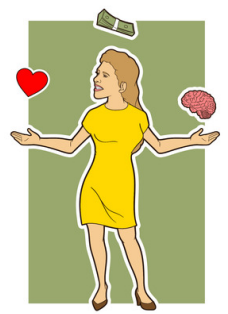


Zeitplan



1. WOCHE

Dein Angebot klären:

Wir Menschen wollen nicht mehr wissen, sondern Lösungen für unser Problem und ein besseres Leben. Dementsprechend setzen wir Dein Angebot auf.

Psychologischer Aufbau des Webinars:

In einem automatisierten Webinar fällt der Live-Effekt weg. Darum gilt es, die emotionale Verbindung durch andere Strategien herzustellen. Ich zeige Dir, wie es geht.

2. WOCHE

Die Powerpoint-Slides bauen:

Du bekommst von mir eine Vorlage einer Powerpoint, die Du nur noch mit Deinen Inhalten füllen kannst.

Aufnahme des Webinars:

Das kann ich Dir nicht abnehmen. Ich stelle Dir aber als Beispiel eines meiner automatisierten Webinare zur Verfügung und sage Dir, wie ich es technisch gemacht habe.

3. WOCHE

Technische Integration in den Webinar-Dienstleister:

Die Technik wird zwar immer einfacher, trotzdem muss man wissen, wie es geht. Ich leite Dich Schritt für Schritt durch den Prozess.

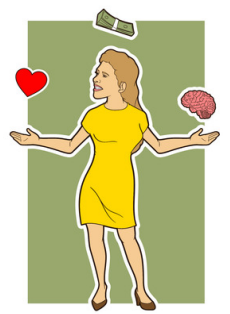
Dankeseite erstellen:

Diese Seite ist nicht zu unterschätzen. Wenn Du es richtig machst, kannst Du hier schon eine weitere emotionale Verbindung mit dem anderen aufbauen.

Einladungsemails schreiben:

Oft sehe ich Standard-E-mails, die den anderen an das Webinar erinnern sollen. Oft ist meine Reaktion: Gääääh! Und das geht bestimmt nicht nur mir so. Damit verschenkt man aber eine sehr wichtige Gelegenheit, das Herz des anderen zu erreichen.

Menschen kaufen aber immer aus einem Gefühl heraus, darum ist es so wichtig, hier eine weitere gute Verbindung zu schaffen.



4. Woche

Verknappung mit Deadlinefunnel setzen:

Wir Menschen schieben so gerne die Dinge vor uns her. Darum ist es so wichtig, dass Dein Angebot nur eine kurze Zeit verfügbar ist. Das funktioniert vollkommen automatisiert. Ich nutze dafür Deadlinefunnel, denn es ist wichtig, dass die Verknappung authentisch ist.

Follow-up Emails und Automatisierung am Beispiel eines Autoresponders:

Selbst, wenn Du das tollste Webinar aller Zeiten aufnimmst, wird es stets Menschen geben, die noch Zeit mit dem Kauf brauchen. Möglichst viele davon versuchen wir mit Emails abzuholen. Das natürlich auch automatisiert.

5. Woche

Eintragungsseite für Dein Webinar bauen:

Dafür nutze ich Leadpages. Das Tool ist relativ einfach zu lernen, Du kannst die Erstellung aber auch gut outsourcen. Wichtig ist es, die Psychologie hinter einer gut konvertierenden so genannten Landingpage zu verstehen. Das zeige ich Dir, so dass Deine Konkurrenz ganz blass um die Nase wird.

Ausblick auf eine besondere Facebook-Werbestrategie:

Natürlich solltest Du Dein neues Webinar Deinem schon bereits bestehenden Publikum zeigen und hoffentlich die ersten Verkäufe machen. Doch wir wollen ja Einnahmen auf Autopilot, dafür gilt es ständig neue Menschen zu erreichen. Ich lasse Dich deshalb auch in eine besondere Facebook-Werbestrategie schauen, mit der ich die Menschen anwärme und dann auf mein Webinar lenke.

6. Woche

Zoom-Call zum Abschluss:

Du bist nicht allein. Ich bin an Deiner Seite und das sind auch die anderen Beta-Tester. Und bevor wir uns verabschieden, feiern wir ein großes Abschiedsfest mit jeder Menge Zeit für Deine Fragen. Und ich stelle sicher, dass alle ihre Fragen beantwortet bekommen, deshalb werde ich mehrere Termine für den Zoom-Call zur Auswahl anbieten.