



WORLD CLASS
WEBINAR

Prowadzenie Live i Webinarów

to najpotężniejsza znana mi technika na :

Budowanie Autorytetu

Stworzenie Marki

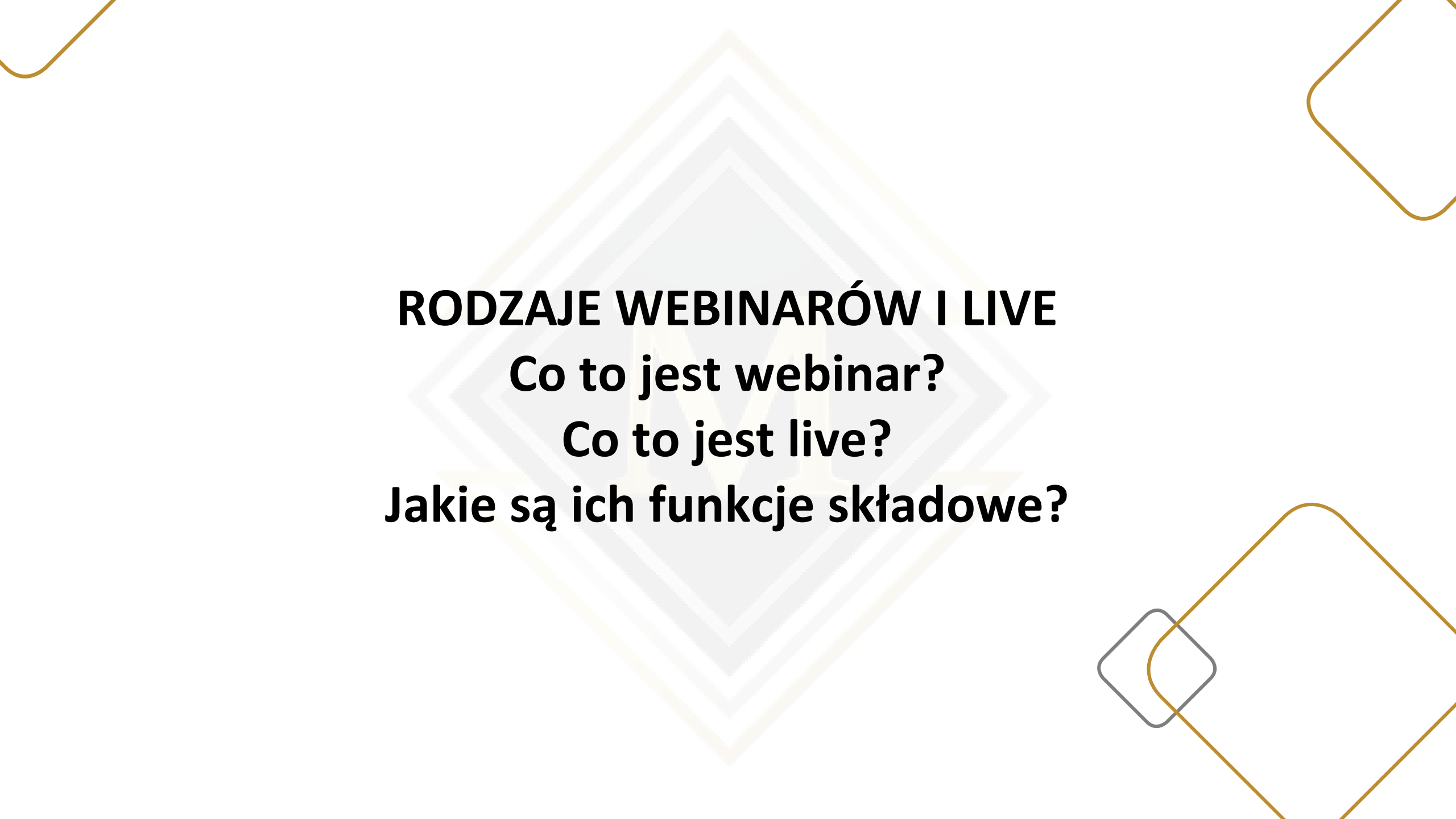
Zbudowanie Relacji

Promocję Usług i Produktów

Sprzedaż Wszystkiego



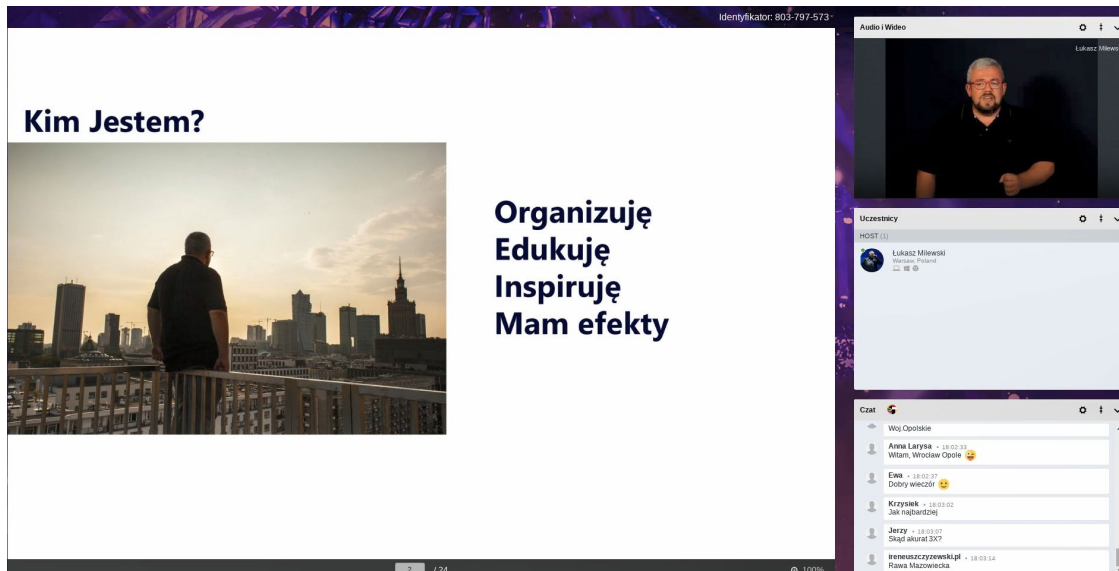
ETAP 1 KOMPLETNA KONCEPCJA NA LIVE LUB WEBINAR



RODZAJE WEBINARÓW I LIVE
Co to jest webinar?
Co to jest live?
Jakie są ich funkcje składowe?



Webinar – czyli spotkanie edukacyjne na żywo



- formy: wystąpienie edukacyjne, wywiad głosowy, Q & A, budowanie relacji, promocja i sprzedaż poprzez wartość i content
- Zazwyczaj odbywa się na specjalnej dedykowanej platformie: clickmeeting, gotowebinar, livewebinar
- 80% czasu kamera skierowana na prezentację, prelegent w pomniejszeniu
- proste wymagania sprzętowe, właściwie wystarczy laptop, internet i prosta kamera internetowa
- rekomendowane gdy budujemy markę firmy lub sprzedajemy poprzez brand firmowy, tam gdzie powinny być widoczne konkrety, szczegóły

Głównym celem webinaru jest nauka lub transformacja, albo jedno i drugie. U podstaw webinaru leży dzielenie się wartością czyli kontentem. Ważne są konkrety i fakty, także praktyczne rozwiązania. Webinary rozwiązują problemy, lub pomagają osiągnąć określone cele uczestnikom. W przypadku webinarów struktura jest bardzo ważna ponieważ to prezentacja w wyświetlana jest dominująca.



LIVE – czyli spotkanie na żywo



- formy: wystąpienie inspiracyjne, wywiad, sesja Q & A, budowanie relacji, promocja i sprzedaż poprzez emocje
- 90% odbywa się za pomocą platformy fb, youtube, platforma livestream, platforma vimeo, ecam live (MAC), be live (wywiady)
- 50-80% czasu kamera skierowana na Prelegenta
- poza fb i youtube spore wymagania sprzętowe dotyczące realizacji
- rekomendowane gdy budujemy markę osobistą lub sprzedajemy poprzez markę osobową, tam gdzie powinien być widoczny człowiek

Do głównych celów live należy promocja i budowa relacji ze względu na ciągły kontakt wzrokowy z prelegentem. Kluczowe są emocje i ich używanie do transformacji. Ważny jest przekaz emocjonalny połączony ze story tellingiem. Live wprowadza dużo większą dynamikę do kontaktu z potencjalnym klientem.

MOJA MISJA

**„Moją misją jest pomagać [komu?]..... w [czym?].....
dzięki temu oni [będą co mogli, potrafili].....**

„Moją misją jest pomagać [komu?]Przedsiębiorcom w
[czym?]organizowaniu webinarów
dzięki temu oni [będą co mogli, potrafili]będą mogli dotrzeć ze
swoją ofertą do większej ilości klientów, dzięki temu ich zyski
wzrosną.

DLA KOGO JEST TEN LIVE I WEBINAR?

Zastanów się jakiej grupie osób Ty chciałbyś pomagać.

Kim oni są?

W czym są początkujący? Jakie mają problemy?

Co chcą osiągnąć?

Co czują?

Czy sam przeżyłeś coś, co może być dla nich inspiracją?

DLA KOGO SĄ TWOJE LIVE I WEBINARY?

Cele:

- Cel poziomu 1: Zwiększyć ruch na stronę
- Cel poziomu 2: Więcej klientów
- Cel poziomu 3: Więcej sprzedaży
- Cel poziomu 4: Więcej pieniędzy
- Cel poziomu 5: Lifestyle & zabezpieczenie rodziny

Problemy i wyzwania:

- Problem poziomu 1: Brak wiedzy, narzędzi, czasu.
- Problem poziomu 2: Brak klientów
- Problem poziomu 3: Brak zamówień
- Problem poziomu 4: Brak pieniędzy
- Problem poziomu 5: Bankructwo

DLA KOGO SĄ TWOJE LIVE I WEBINARY?

Cele:

- Cel poziom 1:
- Cel poziom 2:
- Cel poziom 3:
- Cel poziom 4:
- Cel poziom 5:

Problemy i wyzwania:

- Problem poziom 1:
- Problem poziom 2:
- Problem poziom 3:
- Problem poziom 4:
- Problem poziom 5: