

# WEBINAR STARTER PACK

Zadbaj o każdy element webinaru,  
który sprzedaje.

Cześć!

Ten materiał powstał dla Ekspertek i Ekspertów, którzy chcą zacząć prowadzić efektywne webinary sprzedażowe. Być może to będzie Twój pierwszy webinar. A być może masz już za sobą kampanie sprzedażowe, ale efekty z webinaru nie spełniły Twoich oczekiwań finansowych. I tak naprawdę nie wiesz co było przyczyną niepowodzenia.

Tworząc to narzędzie wykorzystałam swoje ponad 12-letnie doświadczenie trenerskie oraz projektowe w zakresie szkoleń, kursów online, programów edukacyjnych, mentoringów i warsztatów. Dlatego jestem przekonana, że pomoże Ci on w projektowaniu i planowaniu webinaru.

W tym materiale będziesz mieć możliwość zaplanowania kroków, które doprowadzą Cię do sukcesów sprzedażowych podczas webinarów.

Takiego materiału nigdzie nie znalazłam. Jest to połączenie workbooka z checklistą. I teraz oddaję je w Twoje ręce. Skorzystaj z niego, wypełnij wszystko rzetelnie, a jestem przekonana, że nie tylko zaplanujesz webinar. Będziesz również sprzedawać - lekko i ze spokojem, że nic co istotne Ci nie umknie.

Miłej pracy!

*Justyna Ciesielska*



## CZĘŚĆ I. Strategia

Zanim zaczniesz jakąkolwiek pracę, zacznij od strategii. Dobrze przygotowane podstawy, zaoszczędzą Ci czasu i będą fundamentem całego projektu.

Wybierz jeden, konkretny problem (ból) Twojego przyszłego Klienta, który rozwiązujesz podczas tego webinaru

.....  
.....  
.....

Dla kogo dokładnie jest Twój webinar? Kim jest? W jakim wieku? W jaki sposób się komunikuje? Na jakim sprzęcie i w jakich godzinach będzie uczestniczyć w webinarze?

.....  
.....  
.....

Na jakim etapie jest teraz ta osoba? (np. początek drogi, chaos, rozwój, brak konkretnej wiedzy lub umiejętności)

.....  
.....  
.....

Co będziesz sprzedawać podczas webinaru? Czy planujesz bonusy, specjalną ofertę?

.....  
.....  
.....

## CZĘŚĆ II. Temat i obietnica

Ta część ma dać Ci odpowiedź na pytanie "czy z chęcią zapisałaś się na ten webinar?"

Napisz temat. Konkretny, bez ogólników.

.....  
.....  
.....

Jaki efekt obiecujesz?

.....  
.....  
.....

- Czy Klient czytając tytuł myśli "to jest o mnie!" .
- Czy temat naturalnie prowadzi Klienta do Twojej oferty?

Notatki:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## CZĘŚĆ III. Aspekty techniczne

- Utworzenie formularza zapisów na webinar
- Przygotowanie landing page'a
- Wybór platformy webinarowej
- Konfiguracja pokoju webinarowego
- Przygotowanie linków do webinaru
- Test wszystkich linków
- Test kamery i mikrofonu
- Przeprowadzenie testowego webinaru
- Przygotowanie planu B na wypadek awarii
- Przygotowanie wsparcia podczas webinaru (np. osoby moderującej czat)

## CZĘŚĆ IV. Promocja i marketing

- Stworzyć mail powitalny dla zapisanych wraz z linkiem do webinaru
- Promocja w Social Mediach (posty, rolki, stories)
- Przygotowanie i ustawienie płatnej reklamy
- Przygotowanie współpracy z innymi twórcami
- Ustawienie automatycznych przypomnień o webinarze

## **CZĘŚĆ V. Treści**

- Przygotowanie skryptu webinaru
- Przygotowanie prezentacji
- Przygotowanie BONUSÓW

## **CZĘŚĆ VI. Oferta sprzedażowa**

- Umieszczenie oferty na landing page'u
- Zintegrowanie landingu z linkami do produktów w sklepie
- Podpięcie płatności
- Ustawienie promocji i test kodów
- Test zakupu

## **CZĘŚĆ VII. Sprzedaż po webinarze**

- Wysyłka maili do uczestników webinaru z podziękowaniem, obiecany prezentami (jeśli dotyczy) nagraniem webinaru i linkami do oferty
- Mail do osób nieobecnych z nagraniem i ofertą
- Uruchomienie sekwencji maili sprzedażowych do wszystkich osób zapisanych

Mam nadzieję, że ten materiał pomógł Ci przygotować się do webinaru. Korzystaj z niego za każdy razem, gdy będziesz ponawiać kampanię sprzedażową. I pamiętaj! Nie potrzebujesz ogromnej społeczności, aby zacząć sprzedawać poprzez webinar. To narzędzie jest niezwykle uniwersalne i każdy twórca może z niego śmiało korzystać w sprzedaży.

A jeżeli wciąż czujesz, że potrzebujesz profesjonalnego wsparcia, chcesz nie tylko zadbać o kwestie techniczne, ale potrzebujesz krok po kroku zaprojektować swój webinar - to zapraszam Cię do współpracy.

Podczas pracy ze mną poznasz sprawdzone sposoby na projektowanie webinarów sprzedażowych, które są ciekawe, wartościowe, interaktywne i które sprzedają.

Podzielę się z Tobą swoją wiedzą i ponad 12-letnim doświadczeniem na sali szkoleniowej, gdzie przeszkoliłam ponad 35.000 osób. Zaprojektowałam ponad 500 produktów edukacyjnych - pokaże Ci jak to robię.

Zapraszam Cię na stronę [www.justynaciesielska.pl](http://www.justynaciesielska.pl) oraz na moje Social Media



Pozostańmy w kontakcie!

*Justyna Ciesielska*

