

## צ'ק ליסט להכנת וובינר

### נחמה שור

#### לפני הוובינר:

##### שאלות לשאול לפני הכנת הוובינר:

- ✓ מה המטרה של הוובינר? (למכור משהו/להגדיל רשימת תפוצה/שיתוף פעולה)
- ✓ מי הקהל שיגיע לוובינר?
- ✓ מה הנושא של הוובינר?
- ✓ כותרת הוובינר?
- ✓ 3 נקודות שיעלו במהלך הוובינר?

##### הרשמה דף הנחיתה:

- ✓ תאריך
- ✓ שם מעביר הוובינר
- ✓ כותרת הוובינר
- ✓ 3 הנקודות שיעלו בוובינר
- ✓ טופס הרשמה לרשימה מיוחדת לוובינר
- ✓ סרטון הזמנה לוובינר
- ✓ דף תודה – האם לתת מתנה נוספת? לרשום למשהו אחר? למכור משהו? אולי להוסיף שאלון כדי להוציא מידע מאנשים מהם רוצים לשמוע במהלך הוובינר?

##### הזרמת תנועה אל דף הנחיתה:

- ✓ רשימת תפוצה שלך
- ✓ רשימות תפוצה של שותפים חיצוניים (החלפת דיוורים)
- ✓ רשימות תפוצה של משתתפים בוובינר
- ✓ פייסבוק – פירסום בקבוצות ובדף האישי
- ✓ פייסבוק – ממומן
- ✓ חתימה במייל בתקופת ההרשמה בוובינר
- ✓ פייסבוק לייב קצרים – עם הזמנה להרשמה לוובינר
- ✓ פוסט בבלוג האישי שלכם באתר
- ✓ פוסטים בבלוגים חיצוניים
- ✓ פורומים שמותר לפרסם בהם

##### הכנת המצגת:

- ✓ הכירות קצרה איתך
- ✓ מה הולך להיות בוובינר ולמה כדאי להם להשאר
- ✓ מתנה שהם יקבלו אם הם ישארו עד הסוף
- ✓ פתיחה – למה כדאי לעשות XYZ שאתם הולכים לדבר בוובינר
- ✓ דרך 1

- ✓ דרך 2
- ✓ דרך 3
- ✓ (אפשר להחליף את זה גם בסודות/מקורות/הנחיות וכד')
- ✓ סיכום הדרכים ופתיחת שאלה חדשה שנכנסת לעומק יותר
- ✓ מענה על השאלה – במוצר שאתם מוכרים
- ✓ מענה על השאלות שעלו במהלך הוובינר – מומלץ להכין שאלות נפוצות על המוצר שלכם למקרה שלא ישאלו אתכם.

#### מיילים לרשימת הוובינר:

- ✓ מייל אוטומטי ראשון – עם תזכורת, תאריך הוובינר, ומה הולך להיות בו.
- ✓ מיילים לרשימת הוובינר – כמה ימים לפני – עם ערך, הפניה לפוסטים שכתבתם על הנושא, סרטונים וכד'. אפשר גם בהחלט למכור משהו קטן.
- ✓ מיילים לרשימת הוובינר – ביום הוובינר, בבוקר, ולפני הוובינר,
- ✓ יום אחרי תזכורת על ההקלטה אם החלטתם לשחרר, וגם לתת עוד 2-4 תזכורות על ההקלטה בימים אחר כך – לרשימת הוובינר בלבד.

#### אחרי הוובינר:

##### מה עושים עם הוובינר אחר כך:

- ✓ שומרים אותו כבנוס למוצרים אחרים
- ✓ מוכרים אותו במחיר מוזל
- ✓ אוספים כמה וובינרים ויוצרים מהם קורס בתשלום
- ✓ נותנים אותו כמוצר מתנה כדי להגדיל את רשימת התפוצה
- ✓ נותנים אותו כבנוס לאנשים אחרים שיש להם מוצרים שהם מוכרים
- ✓ הופכים אותו לוובינר ירוק עד (שממשיך לרוץ לעולם ועד לפי תאריך מסוים, יש מערכות אוטומטיות שעושות את זה, זה כבר מתקדם יותר)

##### מה אפשר לצפות מוובינר?

אחוזי ההרשמה לוובינר הם גבוהים, תלוי כמובן מאיפה הם מגיעים אליכם – בין 20-50% הרשמה מאלו שהגיעו לדף ההרשמה

אחוזי הגעה לוובינר – תלוי כמה תזכורות תנו להם, וגם מה תבטיחו בוובינר – בין 10-30% הגעה אחוזי רכישה בוובינר – יחסית לדרכים אחרות של מכירה האחוזים בוובינר הם גבוהים – מכל אלו שהגיעו בפועל לוובינר ונשארו בו עד הסוף – 10-20%.

כמובן שככל שתעשו יותר וובינרים, יהיו לכם יותר אנשים בוובינר, ויהיו לכם יותר אחוזי מכירות. וובינר זה עניין של תרגול.

מומלץ להצטרף לקורס הוובינרים כדי לקבל את כל השלבים האלו בצורה מאורגנת עם הסברים איך עושים כל דבר. [לחצו כאן](#) כדי להצטרף לקורס הוובינרים עכשיו.

**בהצלחה, נחמה שור**