

4. Средний чек = 9990 рублей

5. Прибыль = 139 860 рублей

Итого:

Вложения в рекламу: 20 000 рублей

ROI = 119860 рублей

Цена подписчика – 50 рублей

Каждый участник вебинара приносит: 428 рублей (119 860/280)

Что если вы вошли в минус:

1. Это ваш первый вебинар и пока не была понятна ЦА
2. Если это вебинар после понимания ЦА, то значит вы плохо провели вебинар (не эмоционально, дали много полезностей для внедрения)
3. Значит ваш продукт никому не нужен платно
4. Значит до вебинара вы плохо провели подогрев аудитории
5. Отвели вебинар правильно, но к вам (эксперту) нет доверия

Что нужно приготовить для вебинара:

1. Музыка и видеоролики
2. Слайды с презентацией
3. Свой красивый фейс

Структура продающего вебинара на холодную:

1. Приветствие – 1 мин
2. Классные выгоды – 1 мин
3. Оглашение правил вебинара – 1 мин
4. Представление – 1 мин
5. Выявление потребности – 1 минута
6. Усиление боли – 3 минуты
7. Светлое будущее (я такой же как и вы) – 5 мин
8. Полезный контент с конкурсами (2-3 фишки ВАУ-эффекта) – 30 мин
9. Продажа оффера (показ всех блоков) – 10 минут
11. Бонусы, гарантии, ответы на возражения – 10 мин
12. Сбор в отдельной комнате с теми кто оформил заявку.