

# EL WEBINAR QUE VENDE POR MI

Esta es la estructura definitiva para un webinar efectivo que enganche a tu público. Si sigues este formato, puedes esperar conversiones de una 10% a 30% (para los webinars en vivo). Estas son las 6 fases principales para cautivar, educar y motivar a tu audiencia a tomar acción. Cada punto en la lista representa una diapositiva en tu webinar (úsalo junto con la plantilla de diapositivas creadas para ti)



1



## Marco

5 Mins

Obtén atención inmediata con una promesa específica, medible y con plazo. Muéstrales por qué deberían confiar en ti, por qué esto es diferente, simple y relevante para ellos, y por qué deberían quedarse hasta el final.

- Promesa: resultado medible
- Diferenciador: Disruptivo del pensamiento convencional.
- ¿Es para mí?: relevante para ellos.
- 3 problemas principales: principales dolores.
- Historia: Tuya o de un cliente con problemas.
- Descubrimiento: La solución secreta que has encontrado.
- Interacción: Pregunta su mayor frustración.
- Quédate: Bono por quedarse hasta el final.

2



## Enseñar

30 Mins

Aquí es donde provees valor y les enseñas los 3 principales pasos que requieren para tener éxito **\*\* (Qué y no Cómo) \*\***.

x3

- Promesa: resultado medible.
- Problema: 3 principales obstáculos.
- Transformación: metáfora.
- Modelo: enseñarles una estructura.
- Pasos: Desglosar (Qué, no Cómo).
- Prueba: resultados reales (tuyos o de tus clientes).
- Decisión: El camino viejo o el nuevo.
- Pregunta: ¿Qué es lo mejor que te llevas?.

3



## Cambio

5 Mins

Haz una transición natural de enseñar a vender (el webinar te dice **\*\* qué debes hacer,\*\*** tu producto o programa muestra **\*\* cómo puedes ayudarlos\*\*** a obtener resultados en su vida o negocios).

- Repaso: los 3 problemas principales (desde > hasta).
- Sembrar: ¿Cómo obtendrás estos resultados?.
- Dos opciones: Hazlo tú mismo y lo hago contigo.
- Promesa: tu solución o programa.
- Puntos Clave - Para quién no es esto.
- Pregunta: ¿Me dejas enseñarte cómo te puedo ayudar?.

4



## VENDER

10 Mins

Requieres vender tu producto. No te intimides por esta sencilla verdad. Si te apasionan los resultados, es tu role motivarlos a crear un cambio.

- Tour del producto: características y por qué importan.
- Apilamiento del valor: haz una lista del valor de cada parte.
- Precio Normal: muestra el valor (real en tu web).
- Precio en el webinar: debería tener de un 30% a 50% de descuento.
- Urgencia: Bono por comprar ahora (cantidad, o tiempo).
- Llamado a la Acción: lógica o análisis de retorno.
- Garantía: política fuerte para quitarles el riesgo.
- Llamado a la acción: paz futura vs. no tomar acción.

5



## Mostrar

5 Mins

Da una bienvenida a los nuevos clientes con una explosión. Muéstrales la maravilla que les espera. Muéstrales a aquellos mirando, por qué no deben perderse este programa.

- Bienvenida: Muéstrales los siguientes pasos.
- Felicitaciones: individualmente y por nombre.
- Haz un tour del producto o proceso (en pantalla).
- Revenden el valor: claro y simple.
- Prueba: Ejemplos de los resultados de tus clientes.

6



## Preguntas

5 Mins

Aquí es donde se producen la mayoría de ventas. Reformula las principales objeciones como preguntas. La mayoría de personas no compra porque piensan que esto no es para ellos o creen que no pueden obtener los resultados.

- Objeciones: relevantes para mí, alcanzables.
- En la puerta: toca las principales preocupaciones.
- Vuelve a establecer la oferta y quita el riesgo.
- Recuérdales las alternativas.
- Rétales a hacer un cambio.
- Agradece su atención y dales el bono.

