

Продажа на вебинарах

-Приветствие

-тема

-правила

-бонусы

-контентная

часть

-продажа

Любой эфир - продающий

**не бывает вебинара, который не
продает**

-Приветствие - 5-10 мин

-тема +

-правила - 5 минут

-бонусы - 3-5 минут

-контентная часть - 40 минут

**эфир до продажи = 60 минут, максимум 80
мин**

-продажа - 1 час и больше

**Кто из какого
города
как дела и т.д.**

**Для чего вы сегодня здесь?
что важно, какие цели
(СПИН продажа)**

**Помните - люди не пришли
покупать
важно продать не продавая**

слайд - подсказка

не должен быть нагруженным

и

НЕЛЬЗЯ читать с него

**Программа на сегодня
- обозначить актуальность и
уникальность**

- увидите пошаговую стратегию**
- увидите через призму опыта**
- получите бонусы**
- получите возможность**

**Контентная часть - через призму вашего
опыта
с учетом на результат**

**НЕ учить человека, но давать контент
с точки зрения результата**

**Какие бонусы - придать ценность
ценный бонус - желательно в начале
и в самом конце (чтобы были до
конца
и услышали предложение)**

постоянно спрашивать

**зажечь аудиторию - постоянно
задавать
вопросы**

**любая продажа строится на
разогреве
аудитории
на вовлечении**

Правила: 1, 2, 3, 4

Согласны
?

**Какие цели на ближайшие 3
месяца?**

**А что мешает достичь этих целей?
Что может не получиться?**

**Итак, какие ключевые навыки
для
получения результата?**

(что нужно сделать)

**Путь из точки А в точку
Б**

**Графически показать путь навыков
и ментальных барьеров;
Чтобы сделать результат надо:
навыки (показать снизу):**

- 1. правильное позиционирование своих услуг**
- 2. личные продажи через холодные звонки**
- 3. базовый навык привлечения вход трафика;**

**Ментальные барьеры (показать сверху):
неуверенность в продукте,
страх холодных звонков и отказов;
боязнь надавить на клиента и закрыть
возражения**

Кейс, опыт

**Чтобы были хорошие личные
продажи**

Что нужно сделать

**Пример (Было -
стало)**

**Что упускает
большинство**

Показать - Что делать

**Не показывать - Как
делать**

Это важно, но вебинар не об этом
-
подвести к платному продукту

Кейс

**При всем желании я не могу
вас этому научить - мало
времени**

**Нравится
контент?
Готовы внедрять?**

Это важно - показать важность и ВИДЕНИЕ

**Если начинаете учить - вашим продажам
конец**

На самом деле все очень просто

**Человек покупает решение в
СБОРКЕ**

Но почему не получается

**показываем зоны незнаний
(личные продажи хромают,
не умеем писать разогревающий
контент,
не упаковываем детально продукт);
рассказать о расфокусировку,
которая мешает всем и всегда**

**Друзья, я хочу пригласить вас
на
5 дневный “проект”**

**Рассказать свою
предысторию**

**И для такого НЕ ДОСТАТОЧНО
владеть инструментарием**

**рассказать про: во-первых,
не возможно знать и уметь
использовать
все инструменты, во-вторых,
инструменты без стратегии разогрева
и**

ИЩЕГО

**КЕЙС (что было, что стало,
как реализовали и какой результат
получили)**

**У вас будет такая то возможность
и
вы получите такой результат**

**Кто хочет получить такой то
результат?**

**В рамках программы вы сделаете то-
то**

Формат участия

**такой-то период плотной
работы**

Детализация основных блоков

Работать будет в таком-то формате

**Вы будете делать то-
то**

**И в результате вы получите то-
то**

**Разве это не отличная
программа?**

Варианты участия

Показ всех форматов участия

**детализируя спрашивать - для вас это
важно?**

ЦЕНЫ

**Прямо сейчас оставляйте
заявку**

**Это еще не
все!**

**Усилить свое предложение каким-то
бонусом**

**Давайте я покажу как сделать
заявку**

**Позвольте сказать еще вот
что**

**Показать что результат
может
получить каждый (из ЦА)**

Усилить еще большей ценностью
Например, на рынке этот продукт
стоит
дороже или еще что-то
(важно говорить правду ВЕЗДЕ)

**Почему со мной можно
работать?**

**Я практик
(почему вы начали это
делать)**

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Такого никто не делал

**Возьмите шанс в свои
руки**

Когда старт

**еще причины вступить в эту
программу**

**Вам важно получить такие
результаты?**

**Оставляйте
заявку**

**Для тех кто оплатит быстро -
бонус**