



DS AKCELERATOR

PROGRAM

MODUL #3

Lekcija #8:
Struktura webinarara

4 osnovna dijela webinara:

1. Uvod
2. Sadržaj
3. Tranzicija
4. Zatvaranje

1. Uvod

- Postavljanje temelja: dajte im VELIKO obećanje o tome šta će naučiti nakon webinara.
- Za koga je webinar. Budite jasni. (možete dodati također za koga NIJE webinar).
- Šta će naučiti na webinaru (izlistajte bullete)
- "Navucite" ih da pogledaju do kraja- zašto bi trebali pogledati kompletan webinar (ako ste u mogućnosti, ponudite neki bonus, nešto besplatno za one koji ostanu do kraja. Ili im obećajte trajno rješenje u vidu vašeg proizvoda)



1. Uvod

- Predstavite se: tko ste, čime se bavite, zašto bi vas slušali? Možete pokazati i vaše rezultate. Želite dobiti kredibilitet. Ako nemate rezultate, možete govoriti o problemu i pokazati da ih razumijete - također stvara kredibilitet.
- Prezenterajte vašu priču (prije i poslije - po modelu koji smo prošli. Nije sve ovako izgledalo...)
- Ugradite sliku o konačnom ishodu (ciljem/rezultatom koji žele postići). Želite da stvore sliku kako će biti nakon što uklone problem.



2. Sadržaj

Prezentirajte sadržaj koji ste pripremili. Za svaki dio (lekciju) imajte na umu:

(3 lekcije, 3 koraka...)

- Razbijte predrasude gdje je god moguće
- Sadržaje treba biti usko vezan za vaš proizvod/uslugu. Fokus na probleme ili greške.
- Ako je webinar live, postavljajte pitanje, tražite angažman. Razbijte monotoniju postavljajući jednostavna pitanja.

(čujete li me, da li mi je mikrofon uključen... Vidite li me jasno. Da li je dosadašnji sadržaj jasna... Upišite u chat broj 5 ako vam se sviđa ovo što ste do sada čuli..)

- Usadite ideju o vašem proizvodu (ili o konačnom rješenju koje predstavlja)

3. Tranzicija

- Krenite sa jednostavnim pitanje: "Da vas nešto pitam...da li bi ste vi izvršili operaciju nad"
Ili "Sad imate dvije opcije...nakon što ste poslušali sve ovo"
Cilj je prikazati vaš proizvod/uslugu kao rješenje njihovih problema.
- Ugradite sliku kakav bi im život bio da se riješe problema.
- Prikažite testimoniae ako ih imate (ili statističke podatke/činjenice koje postoje već online)



4. Zatvaranje

- Nabrojite sve šta će dobiti (prema onome što ste pripremili iz ponude)
- Uradite posebno svaki slajd
- Konačno želite imati sve na jednom slajdu (zapamtite će samo zadnju stvar koju vide!)
- Koristite Ako/Sve izjave
- Završite sa slajdom gdje imaju cijenu i ponudu. Pozovite ih da kupe odmah ili da se prijave na besplatne konzultacije preko linka s ekrana.

