Momentum

מכירה מול קהל

ב"חי" מול אנשים באולם

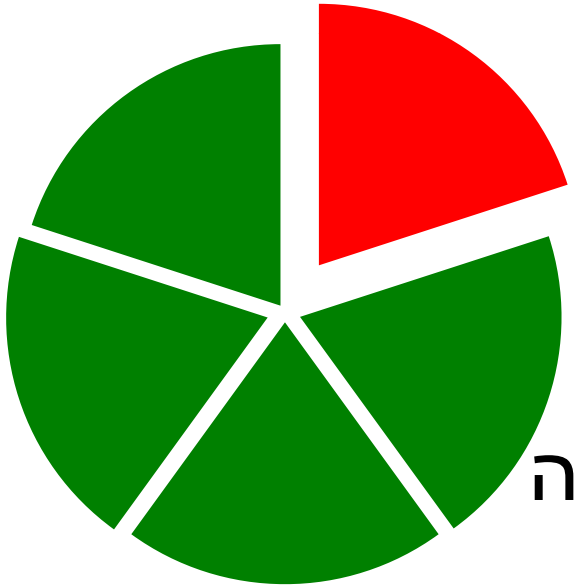
ב"חי" בווביינר

בוידאו

Momentum

ב"חי" מול אנשים באולם

- נמשכת בין שעה וחצי לשעתיים
- הרצאה טובה היא הרצאה שיש בה הרבה מכירות
- "קיבלתי כל כך הרבה מההרצאה הזו, מעניין מה אני אקבל כשרכוש?"



לתת המון בהרצאה

אלמנטים חשובים

- סמכות
- פתיחה מעוררת עניין – הצהרה חזקה
- מה (ולא "איך") השגתי, מה אנשים השיגו בזכותי
- למה זה חשוב, מה חייבים לדעת
- מוגבלות חריפה בזמן

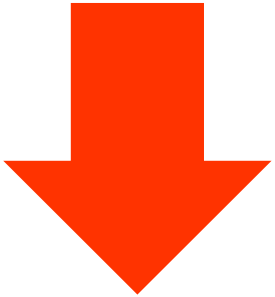
איך בונים תוכן

- מהסוף להתחלה
- למה חשוב להשתמש במוצר
- להסביר כיצד רכיבים מיוחדים יוצרים תועלות מסויימות
- להציג את התוכן בשלבים

Momentum

מה חשוב לשלב

- דוגמאות ומקרי בוחן
- תוצאות גבוהות ביחס להשקעה
- סיפורים אישיים ושל לקוחות
- הומור הקשור לתוכן



הלקוח : אני רוצה גם כזה

Momentum

מה מרגיש הלקוח?

1. אני רוצה גם כזה
2. אני חייב עוד מזה
3. אני חייב העמקה
4. אני חייב להבין איך זה עובד בשבילי
5. אני חייב עזרה - הבנתי שזה עובד מצויין, זה עובד ללקוחות האלה, אני יודע לעשות בעצמי, אבל אשמח שיעשו בשבילי

לגיטימציה למכירה

- מסתבר שהרבה אנשים שדווקא לא מוכרים להם - הם חווים אכזבה – "נורא מעניין אותי ואין לי איך להמשיך"
- ההצעה שאי אפשר לסרב לה
- כלים תומכים במכירה
- טופס הרשמה או רכישה
- הנעה לפעולה

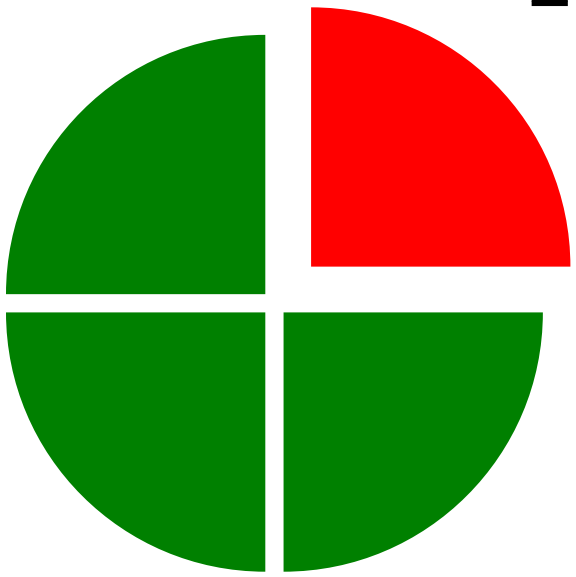
מה אסור

- אסור לתת לקהל לעצור אתכם באמצע
- אין שאלות בהרצאה שיווקית – רק בסוף
- שליטה בקהל
- טמפ'
- כמות מול גודל החדר
- במה

Momentum

מכירה בווביינר

- נמשכת בין ¾ שעה ל – שעה ורבע
- מצגת – מסך מחשב
- יותר אינטרקטיבי
- שליטה בשאלות ובתשובות - לבחירתכם
- טיימינג
- תשובות בסוף
- דפי יישום
- כל הזמן קישור לדף הרכישה



Momentum

מכירה בוידאו

- 12-18 דק'
- ויזואלי דינמי – שינוי לוקייישנים
- ההזדמנות – החלום – התוצאה הסופית - תמונה חדשה על העולם
- הסיפור
- למה כדאי להצטרף לתוכנית – מה זה יתן להם
- הוכחות
- פרטים – רכיבים ותועלות
- ההצעה שאי אפשר לסרב לה
- בונוסים
- אחריות
- דחיפות וקריאה לפעולה
- רגע...עוד בונוס
- לענות על שאלות נפוצות
- הנעה לפעולה

•אוטנטיות
•כריזמה
•התלהבות
•להעלות את הטון בסוף : ליחצו...