

DISEÑA TU WEBINAR PERFECTO

Con este marco de actividades podrás crear el webinar perfecto en el cual no solo atraerás a tus prospectos si no que también te aseguras de que se vuelvan clientes, este marco te permitirá tener tasas de conversiones de 10 a 30% (Para webinars en vivo). Este marco está dividido en 6 pasos para capturar, educar y motivar a tu audiencia, cada punto representa un slide con tu webinar.

MARCO 5m

1

Capta la atención de tus prospectos inmediatamente, debes mostrar por qué deben confiar en ti. muestrales ¿por qué esto es diferente, simple y relevante para ellos, y ¿por qué deberían quedarse hasta el final!

- Promete: Un resultado Medible
- Diferénciate: Interrumpe el pensamiento convencional
- ¿Esto es para mí?: Contéstale porque es importante
- Detalle 3 problemas importantes
- Historia: Comenta el problema de tu cliente o la tuya
- Descubre: Enséñales la solución secreta que tú tienes
- Interacciona: Pregunta a tus clientes sus frustraciones
- ¡Quédate! Enséñales un bonus final si se quedan.

ENSEÑA 30m

2

Aquí es donde se proporciona valor y se muestra los tres pasos básicos requeridos para éxito

- * Promete: Un resultado Medible
- *Problemas: Detalle 3 problemas importantes.
- *Transformación: Crea una metáfora.
- *Modelo: Muestrales una forma de hacer las cosas
- *Pasos: Crea tu información por pasos.
- *Enseñales: Muestrales resultados reales
- *Desición: Pregúntales prefieres la forma antigua o la actual
- *Pregúntales: Cuales la idea más que se llevan a casa?

CAMBIO 5m

3

Haga una transición natural de la enseñanza a la venta (En el webinar mostrara que deben hacer, y con la venta mostrara como sus productos o programas pueden ayudarles a obtener resultados en su negocio).

- *Recuenta: Has que recuerden 3 problemas importantes
- *Siembra una pregunta: ¿Como puedes obtener resultados?
- *Dales 2 opciones: Hazlo tú mismo o con nosotros
- *Muéstrale: Tu solución o programa.
- *Dales una idea: Para quien no es este programa
- *Pregúntales: Puede mostrarte como te puedo ayudar.

VENDE 10m

4

Necesitas vender tu producto. No te avergüences de esto es la simple verdad. Si eres un apasionado de los resultados, debes motivarlos para que hagan un cambio!

- Tour de Productos: Enseña las características y porque importan
- *Valor real: Lista el verdadero valor de los artículos a vender
- *Precio Normal: Muestra el precio normal en su sitio web
- *Precio de Webinar: El precio en el webinar debe ser de 30 a 50% menor
- *Urgencia: Entrégales un bonus para comprar en ese momento
- *Llamada a la acción: Debes inducirlos a comprar.

MUESTRA 5m

5

Enseñale a los nuevos clientes las maravillas que le esperan Muestra porque no deben perderse esta oportunidad

- *Bienvenida: Muéstrale los pasos siguientes
- *Felicitación a los nuevos clientes por nombre
- *Dales un tour a los clientes, enséñales el proceso
- *Vuelve a vender el valor del producto.
- *Velocidad: Muestrales su primera victoria
- *Demostración: Enseña como otros de tus clientes han tenido éxito

PREGUNTA 5m

6

En este punto se obtienen la mayor cantidad de ventas. Debes replantear las principales objeciones como preguntas. La mayoría de las personas no compran porque siente que no se aplica a ellos o creen que pueden lograr los mismos resultados por su cuenta.

- *Objeciones: Responder las relevantes para mí y alcanzables
- *Empieza: Respondiendo la mayor preocupación
- *Resalta la oferta y que es a prueba de riesgos.
- *Recuérdales las alternativas
- *Desafíalos a hacer el cambio