



Dein Webinar Titel (→ Wunsch/Ergebnis)

Dein Webinar Titel

Ziel / Vision dieses Workshops.

Was ist besonders / einzigartig usw.

Warum sollen sie unbedingt dabei sein/bleiben?

Du bist hier genau richtig wenn...

- Für wen ist das Webinar?
- Beschreibe 3 Schmerzpunkte

Dieses Webinar ist nicht für dich, wenn ...

- Für wen ist das Webinar nicht?

Am Ende des Webinars weißt du...

- Identifiziere hier das Problem deines Kunden und nenne das konkrete Ergebnis, dass du ankündigst

(Optional) Mein Geschenk an dich

- Biete hier etwas an, was die Zuschauer bis zum Ende halten kann z.B. ein toller Bonus, ein Gewinnspiel (Rechtliches beachten!), etc.

(Optional) Vorstellung deines Geschenks

- Dieser Bonus ist für Kunden, die deinem Programm beitreten

Immer wieder interaktive Frage stellen

- (Interner Hinweis – diese Folie nicht zeigen!)
- Während des ganzen Trainings immer wieder interaktive Fragen stellen!
- Beispiel: beim Einstieg „woher schaltest du dich gerade zu / wo bist du zuhause?“
- „Wenn du das auch kennst, schreibe JAA in den Chat“
- „Schreib mal in die Kommentare, was das (etwas das du gerade im Workshop besprochen hast) dein Leben verändern würde“

Kontext setzen

- (Interner Hinweis – diese Folie nicht zeigen!)
- Leitet dein Training ein. Dein Workshop soll einen Weg beschreiben. Was müssen die Zuschauer verstehen, damit Sie am Ende bei dir buchen?
- Wie xyz der Hauptgrund ist um abc (was sie sich wirklich wünschen) zu erreichen
- Beispiel: Bei meinem Abschluss-Workshop für das EnergieDesign Programm mussten Teilnehmer verstehen, dass „Leichtigkeit eine Gewohnheit ist“ und das das GENAU das ist, was wir im EnergieDesign Programm machen / üben“.

Deine Vorstellung: Über dich

- Warum sollten die Leute dir zu diesem Thema zuhören? Was macht dich auf diesem Gebiet zum Vorbild
- Wie ist dein Leben jetzt, nachdem du das Problem (um das es in diesem Workshop geht) gelöst hast?
- Was könntest du kuriozes, lustiges, menschliches von dir erzählen?



Beweise, Beispiele, Bilder

- Zeige hier deinen Weg/Werdegang
- Die Vorteile/Erfahrung die DU hast um Ihnen zu helfen
- Deine Transformation

Großes Statement/konkretes Ergebnis

- Wie du abc mit nur xyz wirst (was die Zuschauer sich wirklich wünschen (Himmel))
- Erkläre wie das dein und Ihr Leben beflügeln wird/ beflügelt hat.

Inhaltsteil / Content / Mehrwert

- Ca. 20 Minuten (diese Folie nicht einbauen)
- Hier darfst du tolle Tipps geben, helfen, Mehrwert schaffen (ohne die komplette Umsetzung zu zeigen)
- Gut funktioniert z.B. wenn du über Mythen / Fehler aufklärst (am Ende zeigst du dann auch, was man stattdessen machen kann, wie es tatsächlich geht = und der Weg / Lösung ist natürlich dein Programm)

Einleitung zum Content

- Mach neugierig
- Meine X Schritte um Y (Himmel) zu bekommen mit Z (Vorteil) und/oder ohne Z (Größte Angst/Ablehnung)
- „Aber zuerst möchte ich dir noch 5 Fehler / Mythen zeigen, die du unbedingt vermeiden solltest“

Fehler/Mythos 1

- Erkläre den Fehler/Mythos 1 hier

Über diesen Fehler/Mythos

- Erkläre diesen Fehler/Mythos
- Ggf. stelle deren Glaubenssatz in Frage (das was sie jetzt denken und weswegen sie nicht weiterkommen) und zeige auf, das wie/das dieser nicht wahr ist.

Zeige die Lösung zum Fehler/ kläre den Mythos

- Zeige auf was Sache ist und wie diese Erkenntnis deinen Zuschauern hilft
- Du kannst diesen Prozess (Folien zuvor) mit 3 Fehlern/ Mythen wiederholen

Vorstellung des 1. Testimonials

- Erkläre was war und jetzt ist
- Zeige das damalige Problem, die Lösungsansätze, die du gegeben hast und wie es mit diesem Training/ deiner Arbeit zusammen hängt
- Wenn du noch keine Testimonials hast, dann nimm dich als eigenes Beispiel her.

Vorstellung des 1. Testimonials

- Das Ganze kannst du mit bis zu 3 Testimonials wiederholen

Was habe ich dir heute hier gezeigt

- Die wichtigsten Learnings nochmal zusammenfassen (ähnlich wie Folie am Anfang, „Am Ende des Webinars weißt du...“)

Ich weiß natürlich nicht warum du heute hier dabei bist, aber...

- Beispielüberschrift – bitte passendes einsetzen (die größten Frustpunkte / Probleme / Schmerzpunkte einsetzen)
- Vielleicht geht es dir xyz
- Vielleicht bist du frustriert mit xyz
- Vielleicht möchtest du endlich xyz

Also...

- Ich habe dir heute gezeigt, wie man xzy (ohne xyz) → sollte sich mit der Folie „Was habe ich dir heute hier gezeigt“ decken.
- Der schnellste Weg ist also... große Ankündigung/
konkretes Ergebnis - der schnellste, einfachste, ...
Weg um X (Himmel) zu erreichen

Eine häufige Frage, die ich nach dem Training bekomme:

- Ist es möglich mit dir die nächsten Schritte zu gehen und noch mehr Unterstützung bei der Umsetzung zu bekommen?

- Die Antwort ist JA

Du hast X Optionen

- OPTION 1
- Du kannst:
 - - weitermachen wie bisher
 - - Stunden, Tage, sogar Wochen oder Jahr verschwenden mit Fehler xyz
- **OPTION 2**
 - Du kannst:
 - Die Abkürzung nehmen
 - In kürzester Zeit weiterkommen
 - Mit (Programm-Name andeuten)
 - ...

Produktvorstellung

- 15 Minuten maximal (diese Folie nicht einbauen)

Produktvorstellung

- Zeige deine Ankündigung/großes Versprechen, konkretes Ergebnis deines Programms
- Gerne mit Bildern sanft unterstützen

Produktvorstellung

- Zeige eine Übersicht deines Programms/Produkts
- Woche 1 – Überschrift / Thema
- Woche 2...
- Woche 3...

Dieser Kurs ist genau das Richtige für dich, wenn du...

- Frustrpunkte / Probleme ansprechen
- Wünsche ansprechen

Auch wenn du...

- Einwände, die sich derjenige erzählt, warum das bei ihm ausgerechnet nicht funktionieren wird.

Was ist „XYZ“ Programm?

- 8 Wochen Calls
- (Programmdetails, was ist alles dabei)

Boni vorstellen

- Welche Bonus-Elemente kannst du hinzufügen, die dein Programm unwiderstehlich machen?
- Üblicherweise etwas, das sich dein Kunden-Avatar wirklich wünscht.

Bonus #1: XYZ

- Was beinhaltet Bonus 1?
- Hast du ein Bild / eine kleine Grafik dazu? (kein muss!)



Bonus #2: XYZ

- Was beinhaltet Bonus 2?
- Hast du ein Bild / eine kleine Grafik dazu? (kein muss!)



48h Bonus: XYZ

- Nur bis Sonntag, X. Juli 14 Uhr
- Schaffe einen Anreiz, nicht erst am letzten Tag zu buchen.
- Belohne „Frühbucher“



Stell dir mal vor...

- Kannst du deine Zuseher hier nochmal zum Träumen verleiten?
- Wie könnte das Endergebnis aussehen? Wunsch / Himmel. Wenn sie es endlich anpacken!

Was kostet XYZ Programm?

- Wert darstellen, z.B. vielleicht müsste er statt einfach dein Programm zu machen, eigentlich noch 3 andere dazumachen? Beispiel: statt meinem EnergieDesign Programm könnte derjenige auch 1 x Coaching zu Produktivität machen, 1 x Mindset-Kurs, 1 x Selbstwert-Programm etc. 1 Programm... Das heißt mein Programm ersetzt in dem Fall soviel wie 3-4 verschiedene Kurse, die derjenige sonst machen müsste. Das könntest du als Wert aufzählen, was er sich alles spart!
- Kosten, die derjenige sonst einzeln zahlen müsste.
- Wenn du bei den Preisen noch nicht so sicher bist, dann google mal was vergleichbare Kurse, Bücher, Coachings kosten.
- Stelle den Wert dar (ja dein Produkt mag zwar neu sein, aber vermutlich enthält es Erkenntnisse, die du dir über Jahre zusammen sammeln musstest, richtig?!! Das hat einen enormen Wert! Ich nehme da manchmal als Wertvergleich einfach „Wert: € Unbezahlbar!“ – denn das ist es oft, wenn jemand alle meine Fehler nochmal machen müsste bzw. diese nun vermeiden kann!

Aber keine Sorge...

- Das kostet jetzt nicht € 1.000
- Nicht mal € 500

Was kostet „XYZ“ (Programmname)

- Preis ankündigen
- Wir wollen dein Angebot UNWIDERSTEHLICH machen.
- Was sind Elemente von „unwiderstehlich“
 - Der Kunde hat fast das Gefühl als würde er DICH bei dem Preis über den Tisch ziehen 😊 (v.a. wenn du vorher dargestellt hast, was diese Arbeit wert ist, er sich 3 weitere Kurse spart, neue Erkenntnisse gewinnt, sein Leben verändert und und und)
 - Dein Angebot hört nicht da auf, wo andere aufhören, sondern du legst noch ein Schüffelchen drauf (Fokus auf „over deliver“!) = Boni
 - Dein Angebot enthält unwiderstehliche Bonusgeschenke, z.B. welche, die sich dein Teilnehmer sowieso schon wünscht, die auch Kernbestandteil deines Programmes sein KÖNNTEN, aber die du ausgliederst und als Bonus mit dazu gibst. Beispielsweise bei einem Business-Coaching ist das Thema Money Mindset sehr wichtig. Warum also diesen Teil nicht einfach ausgliedern und zum Bonus machen?! Beispiele: Programm bzgl. Familienverstrickungen – Bonus: Wie kommuniziere ich mit meiner Familie in schwierigen Situationen. ODER: Programm zu Selbstwert – Bonus: Wie du (fröhlich) klare Grenzen ziehst. Usw.

Fragen / Einwandbehandlung

- Was sind die Top 3 Fragen, die sich deine Teilnehmer zu dem Thema oder zu deinem Programm jetzt stellen könnten?
- Was sind die Einwände, die sie sich erzählen, warum dein Angebot JETZT gerade nicht passt.
- Gehe an der Stelle entweder auf live Fragen ein, oder überlege / sammle im Vorfeld schon mögliche Fragen.

Was ist jetzt zu tun?

- Gehe jetzt auf <https://www...>
- Wähle XYZ aus
 - Am besten du zeigst hier einen Screenshot von der Bestellseite, damit die Leute schon mal vertraut damit sind.