

WEBINAR - SJEKKLISTE

FØRST LITT MINDSET:

- FÅ KUNDEN TIL Å FØLE SEG VELKOMMEN - HUSK AT DETTE ER EN SAMTALE
- FÅ KUNDEN TIL Å TENKE "DETTE ER RIKTIG STED FOR MEG!"
- FÅ KUNDEN TIL Å FØLE SEG INSPIRERT - FOKUS PÅ RESULTATER
- HUSK Å UNDERHOLDE - ET KJEDELIG WEBINAR BLIR IKKE SETT
- "KEEP THEIR HEADS NODDING" - SNAKK SÅ KUNDEN NIKKER MENS H*N SER
- Å SELGE ER Å HJELPE - OGSÅ I ET WEBINAR!

SÅ LITT OM STRUKTUR

- SIKT PÅ CA 45 MIN INNHOLD, 15 MIN SALG (FÅ INN TILBUDET FØR 60 MIN)
- VÆR SYNLIG I RUTA NOEN MINUTTER FØRST SÅ DELTAGERNE SER DEG
- "DU ER PÅ RIKTIG STED HVIS"...
- SNAKK KORT OM DEG SELV, GJERNE I FORM AV EN HISTORIE
- KORTE TEKSTER PÅ SLIDSENE - KULEPUNKTER OG STIKKORD
- MYE BILDER, ILLUSTRASJONER ETC. PÅ SLIDSENE - HOLD DET PÅ BRAND
- FORTELL VISUELLE HISTORIER, IKKE BARE DEL TØRRE FAKTA
- IKKE GI FOR MYE INNHOLD, PASS PÅ AT DET SOM GIS ER KONKRET OG NYTTIG
- IKKE VÆR REDD FOR Å SNAKKE OM SMERTEPUNKTER, MEN TA DEM MED "UT I LYSET" ETTERPÅ
- OVERGANG MELLOM SMERTE OG GLEDE "DET TRENGER IKKE VÆRE SLIK"
- SNAKK OM DRØMMEN - RESULTATER (SE FOR DEG AT...)
- VIS DETTE ER RESULTATENE DE KAN FÅ + ANDRE HAR FÅTT...
- I SALGET: VIS BÅDE INNHOLD OG FORDELER - "DU FÅR XXX, SLIK AT XXX" (HVA FÅR MAN, HVORFOR DET ER VIKTIG)
- TA MED OFTE STILTE SPØRSMÅL (TIDSBRUK, PRIS, MÅLGRUPPE, INFO OM BETALING)
- FORTELL HVORFOR ER PRODUKTET ER UNIKT
- CALL TO ACTION MOT SLUTTEN - VÆR SUPERTYDELIG PÅ HVA DE SKAL GJØRE
- VIS KORTE, "TO THE POINT" TESTIMONIALS/KUNDEOMTALER
- AVSLUTNING: TAKK FOR DELTAGELSEN OG SI NOE SLIKT SOM "UAVHENGIG AV OM DU ØNSKER Å VÆRE MED PÅ XXXX, SÅ ER JEG SIKKER PÅ AT DU HAR FÅTT NOEN GODE TIPS/IDEER/INNSPILL/MINDSET SOM DU KAN BRUKE I _____."