

ESTRUCTURA WEBINAR



YOLANDA ROSADO



1-INTRODUCCIÓN (atracción, autoridad, confianza y credibilidad)

- MENTALIDAD

En el power point poner TÍTULO O FOTO TUYA.

Hacemos preguntas ej.

¿Qué problema tienes con.....?

¿Por qué no consigues?

FOTO CON TUS VALORES perros, honestidad, lealtad

..... clientes, compromiso

DIPOSITIVA con diferentes tipos de personas Ej, adolescente, adulto.

(ESCRIBE CON QUIÉN TE IDENTIFICAS, preguntamos)

- OBJETIVOS Y COMPROMISOS

Lo que conseguirás hoy en este webinar es.....

Te voy a dar la carta que te permitirá.....

Te llevarás una visión general para

- PROMESA

Gracias por estar aquí y escucharme, será la forma de cambiar ya sólo por estar aquí hoy y ahora, muchas gracias

Si tienes testimonios pones:

Esto ha cambiado la vida de otras personas

(Testimonio y a qué se dedican o qué les pasaba y qué han conseguido contigo)

Si no tienes testimonios pones

Datos estadísticos

NO METEMOS LA PALABRA TIEMPO, VERANO, ESTA NOCHE, INDICAMOS HOY PARA PODER REUTILIZARLO. WEBINAR DE HOY.

- COMPROMISOS

(Decimos a qué nos comprometemos)

1 Me comprometo a darlo todo hoy, aquí y ahora.

Te daré las claves, pilares, píldoras sin guardarme nada.

A todo lo que vas a aprender hoy sólo tenían acceso los clientes que pagaban por mi programa y hoy lo tendrás tú gratis.

2 Ahora bien, a cambio te pido que tú también te comprometas al máximo y que participes en el chat y que prestes atención.

¿Te comprometes? ponme Si en el chat.



3 Voy a hacer todo lo posible para que el tiempo que vas a estar aquí sea de máxima calidad y si al final te ha gustado lo que has visto, te diré cómo podrás aprender más.

- CAMBIO DE PENSAMIENTO

Tienen que ver el problema pero tienes que conseguir que lo vean como una oportunidad.

ej. los ricos son mas ricos porque no ven problemas, ven oportunidades.

(hablarles de cómo se sienten actualmente, de lo que han probado hasta ahora y por qué no les ha funcionado y enseñarles una nueva oportunidad y algo alcanzable)

- ESTRUCTURA

1- La situación real por la que están pasando

2- Cómo les afecta a ellos y a el mundo (al mundo quiero decir que si están mal, su entorno está mal y todos están mal)

3- Pero hay una manera de arreglarlo

4- Aquí muestras la solución que ayudará (el resultado tras tu programa)

- HISTORIA

Establecemos conexión entre ellos y tú, que se vean reflejados en tí para ver que se puede salir de esa situación, que se puede resolver.....

Un día me di cuenta de lo que te voy a contar..... (Si hay foto mejor)(sólo foto del antes)

Y más adelante te voy a compartir los pasos que dí y los de personas que ya los han dado conmigo (si no tenemos testimonios no mencionamos esa parte)

Cómo lo he hecho y cómo lo estoy consiguiendo.

TOMA ACCION Y RELLENA LA PLANTILLA MENTE DE COMPRADOR

2- EL CONTENIDO, ZONA CENTRAL DEL WEBINAR

Esta parte es para inspirarlos, animarlos a tomar acción y dejarlos con ganas a quien no compre.

GRAN ERROR: ENSEÑAR MAS Y MÁS , eso no vende más, ACOSTUMBRA a contenidos gratuitos.

Tienes que llevarlos de A.....B,
entran pensando no comprar..... quieren comprar.

Se harán estas preguntas

1- ¿Yo puedo aprenderlo,?

2- ¿Lo podré implementar?

3- ¿Eres tú la persona adecuada para enseñarselo? (te van a comparar, recuerda valor, precio)

4- ¿Esto vale lo que voy a pagar?



Todo esto tenemos que tenerlo respondido antes de dar el precio.

No se trata del valor económico que pagarán, será una experiencia y una relación.

Las personas compren emociones y no siempre van a justificar con tiempo y dinero.

Dales información pero para que se vayan abrumados.

(Pensarán, con toda esta información ahora puedo hacerlo sola y si no funciona pues ya contacto. Eso es exceso de información, se plantean poder hacerlo solas)

UN WEBINAR CON EXITO DE VENTAS DEBE DEJAR CLARO QUE ESTÁN RECIBIENDO 1 PAQUEÑA PARTE DE LO QUE NECESITAN PARA..... Y QUE LES FALTARÍA HACER Y (ESTO Y AQUELLO)

Puedes decir Yo te he mostrado esto, pero recuerda, que te falta y necesitas y

ESTRUCTURA DEL CONTENIDO

- **DIAPPOSITIVA CON TÍTULO (DE LA CLAVE QUE VAS A DAR)**
- **MITO SI LO HAY (para cambiar su mentalidad)**
- **CONTENIDO**
- **TESTIMONIO/CASO EXITO/DATOS ESTADÍSTICOS**
- **COMPARTE EN EL CHAT (Interacción) (Hacerlo en cada clave)**

ejemplos:

estas tan emocionada como yo al ver esto? PONME SÍ-NO

no es emocionante ver cómo todo se une) SI-NO

estás sintiendo alivio ahora que sabes que es más sencillo? Ponme SI

te parece esto más fácil de lo que pensabas?

te imaginas si pudieras....?

te imaginas como te sentirías si.....?

te imaginas como sería despertarte mañana y?

dónde podrías estar dentro de un año ahora que has visto....? Ponmelo

te alegras de haber entrado hoy aquí y aprender esto?

y si hubieras sabido esto hace un año, donde estarías hoy? lo imaginas?

ponmelo

TEMÁTICAS DE UN WEBINAR

Una vez que elijas una, crear el contenido es muy sencillo.

- **ENSEÑAR CÓMO FUNCIONA ALGO “EL PASO A PASO”**

Dá mucha confianza, los llevas de la mano.

ej. Adelgaza 10 kilos en 60 días.

- **ESTRATEGIA. 3 CLAVES**

Genera mucha autoridad, no se profundiza mucho sobre un tema.

(Hablar durante una hora sobre un tema concreto, genera mucha autoridad)



- EDUCATIVO

Ej. “3 razones por las que no debes comer 2 veces al día”
(Bueno para historias o videos , no para Webinar , para generar aumento de leads buenísimo. no se profundiza, solo comentario breve)

- ANÁLISIS

Comparamos por ejemplo diferentes dietas para bajar peso

- Q&A

Ej. Bajar de peso, pregunta lo que quieras

- DEMO

Enseñar cómo funciona un producto, por ejemplo una APP, un robot de cocina, una aspiradora, Fases de una dieta o tratamiento facial.....

- NOVEDADES

Explicar qué funciona ahora en un nicho concreto, por ejemplo está de moda dieta keto.

- LOS ERRORESQUE NO DEBES COMETER

- OBJECIONES

Vencer objeciones para abrir la mente.

ej. meditación

hacer lista de creencias , 3 y ya tienes el contenido sobre esas 3 claves

El contenido elimina esa objeción por la que no compran.

SEA CUAL SEA TU SERVICIO, PIENSA:

EL NOMBREDEL METODO ó SISTEMA

TOMA ACCIÓN, CREA LA TEMÁTICA

SE ESPECÍFICA EN ALGO CONCRETO

NO PUEDES CONTAR TODO LO QUE SABES EN DOS HORAS O UNA

CREA EL MAYOR IMPACTO EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE

.



3- EL MOMENTO “Y”

1- RESUMEN PUNTO POR PUNTO TODO LO QUE HAN VISTO Y EL BENEFICIO DE CADA UNO.

No damos las claves, si no recordamos los puntos de cada clave para que recuerden lo que han visto en tu webinar .

2- COMPROMISO

¿Te comprometes a aplicar estas (2-3 cosas) que has aprendido

Todo lo que te acabo de enseñar es la mitad del camino para(enumeras lo que falta y se lo explicas)

3- NECESITA MÁS Y QUIERES AYUDARLE

Ahora puedes continuar solo, pero te hago una pregunta:

¿Hasta dónde has llegado sola? ¿Dónde te ha llevado eso?

Si sigues aquí es porque lleva demasiado tiempo y todavía te falta para conseguir (el resultado que quiere) de hecho, has hecho más en estos minutos que la mayoría de las personas que llevan intentándolo meses con (contenidos gratis, dietas milagro, etc)trabajando solo.

Y puedes hacerlo por tu cuenta o bien puedes obtener la ayuda de un experto, alguien que ya ha hecho esto y tiene resultados propios y que está trabajando con clientes e incluso ha desarrollado un sistema que te permitirá hacerlo más rápido y más fácil.

4- PARA QUE PUEDAS LOGRAR

Para que puedas lograr, yo misma puedo darte esa ayuda que necesitas para sortear todos los desafíos, todo el tiempo perdido y todos los errores que encuentras cuando lo haces solo.

Así que podrás lograr (lo que desean)

5- PREGUNTAS DE “SÍ” EN SU CABEZA

Generamos entusiasmo para avanzar el compromiso.

¿Son estas cosas que te he nombrado las que quieres en tu vida?

¿Estás interesado en hacerlo rápido, mejor y más económico?

¿Estás comprometido a hacer lo necesario para conseguir todo esto?

Mete energía y entusiasmo pero NO ESPERES RESPUESTA.

SI TU RESPUESTA HA SIDO QUE SÍ, ENTONCES ESTOY MUY EMOCIONADA, QUIERO PRESENTARTE

DIAPOSITIVA CON EL NOMBRE DEL PRODUCTO

.



UTILIZA TUS PROPIAS PALABRAS, ESTA ESTRUCTURA PARA LA TRANSICIÓN EN 5 PASOS NO FALLA, PERO HAZ LA TUYA, METE VISUALIZACIÓN... ETC ETC

Hazlo en estructura de emociones y razones lógicas y siente cómodo con la oferta irresistible.

TOMA ACCIÓN, CREA TU TRANSICIÓN
ESCRÍBELA PARA NO OLVIDAR NADA Y APOYARTE DURANTE EL WEBINAR .

4- VENTA

Si quieres ayudar a alguien y ser ayudado debes estar comprometido.

Si una persona tiene 20mil euros en su banco y tu programa cuesta 600 le dolerá poco , pero por la emoción comprará.

Pero si tiene 5000 y tu producto vale 8000 tiene un gran problema porque ha visto que tu le puedes ayudar y buscará el dinero para ser ayudado. Ahí hay mucho compromiso, piensa en tí, y otra cosa es servicio gratis, no se valora y hay poco compromiso (Ya tengo experiencia)

Si tu quieres ayudar, no te bloques.

NO TENGAS NERVIOS DURANTE LA VENTA. Si están ahí es porque les interesa.

NO CORRAS, si lo haces generas dudas y no comprarán porque están confundidos.

Una venta en 5 minutos no funciona.

Si no te ha funcionado, REPITE, REPITE Y REPITE, piensa que puede hacerte libre financieramente.

16 PASOS DE LA OFERTA IRRESISTIBLE

Varias diapositivas

1- PRESENTAS PRODUCTO Y MISIÓN DE CONTRIBUCIÓN AL MUNDO

¿QUÉ VAN A HACER?

¿QUÉ VAN A LOGRAR?

NOMBRE PROGRAMA

GRUPAL O NO

DONDE SE IMPARTE Y QUÉ LES AYUDA A HACER

.



.ej. VTN es un programa para posicionar tu negocio , una combinación con un paso a paso grupal y en directo, con contenido grabado que te da todas las herramientas para poder dedicarte en tu negocio a lo que te gusta y no estar todo el día atada a él.

QUÉ VAN A LOGRAR (MISIÓN)

ej. VTN es un programa de acompañamiento de 8 meses con acceso personalizado en el que te acompaño a crear hábitos diarios de gestión de tiempo, tareas y finanzas para retroalimentar tu negocio y sentirte orgullosa de tu negocio y tu vida.

2-BENEFICIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO (OJO CARACTERÍSTICAS)

ej. en el módulo 2 de la plataforma a la que tienes acceso privado por ser cliente, se trata del cliente ideal.

“este módulo te muestra como es el paso a paso para encontrar, conocer y entender a tu cliente ideal y que se acerque a ti para poder ayudarlo, venderle”

EL BENEFICIO ES EMOCIONAL, LA CARACTERÍSTICA ES RACIONAL.

EJ. cómo han cambiado los anuncios de coches. EMOCIONALES O RACIONALES?

3-BENEFICIO DEL BENEFICIO

Qué cambios tienen en sus vidas como resultado de los beneficios del punto 2.

ej. en el módulo 2, para que así, aumentes la facturación y beneficios en tu negocio y puedas disfrutar de un negocio con ingresos estables y tener tu propio equipo

(TIEMPO, LIBERTAD, AMOR Y DINERO)

“esto es lo que la gente quiere conseguir” BENEFICIOS DOBLES O DE 2º NIVEL.

PRIMERO VENDEMOS EMOCIÓN (MOSTRAMOS BENEFICIOS)(PARA QUE...)

SEGUNDO VENDEMOS RAZÓN (MOSTRAMOS CARACTERÍSTICAS)(BENEF 1+2)

4- CARACTERÍSTICAS-----"ERROR"

OJO= ESTAMOS TAN EMOCIONADOS CON NUESTRO PRODUCTO QUE NOS CENTRAMOS EN ELLAS .

Pregúntate y se lo dices

¿Qué voy a recibir? Formación, módulos. (NO DECIR HORAS O NÚM. SESIONES) si dices 50 horas con 50 videos, se mueren.



¿Cómo va a cambiar mi vida? Beneficios.

Pensaré cómo va a justificar la compra ante su entorno (ojo no características)

ej. El módulo 2 te enseña a conocer a tu cliente ideal para que puedas vender más siendo libre en tu economía. (SE SIMPLE)

5- PRECIO Y PRECIO REAL

1- METE PRECIO ALTO

ej. hay personas que han pagado xxxx por esta formación.

ej. ó sólo las personas que me contratan anualmente tienen esta información (estás indicando que tienes otros productos)

ej. Intentar hacer esto tú sólo te llevará 2 años mínimo y mi experiencia es que vas a gastar mínimo 2000€ en prueba y error hasta conseguir lo mismo.

ej. Si me contratas para recibir la misma información que en el programa de 4 meses pagarías 5000€ (lo que estoy diciendo es que este es un programa de 5000€)

ej. Si quieres que yo misma te monte el negocio y te de la llave serían 30 mil, pero no te voy a cobrar eso porque al crear este programa puedo llegar a más personas por el formato que tiene y no por la individualización, tengo más tiempo para los que quieren trabajar en privado conmigo.

6- BONUS

Esto está genial y si alguien entrara en el programa y necesitase más para conseguir resultados, he pensado, ¿por qué no les doy esto también?

-----BONUS 1 ej. acceso privado a consultoría específica conmigo.

y si les diese este (acceso o programa) gratis , quizás teniendo (características, enlaces, perfil hecho, etc etc) tendrían éxito más rápido todavía, lo he pensado y lo tienes.

-----BONUS 2 ej. acceso equipo técnico dudas digitales

y si les diese xxxxxxxxxxxxxxxxx

-----BONUS 3 ej. 10 módulos Cómo hacer presentaciones ORATORIA Y PRESENTACIÓN)

y de todas formas , cómo pueden llegar aún más rápido

.



-----BONUS 4 ej. presencial de 3 días.

DIPOSITIVA

PROGRAMA 10000
BONUS 1 5000
BONUS 2 3000
BONUS 3 500

TOTAL 18500
12000

VOLVER A BAJAR EL PRECIO ES DECIR QUE ASI LLEGAMOS A MAS PERSONAS .

7- RECORDATORIO BENEFICIOS BONOS

Volvemos a la parte emocional

- 1- DIAPOSITIVA RESUMEN BENEFICIOS DEL PROGRAMA
- 2- DIAPOSITIVA RESUMEN BENEFICIOS DEL BONUS
- 3- DIAPOSITIVA RESUMEN BENEFICIOS DE BENEFICIOS
- 4- DIAPOSITIVA CON TESTIMONIOS Como ha hecho..... que estaba.... y ahora

TOMAR ACCION Y HACERLO

8- DIFERENTES TIPOS DE GARANTIA

- 1.Si no te gusta el programa o crees que no es para tí, tendrás 15 días para solicitar la devolución sin preguntas ni respuestas, aunque te aseguro que cuando veas el valor no lo querrás hacer.
 - 2.Si me demuestras que has hecho y llevado a cabo el método y que no has conseguido resultados, entonces te devuelvo el dinero.
 - 3.Yo No devuelvo el dinero pero vas a tener mi apoyo hasta que tengas amortizado el programa haciendo lo que yo personalmente te diga.
- ej. sabes cual es mi garantía? que no voy a parar de trabajar contigo hasta que consigas perder el 10 por ciento de tu peso.

- 1.No ofrecer ninguna garantía en servicios de mas de 3000 euros porque invertimos mucho tiempo , no hay garantía de devolución.

9- BONUS DE ACCIÓN RÁPIDA

Es sólo aplicable a los que están en ese momento en el webinar . En la grabación se elimina esta parte , no estará ni en página de ventas ni la podrá ver nadie que no sean los que están en ese momento .



10- URL, YA PUEDEN COMPRAR

Ahora ya saben todo, tienen la información, el beneficio.

Si alguien quiere comprar puede hacerlo ya! (reserva para garantizar precio y oferta)

Si no lo hacen, no te agobies, hay días de seguimiento (tenemos los datos en su registro, tf y mail)

DIPOSITIVA

PRECIO

BONUS

ETC ETC

URL DEL PAGO EN LA DIAPOSITIVA O CÓDIGO QR

GATILLO DE URGENCIA Y ESCASEZ

Por cierto, en x días, esta oferta se va a cerrar y los bonus desaparecen

Crea urgencia y se cierran los bonos de verdad, rezagados no acceden a bonus. Debe ser cierto y real, eso genera autoridad.

CONSEJOS URL

que sea corta

testear que funciona antes de la sesión. 30 minutos antes .

que salga en todas las diapositivas desde este momento

PAGINA DE VENTAS

1- CORTA

NOMBRE O LOGO DEL PROGRAMA

PRODUCTO

BONUS

GARANTIA

PRECIO

BOTON DE COMPRA

2- MEZCLADA

IGUAL QUE CORTA MAS ESTO DE ABAJO

POSICION AVATAR (SITUACIÓN ACTUAL)

TESTIMONIOS

BOTÓN COMPRAR

BENEFICIOS DOBLES

CÓMO TU VIDA VA A SER DIFERENTE

BOTÓN COMPRAR

AÑADIR RELOJ CONTADOR PARA GENERAR ESCASEZ Y URGENCIA



11- PARA QUIÉN SÍ Y QUIÉN NO Vamos a entrar en la mente del cliente DIAPOSITIVA

Es para ti si ahora mismo

lo mismo

lo mismo

Es para ti si eres una persona comprometida y que toma decisiones

No es para ti si...

lo mismo

lo mismo

12- Q&A

1.preguntas frecuentes

2.preguntas acerca del producto

3.preguntas acerca del contenido

“Abro el turno de preguntas , te invito a que me hagas tus preguntas sobre VTN.

PRIMERO sobre VTN y la oferta y después sobre el contenido de la clase que habéis visto.

¿Alguien tiene alguna pregunta sobre la oferta que acabo de realizar?

“Mientras escribes tus preguntas en el chat te voy a responder sobre algo que está en tu mente”

DIAPOSITIVA con pregunta y das respuesta

con la URL

¿Cómo funciona la garantía?

¿Hay pagos a plazos?

¿hasta cuando puedo entrar?

¿contenido bonus?

ej. ¿Funciona para?

ej. ¿Si tengo lesiones podré.....?

13- PREGUNTAS ASISTENTES

Ya han pasado X horas y estoy feliz de responderos (miro el chat)
coges 6 preguntas de producto y 4 de contenido.

“Si alguien compra dale emoción y pregúntale por qué ha entrado al programa.

nota: poner URL en el chat cada poco tiempo.



14-PRUEBA SOCIAL

DIPOSITIVA-----Poner testimonios o datos estadísticos con URL.

15- PITCH EMOCIONAL

Creamos emociones compren o NO
Creamos un mapa roto:

dibujamos mentalmente la situación donde estan ahora y donde quieren estar y la rotura de ese mapa se cierra con tu programa.

ej. 1

hemos estado en la clase durante x horas.
Sospecho que esto es realmente importante para ti
y se que probablemente pase por tu cabeza algo como
“me parece bien pero no tengo el dinero ahora para invertir”
Tal vez incluso estarás pensando
“invertiré la próxima vez que haya una oferta”
Probablemente hayas estado trabajando en esto durante meses
porque ya hemos identificado que esto es importante para tí.
(hasta aquí se repite en el pitch ej. 2)

Sigues aquí después de X horas

Seguramente has estado trabajando en tratar de resolver el problema durante meses e incluso años y ¿Cuánto has progresado?
Puede ser poco o mucho, pero yo te pregunto ahora
¿Qué será diferente en tu vida dentro de un año?

El dinero seguirá siendo escaso.
Tendrás todavía que pagar facturas . Tampoco tendrás tiempo de hacer este programa.
Mientras tanto, durante este periodo de hoy a un año
seguirás haciendo las cosas que has estado haciendo durante este último año y
seguirás sin resolver el problema que has venido a solucionar hoy,
por lo que tu problema seguirá estando ahí.
.... pero considera una alternativa

Imagina que inviertes hoy en el programa
¿Dónde estarás dentro de un año?
Imagínate todo lo que te ofrece este programa
¿Ves qué cambios habrás hecho en tu vida en este tiempo?

(Menciona cosas que habrán hecho si hubieran invertido)

Ahora hazte la siguiente pregunta:



¿Mi vida será mejor si invierto o no?

Para mí la respuesta está clara

porque he estado dónde estás tu ahora mismo y

tras la decisión adecuada estoy donde estoy hoy.

y ahora se a ciencia cierta que la vida es mejor en este extremo
que donde estás tu ahora mismo

Y ojo, no es por el dinero, es por la libertad que tengo

que es justo lo que quiero que tengas tú porque

es lo que has venido a buscar.

Te invito a que te unas a mí, pinchando en el enlace

e inviertas para crear tu futuro (beneficio doble).

ej. 2

Hemos estado en esta clase durante x horas..... igual que el anterior

Tienes razón.

Si eres capaz y aquí tienes un reto y probablemente puedes hacerlo sólo.

Yo he pasado los últimos x años de mi vida literalmente haciendo eso,

haciéndolo por mi mismo, y

durante este tiempo he pasado muchos meses dando vueltas y

dándome cabezazos contra la pared,

probando diferentes cosas,

fallando en la mayoría de ellos, y

gastando miles de euros en el camino.

Ahora, hay muchas cosas que puedes hacer solo,

pero al igual que si quieres saltar en paracaídas necesitas estar
acompañada por alguien que ya salta sólo.

Yo quiero ser tu tándem en el negocio.

Te estoy dando una oportunidad como si fuera tu tándem, si

y puedes intentar hacerlo sólo y pagar decenas de miles de euros.

Al final pierdes meses en la confusión, y

seguramente fallarás a la primera,

no tendrás claridad en el camino y por eso

tardarás más tiempo en llegar al éxito que te propones.

¿Por qué no me dejas ayudarte a llegar allí?

Te doy mi palabra de que te ayudaré a llegar mejor, más rápido y con
menos frustraciones

y crear más éxito del que tendrías sólo, así que

¿Por qué no te unes a mí?



16- DISFRUTA Y PIDE TESTIMONIOS DEL WEBINAR

Ponerme en el chat, escribir

¿Qué te llevas del webinar?

haz fotos de los comentarios para que cuando repitas el webinar lo pongas en la página de registro y se animen a entrar a verlo en directo (ya sabemos que un porcentaje no entra aún habiéndose apuntado).

TOMA ACCIÓN

DISEÑA TU SCRIPT DE VENTA