

QUÉ HACER DESPUES DEL WEBINAR



YOLANDA ROSADO



1- DATOS (KPI)

¿QUÉ PERSONAS SE REGISTRARON?

¿QUÉ PERSONAS ASISTIERON AL DIRECTO?

¿QUÉ PERSONAS COMENZABAN LA OFERTA?

¿QUÉ PERSONAS DURANTE LA OFERTA?

¿QUÉ PERSONAS AL FINALIZAR LA OFERTA?

¿HICISTE AGENDA SESIÓN O PRECIO EN DIRECTO Y LUEGO SESIÓN?

¿QUÉ PERSONAS COMPRARON O AGENDARON SESIÓN?

EJERCICIO:

Imagina que la asistencia fue buena, las personas aguantaron hasta el final pero no vendiste ?

¿Qué harías si tienes que conseguir 10 ventas para alcanzar tu objetivo?

¿Qué harías si has tenido overbooking de ventas ?

¿Qué harías si cuando comenzaste con la oferta las personas se fueron y te quedaste solo?

Anota lo que harías y lo vemos en sesión.-

.



Cuando acaba el webinar y hemos sacado los datos, ahí reconducimos.

Si tenemos secuencia de mails estos irán hacia gestionar y aplastar las objeciones , anticipándome a lo que pensaron.

En los grupos de Comunidad enviaremos todos los días la landing u oferta de ventas invitando a unirse.

Si hay bonus, cada día irán desapareciendo o haremos incapié en la finalización de los bonus.

Comenzamos a invitar a sesión privada para resolver dudas.

Puedes hacer un directo en IG de dudas e invitar a todo el grupo de Comunidad.

Recuerda anotar todas las ideas y sobre todo, esto es un aprendizaje, sigue el camino, y si los resultados no han sido los que esperabas o te han sobrepasado, hay resultados siempre y aquí vamos a retocar hasta encontrar la tecla exacta para tí y tu servicio.