

איך להצליח עם וובינרים

עם: אמיר הרדוף





WEBINAR TSUNAMI

בין הלקוחות היקרים שלי



אז למה וובינרים

ראשית - הנה הסיבה שבגללה אתם צריכים לעשות וובינרים

הם הדרך המהירה, הקלה והטובה ביותר
למכור את המוצר או השירות שלך ולהרוויח
אונליין. נקודה

למה וובינרים הם הדרך הטובה ביותר לשוק אונליין?

- אתה לא צריך להכין דף מכירה ארוך או וידאו מכירה מורכב
- אתה לא צריך לדאוג מבניית משפכי שיווק מורכבים
- הם לא רק הדרך הטובה ביותר לייצר מכירות, אלא שהם מעולים ליצירת מוצרים, סדנאות דיגיטליות, הרצאות, תוכניות, וקידום מוצרי שותפים ועוד
- הם מעולים למוצרים ב- 700 ש"ח, 1500 ש"ח, 5000 ש"ח ואפילו 10,000 ש"ח

למה וובינרים הם הדרך הטובה ביותר לשווק אונליין?

- הם הדרך הטובה ביותר לבניית רשימת דיור
- קלות "בלתי נסבלת" ביחס למכירה בהשקות
- הרבה יותר קל ומהנה ממכירה אחד על אחד
- באותו זמן מכירה - הרבה עסקאות ולא רק אחת
- ובאותו זמן מכירה - מכירות נוספות שבכלל לא תכננת

מה אנשים היום מוכרים בוובינרים?

- הדרכות
- גם אונליין וגם פיזי
- ייעוץ אחד על אחד
- ייעוץ קבוצתי
- אימון
- מוצרים פיזיים
- התפתחות אישית
- תוכנה
- שיווק רשתי
- ליווי עסקי
- תחביבים ופנאי
- שירותים מקצועיים

יפה צוקרמן חינוך למיניות

יפה מוכרת בוובינר 30 תוכניות ב-1500
ש"ח וגם הרצאות בארגונים וחברות



ג'קו גולדברג ריפוי שמאני

ג'קו מוכר ב-190,000 ₪ בתוך חודשיים
וחצי בוובינרים!



ליב עזריה

תוכנית תזונה לנשים עסוקות

2 וובינרים תוצאות:

75,000 ₪ מכירות!!



גיא ברקן דיאטן ובעל תוכנית ירידה במשקל

ללא רשימת תפוצה!
מייצר 25,000 ₪ מוובינר
אחד!



נעמה ברודי שמש תוכניות שינה לתינוקות

2 וובינרים
סה"כ 46 מכירות



עדי מאור סיסו
מאמנת לאפקטיביות

מוכרת בוובינרים ומכניסה 56 מנויות (מישהי
שמשלמת לא רק פעם אחת אלא כל חודש)

מי שיש לו תוכנית מנויים זה מעולה בשבילו!



זוהר נתיב גולן

**מחליפה הרצאות מבוא בוובינרים!
וובינר ראשון בשיטת צונאמי - 12
מכירות**



ZUNA
by zohar nativ

ניצן אלפסי

מומחית בתת מודע

ממלאת כנס למוצר פיזי
Sold out אחרי הוובינר.

2600 ש"ח כל מכירה.



הדס רדנסקי רעיונות למסיבות

קורס לעיצוב שולחנות למסיבה.
קמפיין וובינר מכניס לה 120,170

₪



מה זה בכלל וובינר?
(תענו בצ'אט)

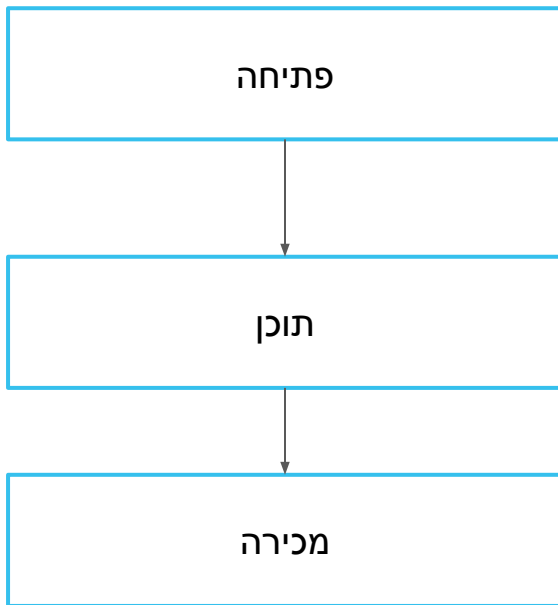
התשובה האמיתית:

“הטעימה” הטעימה ביותר...

מעמד מכירה בו הלקוח מגיע לבד למסקנה

שהוא רוצה עוד ממך

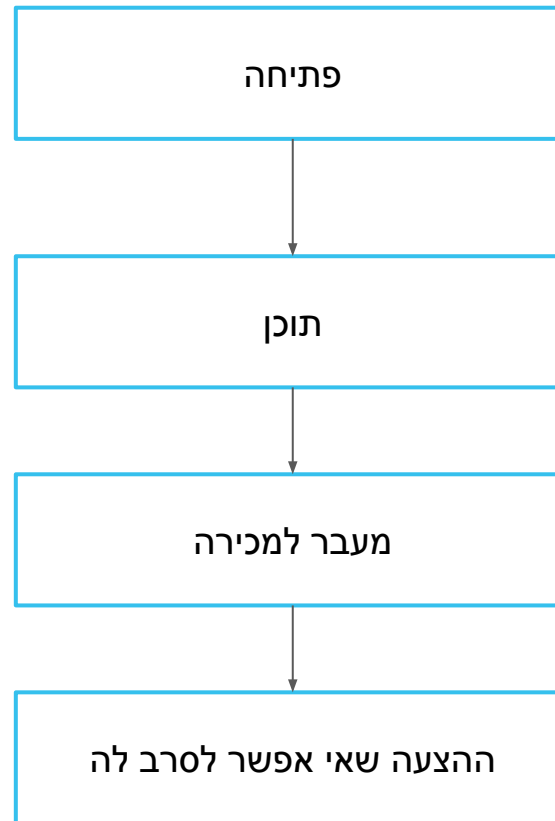
מבנה רוב הוובינרים





WEBINAR TSUNAMI

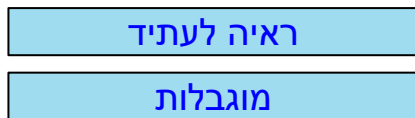
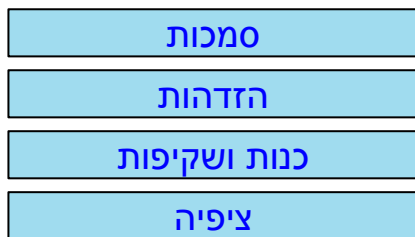
המבנה הנכון



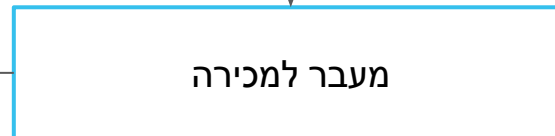
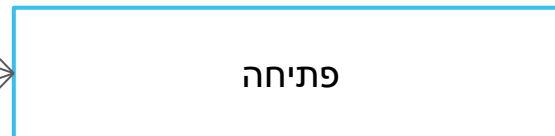


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה



טיימ

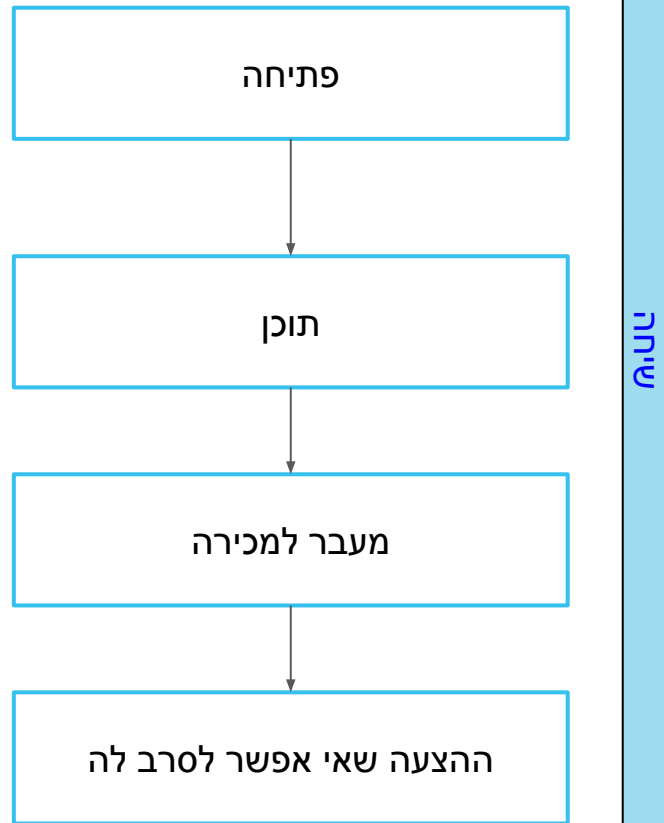
מהם "מפתחות הפעלה"?

- מפתח הפעלה הוא מפתח רגשי שפועל בצורה לא מודעת
- משתמשים במפתחות ההפעלה כבר אלפי שנים
- הם ה-"קומבינציה" לכספת!
- (ולא התוכן לבדו)



WEBINAR TSUNAMI

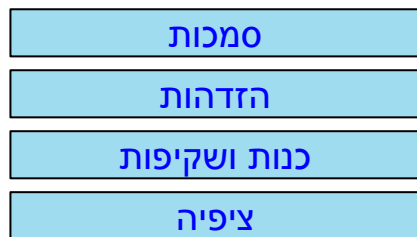
מבנה



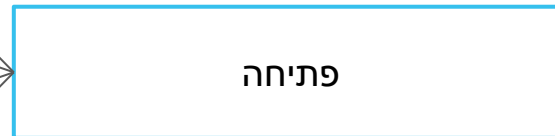


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה

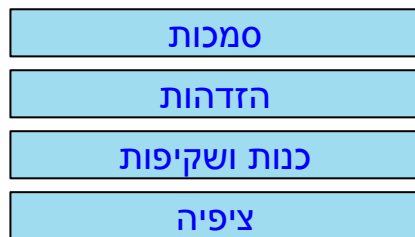


טיח

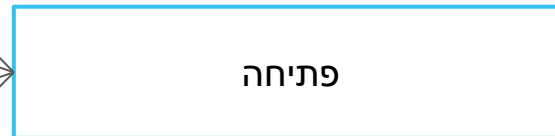


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה



סמכות

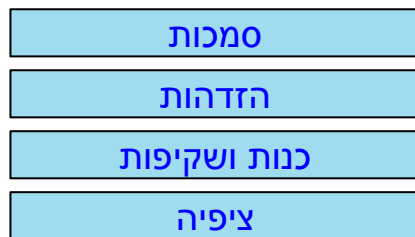
- הצלחות שלך
- הצלחות של הלקוחות שלך
- כמות לקוחות
- יחסי ציבור שלך / מדיה חברתית
- לקוחות מפורסמים שלך
- ממי למדת

טיימ

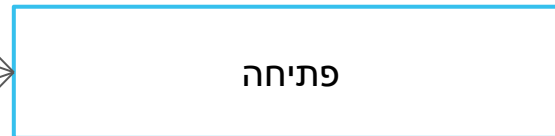


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה



הזדהות

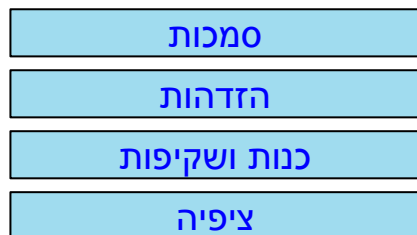
- הסיפור שלך - מאיפה באת
- האתגרים שלך
- האתגרים של הלקוחות שלך
- כמה בעיות מרכזיות שפתרת לך וללקוחות שלך
- "מסע הגיבור" שלך

טיימ

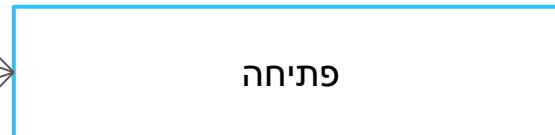


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה

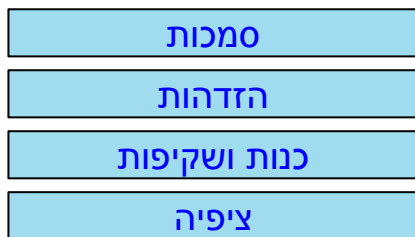


טיימ

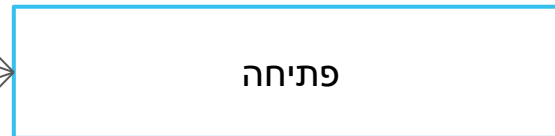
כנות

- כמה חשוב הקהל שלך
- למה אתה כאן
- מה השליחות שלך
- הכי חשוב - לא תבזבז את זמנם

מפתחות הפעלה



מבנה



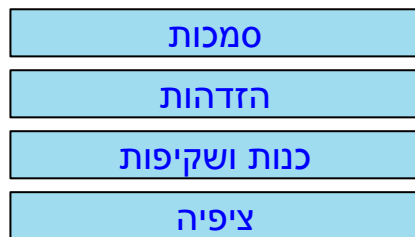
שקיפות

- אל תסתיר - תהיה הצעה בסוף
- לא חובה להצטרף
- אבל - תעשה מאמץ אמיתי לשכנע

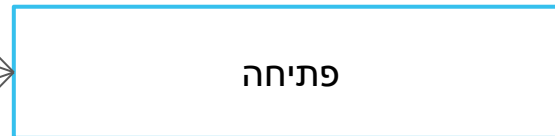


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה



ציפיה

- מה מצפה לנו בהמשך...
- מה מצפה לך בחייך אחרי שתשיג את התוצאה
- דוגמאות של תוצאות של לקוחות

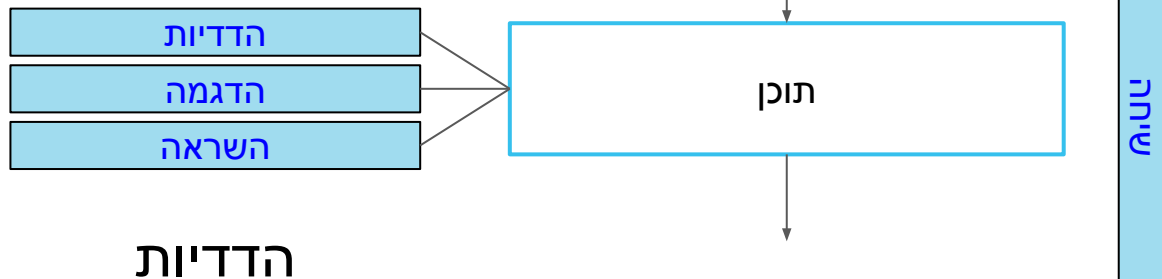
טיימ



WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה

מבנה



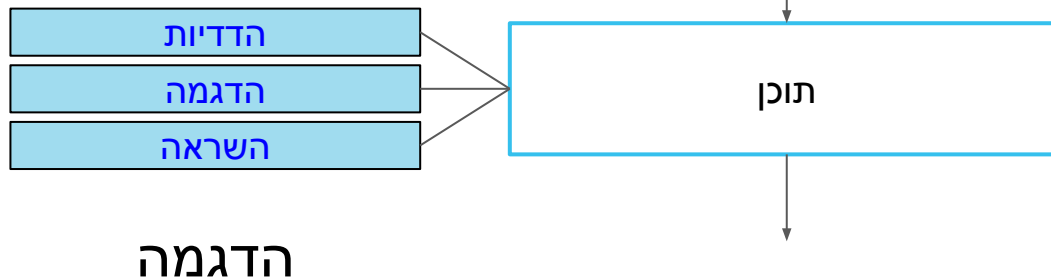
- תן תוכן משובח
- המשתתפים רוצים לתגמל אותך
- הם אומרים: אם זה עד כדי כך טוב בשעה אחת, מה יהיה כשבאמת ניכנס פנימה?



WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה

מבנה



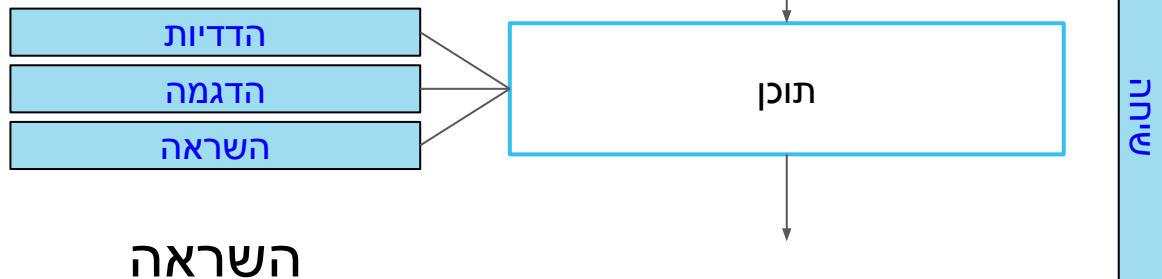
- איך מה שהסברת מופיע בעולם האמיתי?
- למשל: צעד ראשון באיביי - למכור מוצרים מהבית (הנה דוגמאות)
- ההדגמה מראה למשתתף שגם הוא יכול



WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה

מבנה



- לא מספיק לתת תוכן + הדגמה
- אלא חובה להסביר את המשמעות של מה הדבר הזה יעשה בחיי הלקוח
- לתת לו כלי מחשבה
- להרחיב את הראיה שלו

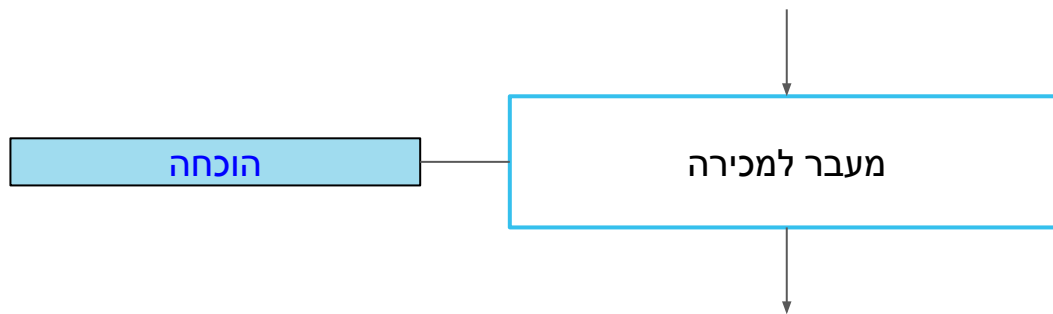


השחף המגביה עוף
הוא זה המרחיק ראות...
(ויצ'ארד באך)



הוכחה

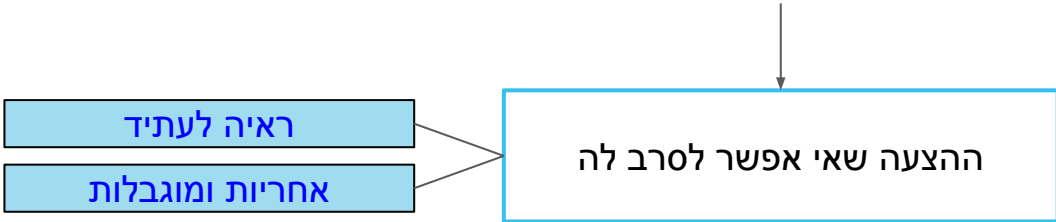
- הוכחה היא לא עדות
- הוכחה היא הדגמה של תוצאות
- למשל: במקום "אסנת תמיד קשובה..." -
התוצאה: "מצאתי בן זוג".





ראיה לעתיד

- כל מרכיב בהצעה - מכוון לתוצאה הסופית
- תוסיף לזה: בונוסים, אחריות, תנאי תשלום, מוגבלות





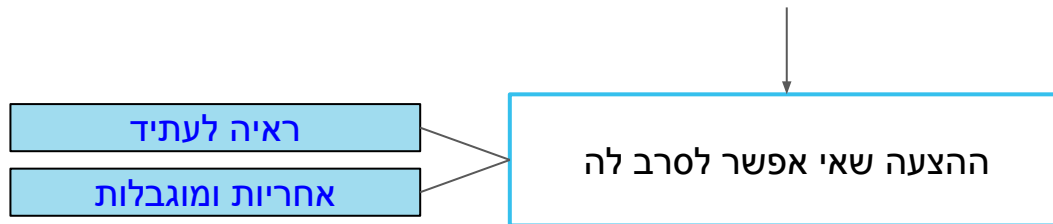
WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה

מבנה

אחריות

- תמיד תמיד: כספך חזרה
- על חלק מהתהליך
- או על התהליך כולו

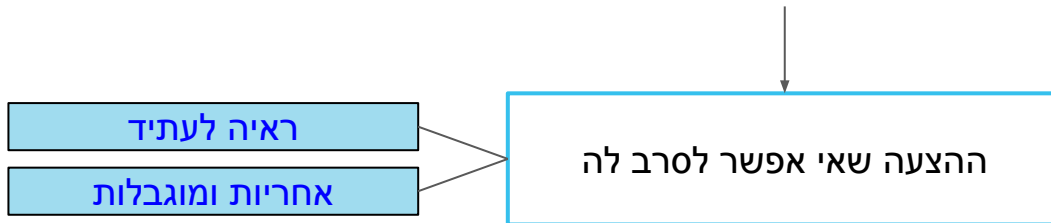


טיימ

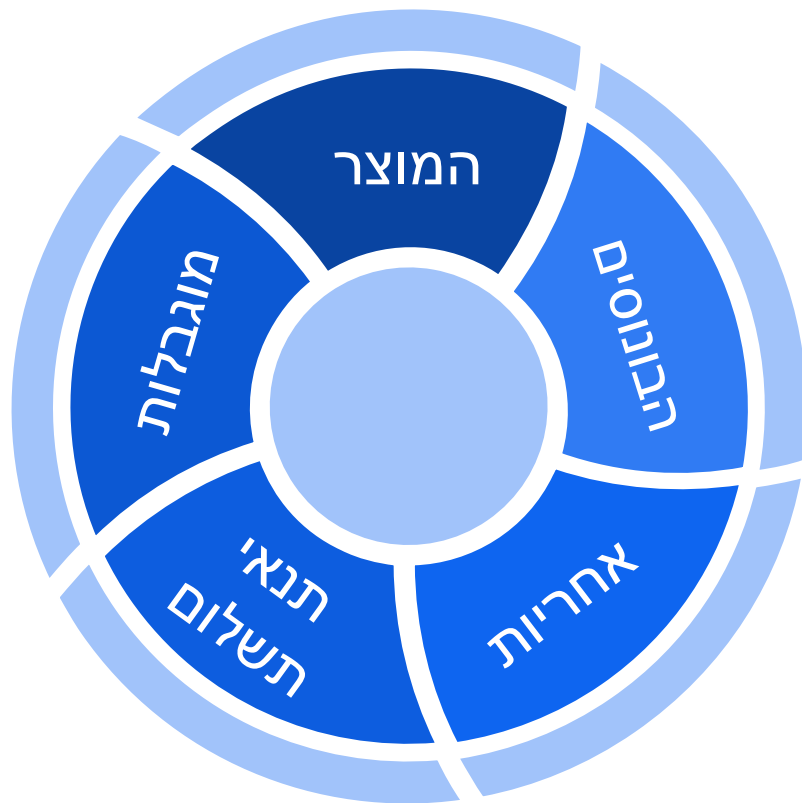


מוגבלות

- אם תיתן ללקוח שלך סיבה לחכות - הוא יחכה.
- לכן: תן לו סיבה לא לחכות



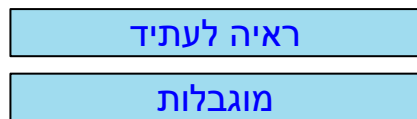
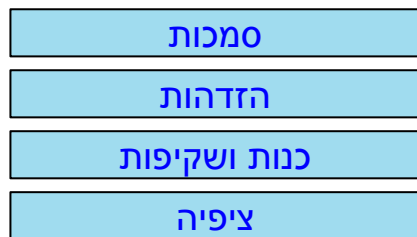
ההצעה שאי אפשר לסרב לה



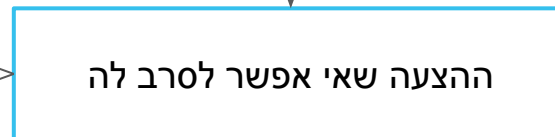
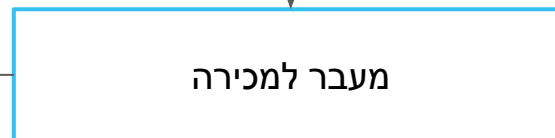
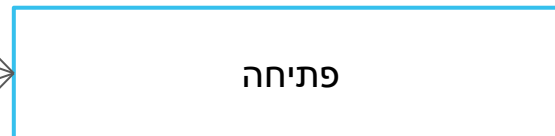


WEBINAR TSUNAMI

מפתחות הפעלה



מבנה



טיימ

תודה!

לקבלת המצגת:

jet.ravpage.co.il/or