

Вебинары, мастер классы,
марафоны, как способы привлечения
клиентов

Что важно

- Трафик на вебинар
- Доходимость
- Полезность контента
- Продажная часть

Как повысить доходимость

- Чат боты
- Группы для общения
- SMS оповещения о старте
- Email маркетинг
- Обзвоны
- Автодозвоны

Структура мероприятия

- Ведущий или помощник представляе спикера. Это важно, так как придает вес вашей фигуре.
- Оглашаем регламент.
- Знакомимся, уточняем и углубляем запросзрителей.
- Рассказываем о новых замечательных изменениях в жизни слушателей, которые Вы готовы предложить после обучения на платном курсе.
- Рассказываем интригующую историю – в конце вебинара завершаем ее.
- Четкая формулировка темы.
- Почему тема важна.
- Почему тема важна сейчас.
- Ваши регалии, опыт.
- Демонстрация вашего стиля жизни.

Структура мероприятия

- Рассказ о вашей большой миссии. Вскрытие боли.
- Опишите 7 важнейших болей вашего клиента. Расскажите о них подробнее: кого волнует эта проблема?
- Снятие ответственности со слушателя.
- Представление продукта (кратко).
- Большая идея.
- Отличия от конкурентов. Обязательно проговорите это, но не называя конкурентов!
- Не давайте клиенту повода изучить предложения конкурентов.
- Закрытие возражений.
- Полезный контент. Хорошо работает все, что связано с диагностикой. Отличный вариант полезного контента на вебинаре - тест и советы по результатам.
- Якорение классного стиля жизни на продукт.
- Покажите, что ваш продукт помогает вести такой образ жизни.
- Описание результатов. Подготовьте кейсы качественно. Можно использовать видео, включив его в презентацию.
- Перечисление всех модулей вашей программы. И всех тарифов (не более трех тарифов на курс!
- Обоснование цены.

Структура мероприятия

- Сброс цены.
- Призыв к действию.
- Перечисление полного комплекта опций.
- Сброс цены.
- Призыв к действию.
- Трата денег или инвестиция. Покажите, что это инвестиция.
- Демонстрация покупки. А как сделать оплату?
- Социальное доказательство. Кто купил прямо сейчас?
- Бонус за быструю оплату. 2 варианта развития событий.
- Призыв к действию.
- Отзывы клиентов еще раз. Их мало не бывает.

Структура мероприятия

- Закрытие возражений о стоимости.
- Закрытие остальных возражений.
- Действия после покупки.
- Призыв к действию сейчас.
- Помните историю в начале вебинара?
- Завершите рассказ.
- Ответы на вопросы.
- Благодарность.
- Кому писать и звонить