

# Verkaufs-Webinar

Das Verkaufs-Webinar folgt einem gewissen Aufbau, der Deinen Kunden dort abholt, wo er gerade steht und ihm seine Möglichkeiten aufzeigt, die er hat, wenn er mit Dir zusammenarbeitet.

Grundsätzlich geht es immer um die WAS nie um das WIE. Ich habe Dir hier den Aufbau strukturiert. Im Video erkläre ich Dir das noch detaillierter.

Je nach Thema, was Du anbietest, hat dein Webinar 3 Phasen oder 5 Phasen. Was für Dich passender ist, besprechen wir gerne im Live-Coaching. Spreche mich darauf an.

Wir verkaufen hier also über ein Webinar, das Du live in der Gruppe hältst.

## **1. Titel deines Webinars**

**5 Stufen zum Mindset für 5-stellige Umsätze**

**5 Schritte zu Neukunden mit Facebook-Marketing**

**3 Wege zu einem Zuhause nach Feng Shui**

**3 Phasen, wie Du als Mutter mit Baby wieder durchschlafen kannst**

## **2. Für wen das Webinar gedacht ist**

Hier definierst Du genau, wer Deine Zielgruppe ist – dazu nimmst Du die Schmerzen Deines Kundenavatars her.

## **3. Was Dein Zuschauer in den nächsten 45 Minuten von Dir lernt**

Hier zählst Du den Nutzen Deiner Leistung auf.

## **4. Eine Organisatorische Information**

**Fordere Deinen Zuschauer auf, alle Störquellen auszuschalten, damit er mit voller Aufmerksamkeit Deinem Webinar folgt.**

### **5.Stelle Dich vor**

**Dein Zuschauer kennt Dich noch nicht, deshalb stelle Dich vor. Sage ihm, wer Du bist, was Du machst, und worin Du Expertin/Experte bist.**

### **6.Deine Phasen**

**Jetzt kommt der eigentliche Inhalt Deines Online-Seminars: Deine Fachlichen Kenntnisse sind jetzt gefragt. Die Meilensteine dazu hast Du bereits in Modul 1 erstellt. Diese holst Du jetzt her und setzt sie hier ein.**

**Entweder besteht Dein Webinar aus 3 Phasen oder aus 5 Phasen und diese kommen jetzt hier an diese Stelle.**

### **7.Eine Zusammenfassung**

**Das war viel Stoff für Deinen Zuschauer, das kann er sich so schnell nicht alles merken, deshalb gib ihm eine Hilfestellung indem Du nochmal in Kurzform zusammenfasst, was Du ihm jetzt in den 5 oder 3 Phasen vermittelt hast.**

### **8.Call to Action**

**Hier kommt Dein individueller Call to Action.**