

وبینار فروش

جلسه اول:

محتوای وبینار



وبینار فروش چیه؟

یک رویداد آنلاینه، که همزمان هم آموزش میده و هم میفروشه

چرا وبینار فروش مهمه؟

➤ چرخه فروش رو فشرده می کنه

➤ آموزش و فروش رو همزمان می کنه

➤ یک تبلیغ ارزش آفرینه

➤ رویداد محوره

چی بفروشیم؟

➤ محصولات گران

➤ محصولات برتر

➤ فروش به مشتریان قبلی

نتایج تسلط به وبینار فروش

- با کمترین تلاش به درآمد عالی میرسید
- از رقبا متمایز میشد و راحت تر میفروشید
- بیش از رقبا ارزش خلق می کنید
- سیستمی دارید که شما رو به بالاترین میزان فروش میرسونه

۴ بخش اصلی یک وبینار

- (1) مقدمه: جلب توجه و نشون دادن اقتدار و اعتبار
- (2) محتوا: دادن راه حل و گرفتن تعهد برای اجرای آموزش
- (3) انتقال: برقراری ارتباط بین یاد گیری و محصول قابل سرمایه گذاری
- (4) بستن: چند برابر کردن ارزش محصول نسبت به قیمت

Pitch

➤ هر محتوایی که در مورد پیشنهاد ما ساخته میشه

➤ تفاوت پیشنهاد (**offer**) با محصول
(**product**)

با کدوم بخش شروع کنیم؟

- نیازی به پیشروی خطی نیست
- شروع با محتوا یا **pitch** (کدوم شما رو هیجان زده میکنه)
- آخرین مرحله مقدمه است (چون محتوا رو نمیدونیم)

بهینه سازی وبینار

- بدترین وبینار برگزار شده، بهتر از عالی ترین وبینار برگزار نشده هست
- بهینه سازی فقط بعد از نمایش به مخاطب واقعی اتفاق میوفته

سه سوال مهم در طراحی وبینار

- 1) میتونم نشونش بدم، به جای اینکه فقط در موردش حرف بزنم؟
- 2) چه احساسی باید تو این بخش به مخاطب بدم؟ (بهینه سازی اکولوژیکال)
- 3) آیا این بخش به اندازه کافی تاثیرگذار هست؟

شفافیت، میفروشه

- جزئیات فنی مخاطب رو گیج می کنه
- یک ذهن گیج به ندرت خرید می کنه
- دقیقاً بهشون بگو چی به دست میارن
- ساده و تصویری بگو تا هرکسی بفهمه

پارادوکس ارزش

- صرفاً آموزش باعث فروش نمیشه
- **Pitch** به تنهایی میتونه باعث فروش بشه
- هدف ایجاد ارزش و تقاضا به صورت همزمانه
- به جای ۴ روش ناقص، یک روش کامل رو بگو
- نتیجه مهم تر از حجم آموزشه
- آدمها دنبال یک تسکین کوچک هستن

طراحی محتوای وبینار

۴
بستن

۳
انتقال

۲
محتوا

۱
مقدمه

۶ بخش اصلی یک محتوا

۲ محتوا

تعریف هدف

تنها کاری که همین الان
میتونه انجام بده چیه؟

قدم به قدم

اول اینو انجام بده،
بعد این، بعد اون

زمینه

چرا چیزی که داری در
موردش صحبت می کنی مهمه

چشم انداز

کاری کن در ذهنشون
اقدام رو انجام بدن

استراتژی

قدم به قدم یا
اصول خیلی مهم

تعهد

ازشون قول بگیر که
دست به عمل بزنند

۴۵-۶۰ دقیقه

ماموریت محتوا چیه؟

- یک مسیر آسان و روشن برای رسیدن به راه حل رو بیان کنه
- مخاطب با شنیدنش، حس خوبی برای قدم برداشتن به دست بیاره
- با اطلاعات زیاد مخاطب رو گیج نکنه

پیش نویس محتوا

- خودتون رو سانسور نکنید
- ۲ تا ۵ برابر محتوا و بینار، مطلب بنویسید
- حذف کردن، راحت تر از اضافه کردنه
- ۵ تا ۷ هزار کلمه برای محتوا

چیز هایی که مهم نیست؟

- چقدر زمان میبره تا نتیجه بده؟
- قیمتش چقدره؟
- سخته یا آسون؟

چیزی که مهمه، مدیریت احساسات مخاطبه

اکولوژی در وینار

وقتی تصمیم میگیرم اقدامی رو انجام بدم، بعد از انجامش، چه احساسی دارم

این احساس مشخص می کنه خرید کنم یا نه...

بهینه سازی اکولوژی

- این بخش، کدام احساس رو در مخاطب تحریک می کنه؟
- احساس منفی که از اقدام کردن تو این مرحله به دست میاره چیه؟
- چرا این اقدام، بهتر از اقدام نکردنه؟ اقدام نکردن چه احساس بدی ایجاد میکنه؟
- چرا این موضوع اهمیت زیادی داره؟
- این موضوع با باورها و اعتقاداتی که فکر می کنه درسته چه ارتباطی داره؟
- بهاش چقدره؟ آیا ارزشش رو داره؟

احساس اول: ترس

- ترس از عواقب احتمالی
- ترس از خجالت زده شدن
- کدام بخش این ترس رو ایجاد می کنه؟ آیا میشه کمتر یا حذفش کرد؟
- آیا میشه با اقدام نکردن، مرتبط کرد؟
- در صورت عدم اجرای آموزش من، آینده چقدر بدتره؟

ترس از بی عملی رو بیشتر از ترس امتحان چیزه جدید کن

احساس دومی: سردرگمی

- مغز گیج هیچ اقدامی نمی کنه
- راه حل، ساخت نقشه راه هست
- محتوا باید باعث ایجاد اعتماد به نفس بشه
- باید بگه: ساده ست، منم می تونم

احساس سوم: اشتیاق

چه کار کنیم تا مخاطب هرچیزی رو رها کنه جز ما؟ (ایجاد هیجان)

➤ ۲ برابر کردن انرژی صدا در وینار

➤ نمایش نتایج مثبت

➤ نتایج مخاطب در آینده

➤ اعلام زمان شروع نتایج

احساس چهارم: امنیت

- افزایش نکات مثبت و کاهش نکات منفی
- انجام ندادن کمترین امنیت، انجام دادن بالاترین امنیت

احساس پنجم: خشم

- اول خشمگین کن، بعد محتوا رو وسیله از بین بردن این خشم کن
- متد شما میتونه چیزی که ظالمانه هست رو از بین بیره
- خشم در برابر کسی که اونرو تحریک کرده

احساس ششم: تنهایی

هنری ترزا: اغلب آدمها زندگی ناامیدانه ای دارند.

➤ مطمئن شو محتوات احساس تنهایی ایجاد نمی کنه.

➤ نشون بده محتوات، انتهای تنهایی و پایان اون هست.

۶ بخش اصلی یک محتوا

۲ محتوا

تعریف هدف

تنها کاری که همین الان
میتونه انجام بده چیه؟

قدم به قدم

اول اینو انجام بده،
بعد این، بعد اون

زمینه

چرا چیزی که داری در
موردش صحبت می کنی مهمه

چشم انداز

کاری کن در ذهنشون
اقدام رو انجام بدن

استراتژی

قدم به قدم یا
اصول خیلی مهم

تعهد

ازشون قول بگیر که
دست به عمل بزنند

۴۵-۶۰ دقیقه

چرا به هدف نیاز داریم؟

وقتی هدف مشخص نیست، نمی تونی بهش تیراندازی کنی

➤ محتوا ساخته میشه تا مارو به یک هدف برسونه

➤ هم خودت و هم مخاطب رو از هدف باخبر کن

➤ سوال: چطور در ۶۰ دقیقه به این هدف برسیم

➤ اگه نشه در ۶۰ دقیقه بهش رسید هدف اشتباهه

۱. تعریف هدف

➤ مخاطب کیه؟

➤ از اجرا یا استفاده از چیزی که میگی، چه احساسی به دست میاره؟

➤ نتیجه ای که بهش میرسه و بهش حس موفقیت میده چیه؟

ارضا فوری: یعنی بشه سریع انجام داد و نتیجه ش رو دید

چرا فرایند قدم به قدم؟

- هر چیزی رو میشه به یک فرآیند قدم به قدم تبدیل کرد
- گیج شدن ذهن رو کاملا برطرف می کنه
- حلقه باز ایجاد می کنه: بمونم بینم چی میشه؟

۲. فرایند قدم به قدم

- بین ۳ - ۵ مرحله باشه
- اگه ۲ قدم باشه: یعنی ۲ تارو با هم یکی کردی
- اگه بیش از ۵ قدم باشه، یعنی تو نتیجه بلندپروازی کردی
- برای هر مرحله از ۱ کلمه استفاده کن
- هر مرحله تموم شد، در اسلاید اونرو نشون بده

۲. فرایند قدم به قدم

۳۰ الی ۳۵ دقیقه رو به قدم اول اختصاص بدین

➤ آگه اونهارو تو مرحله اول از دست بدین، برای همیشه از دست دادین

➤ آهسته پیش برین تا بتونن همراه بشن

۲. فرایند قدم به قدم

➤ در انتهای هر قدم، مجددا نقشه راه رو نشون بده

➤ جوری جمله بندی کن، که انگار اونا قبلا این کارو انجام دادن

۴ بخش هر قدم

زمینه، چشم انداز، استراتژی، تعهد

۳. زمینه

- این قدم چیه و چرا مهمه؟
- هدف: تمایل به اجرا کردن رو افزایش بدیم
- همه چیز برای مخاطب نا آشناست، پس آموزش بده
- تکنیک زمینه چینی: استفاده از سوال برای هدایت مخاطب
- اجرا با انرژی زیاد

۳. چشم انداز

وقتی چیزی رو در ذهنت میبینی، بیشتر دوست داری،

برای رسیدن بهش دست به عمل بزنی...

۳. چشم انداز

اگه به این مهارت مسلط بشی، چه اتفاقی برات میوفته؟

شرایط زندگی در اون نقطه چه شکلیه؟

۳. چشم انداز

- تصویرسازی: چیزی که می‌گم رو تصور کن... این اتفاقی هست که بعد از اجرای ایم فرمول برات میوفته
- داستان شخصی: به عنوان یک مدرس بدون سایت... (ارتباط گیری با مخاطب)
- داستان مشتری: دیروز داشتم با یکی از مشتریام به اسم ... صحبت می کردم، اون ... برای اینکه شما ارزش این موضوع رو درک کنی میخوام داستان اونرو با شما به اشتراک بذارم

۳. استراتژی

- 1) مرحله بندی: اول این، بعد این و در آخر این (ساخت فرایند خطی)
- 2) اصل بندی: اگه میخوای این کارو انجام بدی، این موارد رو رعایت کن

هر مرحله رو توضیح بدین...

۳. استراتژی

- نکات مهم رو تکرار کنید، جوری که مخاطب خسته نشه
- اعتراضات رو پاسخ بدین
- غیر مستقیم تقاضا ایجاد کنید
- غیر مستقیم به جوایز اشاره کنید.

۳. تعهد

- تعهد بده، آموزشی که دادیم رو انجام بده.
- تایید کنه کاری که گفتیم با ارزش و شگفت انگیزه
- از تکنیک ۳ بله استفاده می کنیم

۳. تعهد

- تعهد کوچک: سوالاتی ساده که پاسخشون بله هست
تعهدات کوچک، احتمال فروش رو چند برابر می کنه. (حداقل ۱۵۰ بله)
- تعهد نرم: میخوایم بفهمیم موضوع رو درک کرده؟
- تعهد سخت: میخوایم بفهمیم با ما همراهه؟

۳. تعهد

تعهد نرم: زیر سوال نبریم

- موضوع براتون روشن شد؟ **به** موضوع براتون روشن شد، درسته؟
- چند نفر اینجا پول بیشتر میخوان؟ **به** اگه میشد پول بیشتری در بیاریم، عالی میشد، درسته؟

۳. تعهد

تعهد سخت: آیا با من همراهی؟

➤ دوست دارین این روش رو یاد بگیریم؟

➤ دوست دارین فرمولش رو بگم؟