



Webinar-Struktur

Was Du auf keinen Fall tun solltest:

Bitte packe nicht zu viel Inhalt in das Webinar, so dass die Teilnehmer nachher das Gefühl haben, alles allein machen zu können und Dein Produkt nicht mehr kaufen.

Was Du stattdessen tun solltest:

Gebe wertvolle Einblicke ja, sie sollten aber vor allem den Wunsch nach mehr in dem anderen hervorbringen, so dass Du die richtigen Kunden für Dich gewinnst

Vorgehensweise:

Das ist eine Schablone, an der Du Dich orientieren kannst. Wenn der ein oder andere Teil fehlt oder mit etwas anderem ergänzt wird, ist das kein Beinbruch. Wichtig ist aber, dass eine übersichtliche Struktur erhalten bleibt.

Die genaue Struktur

Einführung:

1. Titel
2. Du bist hier am richtigen Ort, wenn ... (drei Punkte)
3. Du bist hier nicht am richtigen Ort, wenn ... (drei Punkte)
4. Mein Versprechen an Dich ist ...

5. Dafür bitte ich Dich ...
6. Tipps, um das Beste aus dem Webinar herauszuholen ...
7. Während des Webinars räume ich mit ein paar Mythen auf
8. Schnellentscheider-Boni
11. Deine Vorstellung
12. Quiz (bescheidenes Angeben)
13. Wo hast Du angefangen (was stand Dir alles entgegen)
14. Welche Vorteile haben Dir Deine Transformation gebracht

Inhalt geben:

Problem klar machen

15. Drei Fehler, die es zu vermeiden gilt
16. Fehler Nummer eins: Was ist er
17. Fehler Nummer eins: Wie sieht er aus
18. Fehler Nummer eins: Warum machen Menschen ihn
19. Fehler Nummer eins: Was bedeutet es, wenn man ihn weitermacht
20. Fehler Nummer eins: Was passiert, wenn man damit aufhört
21. Kundenstimme von jemanden, der damit aufgehört hat
22. Fehler Nummer zwei: Was ist er
23. Fehler Nummer zwei: Wie sieht er aus
24. Fehler Nummer zwei: Warum machen Menschen ihn
25. Fehler Nummer zwei: Was bedeutet es, wenn man ihn weitermacht
26. Fehler Nummer zwei: Was passiert, wenn man damit aufhört
27. Kundenstimme von jemanden, der damit aufgehört hat
28. Fehler Nummer drei: Was ist er

29. Fehler Nummer drei: Wie sieht er aus
30. Fehler Nummer drei: Warum machen Menschen ihn
31. Fehler Nummer drei: Was bedeutet es, wenn man ihn weitermacht
32. Fehler Nummer drei: Was passiert, wenn man damit aufhört
33. Kundenstimme von jemanden, der damit aufgehört hat

Die Lösung:

WICHTIG:

Wenn Du über die drei Schritte Deines Rahmenprogramms gehst, ist es wichtig, dass Du ihnen NICHT zeigst, WIE sie die Schritte machen. Du erzählst nur das WAS. Das WIE verkaufst Du ihnen am Ende des Webinars. Zudem wäre das WIE zu diesem Zeitpunkt zu viel fürs Gehirn. Das könnte die Inhalte nicht aufnehmen und Unklarheit kostet Verkäufe.

34. Vorstellung der drei Schritte Deines Rahmenprogramms
35. Schritt eins: Was ist er
36. Schritt eins: Warum ist es wichtig (mit Beispielen)
37. Schritt eins: Was sind die Vorteile
38. Schritt eins: Warum machen das die meisten Menschen nicht
39. Stimme von Kunden, der den Schritt eins gemeistert hat
40. Schritt zwei: Was ist er
41. Schritt zwei: Warum ist es wichtig (mit Beispielen)
42. Schritt zwei: Was sind die Vorteile
43. Schritt zwei: Warum machen das die meisten Menschen nicht
44. Stimme von Kunden, der den Schritt zwei gemeistert hat
45. Schritt drei: Was ist er
46. Schritt drei: Warum ist es wichtig (mit Beispielen)
47. Schritt drei: Was sind die Vorteile

48. Schritt drei: Warum machen das die meisten Menschen nicht

49. Stimme von Kunden, der den Schritt drei gemeistert hat

Überleitung zum Angebot:

50. Wenn Du etwas aus diesem Training mitgenommen hast ... Dann möchte ich, dass Du weißt, dass Du kannst (was sie erreichen wollen) ohne (was sie vermeiden wollen)

51. Ich habe genau für dieses Problem ein Rahmenprogramm entwickelt, , mit dem Du (Dein Versprechen) erreichen kannst, und das ich Dir gerade gezeigt habe.

52. Die große Frage ist nun, wie kannst Du die Lösung für Dich umsetzen, um .. (winke mit dem Happy End).

53. Du kannst viel Zeit und Mühe darauf verschwenden, es selbst heraus zu bekommen

Angebot machen/Pitch:

54. Oder Du kannst die Abkürzung nehmen mit (zeige Dein Produkt mit einer Visualisierung)

55. zeige Modul eins

56. zeige Modul zwei

57. zeige Modul drei

58. Boni auflisten und ihren Wert

59. Hinweis auf die Schnellentscheider-Boni

60. Visualisierung mit allen Boni und dem Gesamtwert

61. Visualisierung mit allen Boni und den Preis, den nur sie zahlen müssen

62. mehrere Kundenstimmen

63. zeige, wie sie genau bestellen

64. Wieder Visualisierung mit allen Boni und Timer für die Schnellentscheider-Boni plus häufig gestellte Fragen

65. Begrüßung der neuen Teilnehmer und Hinweis an die anderen, dass Kurs auch ohne Schnellboni noch ein paar Tage verfügbar ist.

