



Genius Incubator

Сегодня мы разберем, составить свой вебинар и его докрутить.





# Важно понимать, что первая версия Вашего вебинара это только начало!

В дальнейшем Вам нужно будет:

01

Важно обратить внимание, на то, какие возражения писали Ваши клиенты и добавить их в следующую версию Вашего вебинара.

02

Обратить внимание, на каком слайде клиенты начали уходить с Вашего вебинара, убрали или переделали данный слайд.



• LIVE

Важно понимать, что Ваш вебинар можно и нужно постоянно улучшать, пока Вы не получите максимально рабочую модель.





# Весь Ваш вебинар строится на понимании Вашей целевой аудитории:

01

Кто они?

02

Чего хотят?

03

Как хотят этого  
достичь?

04

О чем мечтают?

05

Какие страхи и  
возражения?



Genius Incubator



• LIVE

Эти вопросы - это Ваша основа, от которой будет строиться весь Ваш дальнейший вебинар.





## Виды вебинаров:



- 01 Шаги (7 шагов по запуску своей онлайн-школы)
- 02 Способы (3 способа по реализации своего курса)
- 03 Ошибки (10 основных ошибок при продвижении эксперта)





## Преимущества и недостатки каждого вида:

### Шаги:

-  Показываем как и что делать, потом продаем наш продукт.  
Легко перейти к продаже.
-  У людей возникает ощущение, что они все поняли и пропадает желание приобрести наш курс.



## Преимущества и недостатки каждого вида:

### Способы (в нише, где люди совсем новачки)



Позволяет раскрыть тематику с точки зрения того, каким образом человек может достигнуть поставленной цели “волшебная таблетка”.





Не подойдет тем, кто уже хорошо разбирается в теме.





## Преимущества и недостатки каждого вида:

### Ошибки:

-  Показываем людям, как не нужно делать, а потом предлагаем им приобрести продукт, чтобы показать как нужно делать.
-  Люди боятся допустить ошибки, это останавливает их при покупке нашего продукта.



Genius Incubator

## Проводить серию вебинаров или один?

Нужно протестировать, что у Вас работает лучше 1 вебинар или серия.

Если видите, что 1 вебинар дает большее кол-во заявок, лучше стройте свою воронку на однодневном вебинаре.



**Важно сделать тест!**



## Структура вебинара:

### 1 слайд:

То о чем мы сегодня с Вами поговорим, чтобы человек с самого начала понимал, что ждет его на данном вебинаре.

или

Можете разместить отзывы о Вашем мастер-классе, это важно для того, чтобы люди, которые пришли за час до Вашего вебинара “зацепились” и остались ждать его начала.



Genius Incubator

## Структура вебинара:

### 1 слайд:



**Важно, чтобы была активность в чате!**

Если мало человек, то попросите Вашу команду или знакомых зайти и начать переписываться в чате.



## Структура вебинара:



В самом начале вебинара важно познакомиться с Вашей аудиторией.

Попросите, чтобы люди поставили цифру насколько они разбираются в теме сегодняшнего мероприятия

от 1 до 10

Это важно, чтобы Вы по ходу вебинара понимали, на каком уровне находится аудитория, с которой Вы будете вести коммуникацию.

Вы сможете подстроить свое повествование под их уровень знаний.



## Структура вебинара:



Также спросите у Вашей аудитории их запрос на данном мероприятии:

“Ребята, почему заинтересовались данным МК, какой у Вас главный запрос?”

Это дает нам понимание, с кем В будете сейчас общаться и какой дать им контент.



Genius Incubator

## Структура вебинара:



Важно “продать” людям идею быть на вебинаре до самого конца.

Чем больше людей дойдут до конца вебинара, тем больше заявок Вы получите в конечном итоге.



## Триггеры, которые мотивируют людей остаться до конца вебинара:

- Будете отвечать на их вопросы
- Вышлете презентацию
- Скинете запись
- Дадите полезные материалы
- Проведете экспресс консультацию под запрос зрителя



**Все кто будут до конца вебинара - принесут нам основное кол-во денег с нашего вебинара.**





## Структура вебинара:

 **Расскажите о правилах проведения вебинара:**

- Взять ручку
- Не отвлекаться
- Не спамить и не материться в чате
- Быть активными





## Структура вебинара:



### Знакомство:

- Показать отзывы о себе
- Показать Ваши кейсы
- Рассказать, чем Вы сейчас занимаетесь, над какими проектами работаете
- Рассказать историю о себе с “моралью”

**Все это нужно делать в сжатых объемах - люди не любят слушать о других, люди любят слушать о себе.**





## Структура вебинара:

- Расскажите, почему Вы начали обучать людей, если у Вас все хорошо.

У Вас должен быть основной тезис, который Вы будете “продавать” по ходу Вашего вебинара:

“Зарабатывать на онлайн - образовании просто!”



**После этого идет подтверждение Вашего тезиса.**



## Структура вебинара:

01

Коротко

02

Интересно

03

Актуально  
(люди должны  
получить новые  
знания)

04

Адаптировано под тех,  
кто представился в  
начале (под уровень Ваших  
зрителей)

05

Кейсы +  
ОТЗЫВЫ

06

Вопросы  
(отвечайте на  
вопросы Ваших  
зрителей)

07

Постоянно  
активизировать  
людей (задавать им  
вопросы)

08

Закидывать удочки про  
курс (говорить людям, что эту  
тему более широко раскрываем  
на курсе)



Genius Incubator

# Продажа. Продаем идею

01

Рынок онлайн образования растёт

02

Зайти может любой человек, у которого есть желание

03

Сейчас самое время это сделать

04

Это то, что позволит Вам, жить жизнью Вашей мечты.



Genius Incubator

# Продажа.

## Активизируем аудиторию

Задайте вопрос: **“Кто пошел бы учиться ко мне на курс, если бы цена не имела значения, поставьте +?”**

В дальнейшем, мы сможем с Вами выгрузить данные + и понять кому нужно звонить в первую очередь.

Еще один пример вопроса: **“Кто хотел бы этому обучиться, кому интересна эта тема?”**



## Продажа.

Важно показать путь, клиента **с Вами и без Вас.**

Вы говорите: “Я дал Вам полный инструментарий и Вы сами можете сейчас все реализовывать, но хочу Вас предупредить с какими проблемами Вы можете столкнуться”

И рассказываете 4 основных боли Вашей ЦА

### Например:

- ⊗ Реклама не окупится
- ⊗ Не будет потока клиентов
- ⊗ Качество курса будет хуже, чем Вы рассчитывали
- ⊗ Не правильно выберете нишу



## Продажа.

Потом Вы говорите, что с **Вами путь будет пройти легче** и показываете кому подойдет обучение.

Важно показать, модули Вашего курса и рассказать, как будет проходить обучение.

Также не забывайте говорить фразу **“а также”** - это психологический прием, который создает у людей ощущение, что наполнение Ваших пакетов гораздо более объемное, чем есть на самом деле.





Genius Incubator

## Продажа.

Много зависит от того, **на каких эмоциях Вы проводите продажу.**

В конце продажи сделайте акцент на 3-х основных вещах, которые получит человек по ходу обучения.

После этого можете показать отзывы, после которых снова сделать акцент на тех бонусах, которые получают люди.





Genius Incubator

## Продажа.

После всех проведенного прогрева перед анонсом пакетов курса  
- Вы показываете Ваши пакеты (без цены)!

И задаете вопрос:

**“Как думаете, сколько будет стоить обучение?”**

И если Вы правильно выполнили все предыдущие действия,  
то люди начнут писать стоимость большую, чем есть на самом деле.

**Потом Вы показываете стоимость, без скидки.**





Genius Incubator

## Продажа.

Дальше важный момент сказать, что для участников данного вебинара **действует скидка.**

### **И специальные условия!**

Вы можете сказать, что только сегодня для участников вебинара при оплате минимального пакета, люди получают возможность обучаться на среднем пакете, при оплате среднего пакета, обучаться на самом дорогом.

Также можете прописать дополнительные бонусы, например:

- Личный созвон 1 на 1 **(ценность более 500\$)**

Доступ в закрытый клуб предпринимателей **(ценность более 250\$)**

Дополнительный мини курс по настройке рекламы **(ценность более 300\$)**

Общая стоимость бонусов 950\$

Таким образом, **Вы дополнительно повысите ценность Вашего предложения.**



Genius Incubator

## Продажа.

После этого Вы **включаете кнопку под видео “Оставить заявку” + Ваши модераторы дополнительно скидывают ссылку на регистрацию в чат вебинара.**

Делаете паузу на пару минут.

Говорите, что заявка ни к чему Вас не обязывает, просто с Вами свяжется менеджер и более подробно расскажет Вам про условия нашего курса.

После этого дополнительно показываете отзывы тех, кто недавно подключился к Вашей программе.

Также важно предоставить Вашим клиентам гарантии, например:

**“Вы можете вернуть деньги в течении 1-ой недели обучения без объяснения причин.”**



Genius Incubator

# Продажа.

## Типы бонусов:

Оставил заявку (фиксируешь стоимость цены и консультацию менеджера)

Первые 5 оплат - повышенный пакет

Тем кто до конца останется

Кто оплатит полностью во время вебинара

Один из триггеров продажи - **обучение начинается сразу**

Каждый отдельный бонус уже стоит, как отдельный курс!

После оглашения всех бонусов, просто помолчите 3 - 5 минут, это вызовет у зрителей неловкость и они **с большей долей вероятности оставят заявку.**



Genius Incubator

## Продажа.

**Дополнительная гарантия** - на курсе Вы дадите всю информацию и клиенту не нужно будет больше нигде дополнительно обучаться.

После этого, можно повторно вывести цены на экран, и сделать акцент на том, что цена **будёт повышаться**.

Затем, нужно обработать основные возражения, пропишите их отдельными слайдами и **подробно разберите каждый из них**.



## Советы:

- 01 Начать заранее
- 02 Продавать, пока идут заявки
- 03 Кейсы и отзывы в вебинарной комнате
- 04 Кнопки ранней брони в комнате
- 05 Призыв оставить свой вопрос в комнате
- 06 Задать вопрос тем, кто купил или оставил заявку почему они это сделали.

