

Der perfekte Webinar Aufbau

In 6 Schritten



01 *Framing*

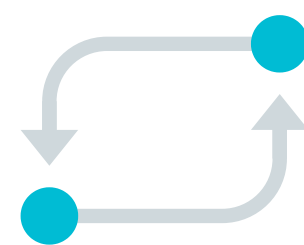
Definiere:

- Kernprobleme
- Relevanz
- Vorschau auf Themen im Webinar



02 *Mehrwert*

Erklärung größte Frustration, Übergang Transformation, Darlegung größter Gewinn für Kunden



03 *Shift*

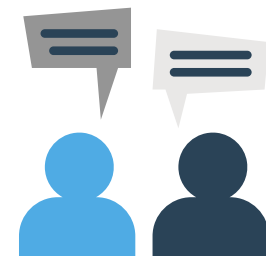
Möglichkeit für Endkunde:

- selbst-machen
- Strategie \$
- machen-lassen \$



04 *Verkauf*

Übersicht Produkt oder Dienstleistung, echten Mehrwert erläutern, Spezial-Webinar-Preis



05 *Social Proof*

Erfolgreiche Usecase-Stories von Bestandskunden als Beispiel



06 *Fragen*

Relevante Einwände behandeln, etwaige Alternativen aufzeigen

