

# "Как превратить холодного подписчика в постоянного покупателя» Михаил Гаврилов

Личный опыт:

- ✓ За плечами более 500 часов вебинаров
- ✓ До 60% конверсия из слушателей в клиенты
- ✓ Более 1 000 000 \$ оформленных заказов

# Основные сложности при работе с холодным трафиком

- Недоверие конкретно к Вам
- Недоверие к продукту
- Недоверие к тренингам
- Масса предложений
- Заставить выслушать ваше предложение от и до
- Выяснить истинные потребности
- Получить обратную связь
- Предложить в обмен на подписку что-то ценное
- Неуникальность
- Еще?

# Как вебинары решают эти проблемы?

- Недоверие конкретно к Вам
- Недоверие к продукту
- Недоверие к тренингам
- Масса предложений
- Заставить выслушать ваше предложение от и до
- Выяснить истинные потребности
- Получить обратную связь
- Предложить в обмен на подписку что-то ценное
- Неуникальность
- Еще....

# Модели продаж на вебинарах

- В лоб
- Бесплатный сыр
- Сыр за деньги

# В лоб

- Учить в надежде, что сами попросят
- Учить/Продавать
- Продавать (предложить/продать/продать жестко)

# Бесплатный сыр

- Честный тест-драйв (1 день, неделя, месяц)
- Шанс сделать себе «постоянного клиента»
- Много бесплатного качественного сыра
- Сыр должен быть ВКУСНЫЙ
- Лекции никто не любит, все любят играть и веселиться
- Что говорить:

Что делать, а не как делать

Часть программы

Чтобы клиент мог получить результат

90% программы

Дать палку, чтобы копать яму, но не дать черенок

# Сыр за деньги

- Платный вебинар 300 рублей, далее закрытие на более дорогой продукт

## Плюсы:

- Отсеивается аудитория халявщиков и «Римлян»
- Клиенты учатся платить
- Отличные показатели (для тех, кто любит похвастаться)

# Посещаемость вебинаров

Люди должны на вебинары ходить, а не слушать в записи!

Напоминания за да несколько дней, с утра и за час

Напоминания, которые продают идею, что надо сходить

Вкусняшки тем, кто приходит онлайн

Различный фан, опросы и плодотворное общение

Что еще можно придумать?



# Важные моменты

- ✓ Чат вкл/выкл
- ✓ Камера вкл/выкл
- ✓ Используйте слайды (юмор и харизма приветствуются)
- ✓ Проблема спикера: стыдно продавать...
- ✓ Нет одной таблетки от всех болезней. Тестируйте!
- ✓ Говорите стоя
- ✓ Пользуйтесь планом (<http://www.mindmeister.com/ru>)
- ✓ Не пытайтесь читать с бумажки
- ✓ Не бойтесь рассказать лишнего
- ✓ Ошибки на слайдах
- ✓ Грейте аудиторию до вебинара

# Как продавать?

- ✓ Должна быть прелюдия
- ✓ Говорите что надо делать,
- ✓ Проблема людей не в знаниях, а во внедрении
- ✓ Завышайте EQ
- ✓ Продавайте логикой/эмоциями
- ✓ Ни в коем случае не останавливайтесь
- ✓ Раз пришли: выслушают до конца
- ✓ Продавайте до последнего
- ✓ Отвечайте на вопросы после продажи

# Как продавать?

- ✓ Личная история
- ✓ Гарантии
- ✓ Отзывы
- ✓ Скидки на вебинаре
- ✓ Бонусы на вебинаре
- ✓ Пересказ продающей страницы
- ✓ Уничтожение цены
- ✓ Ограничения

# Как продавать?

Основные проблемы клиента, которые надо решать прямо на месте:

- ✓ Нет денег
- ✓ Нет времени
- ✓ У меня не получится
- ✓ Не верю в себя
- ✓ Что еще?

# Как продавать?

Изучайте продажи, тестируйте и внедряйте

# Вопросы?

"Как превратить холодного подписчика в постоянного покупателя"

Михаил Гаврилов