

7 sprawdzonych sposobów na perfekcyjny webinar

Mirosław Skwarek www.PerswazjaWSprzedazy.pl www.MilionZaSlovo.pl



Mirosław Skwarek

SPIS TREŚCI:

Wstęp

2

Dlaczego warto prowadzić webinary i jak na nich zarabiać?

3

Jaką platformę do prowadzenia webinarów wybrać?

5

Ile slajdów przygotować na jeden webinar?

6

Jak opanować paniczny strach, lęk i treść przed webinarą?

7

3 sposoby na ciekawy i powalający webinar, o których nie usłyszysz do znajomych?

9

Czy webinar sprzedaje w każdej branży?

11

Jakie dwa elementy spowodowały, że drogi mikrofon zbiera kurz, a ja używam sprzętu za około 50 złotych?

12

Wstęp

Witaj, nazywam się Miroslaw Skwarek i od wielu lat zajmuję się perswazją i marketingiem. W ostatnich latach skupiam się głównie na marketingu internetowym. Doradzam firmom praktycznie z każdej branży. Jestem autorem 3 książek i ponad 35 kursów internetowych.

Mam świadomość, że nie jesteś tutaj po to, żeby słuchać czym się zajmuję, dlatego powiem jeszcze tyle, że jakieś dwa lata temu przeprowadziłem pierwszy webinar, który przez kolejne dwa lata zarobił około 8 tysięcy złotych, pomimo tego, że założenia był darmowy. Jak to zrobiłem? O tym za chwilę.

Chcę zmotywować Cię do przeczytania tego raportu w całości. Zależy mi na tym, żebyś nabrał motywacji do wykorzystania tego narzędzia także w swoim biznesie. **Dlaczego chcę Cię tym zarazić?** Z prostej przyczyny – webinar sprzedaje jak szalony.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się o mnie więcej zapraszam (po przeczytaniu całości) na moje dwa główne blogi

PerswazjaWSprzedazy.pl

MilionZaSlovo.pl

Dlaczego warto prowadzić webinary i jak na nich zarabiać?

Najważniejsze jest to, że webinary sprzedają. Dlaczego są tak nieziemsko skuteczne? Z prostej przyczyny – wykorzystują ukryte prawa psychiki. Oto tylko niektóre z nich:

Szybciej kupujemy od osób, którym ufamy. Pomyśl, gdy wysyłasz email do swojej listy czytelnicy otrzymują tylko ciąg znaków. Ich mózg musi je rozkodować. Tak naprawdę trudno jest zbudować zaufanie samym tekstem. Gdy ktoś czyta Twój tekst na blogu oczywiście zaczyna Ci ufać, ale gdy nie zobaczy Twojego zdjęcia, nie wie tak naprawdę, że TY to TY. Możesz oczywiście umieścić swoje zdjęcie z rodziną na plaży (to naprawdę działa), ale nie zastąpi to twojego głosu, który ludzie słyszą podczas webinaru. Intonacja, barwa, to wszystko wpływa podprogowo na umysł słuchaczy.

Chętniej kupujemy od ekspertów. Jeżeli masz odwagę wystąpić ze swoją wiedzą przed grupą 50, 100, 200 czy 1000 osób to już samo to jest potężnym sygnałem, że znasz się na tym o czym mówisz. To bardzo szybko buduje Twój wizerunek eksperta.

Mój pierwszy webinar polegała na tym, że zaprosił mnie na niego [Mirek Szmajda](#), który posiadał już wizerunek eksperta. Po tym jak mnie przedstawił, a ja podzieliłem się ze słuchaczami

swoją wiedzą otrzymałem w ciągu 60 minut etykietkę „wow, ten człowiek wie o czym mówi”. Stałem się w błyskawicznym tempie ekspertem. Oczywiście swoją wiedzę budowałem latami, ale czy Ty jesteś osobą zamkniętą w piwnicy.

Jak zarobić na swojej wiedzy bez produktu i listy mailingowej?

Czy nie udało Ci się osiągnąć przynajmniej jednego sukcesu w życiu? Jeżeli tak to pokażę Ci jak możesz zarobić na swojej wiedzy od 500 do 20 000 złotych (może to być oczywiście większa lub mniejsza suma – zależy to od wielu czynników) w niespotykanym tempie przygotowując sprzedaż od zera w 2 tygodnie. Powiedzmy, że odniosłeś sukces w MLM lub w sprzedaży ubezpieczeń.

1. **Napisz na kartce papieru *Jaki sukces odniosłem w swoim życiu zawodowym?* Czy ktoś mógłby chcieć się tego nauczyć?** Powiedzmy, że napisałeś – udaje mi się zarobić w „mlm-ie” 2000 złotych miesięcznie.
2. **Zrób ramowy plan szkolenia – płatnego webinaru na ten temat.** Przykładowo Jak zarabiać 2000 miesięcznie w MLM? Podziel to na około 6 godzinny materiał – więcej ludzie nie wytrzymają.
3. **Poszukaj w Google lub w wyszukiwarce Adtaily** blogów o tematyce, w której przeprowadzisz szkolenie. Przykładowe hasła to mlm, sprzedaż, marketing sieciowy,

wypisz nazwy mlm-ów, które znasz. W przypadku google dopisz do nich końcówkę „blog” tak, żeby google pokazywało Ci tylko blogi. W adtaily wypisujesz tylko tematykę blogów, tak jakbyś szukał miejsca na reklamę. Gdy wchodzisz na bloga musisz znaleźć kontakt do danego blogera.

4. **Piszesz email do blogera** z prośbą o pomoc w zorganizowaniu płatnego webinaru nt. Sprzedaży w mlm. Proponujesz 50% ze sprzedaży Twojego kursu.
5. **Szukasz miejsca, w którym możesz stworzyć taki link partnerski** do Twojego szkolenia. Polecam InterKursy.pl Tworzysz taki webinar ([Tego narzędzia używam do prowadzenia webinarów >>](#) jest obecnie najtańsze w Polsce i ma te same funkcje co droższe rozwiązania) jako produkt np. za 97 złotych za 6 godzin. Piszesz opis, ustalasz datę spotkań.
6. **Zaczynasz wraz z partnerami, blogerami promocję tego webinaru.** Oni wysyłają emaile zapraszając na szkolenie, ty przygotowujesz porywającą prezentację.
7. **Zarabiasz na swojej wiedzy**, bez wychodzenia z domu, wynajmowania hotelu, płacenia za projektor i transport.

Osobiście testowałem tę opcję kilka dni temu sprzedając na końcu webinaru o facebooku mój produkt Facebook Marketing 2.0. Podczas webinaru podałem link partnerski osoby, która

7 sprawdzonych sposobów na perfekcyjny webinar

Mirosław Skwarek www.PerswazjaWSprzedazy.pl www.MilionZaSlovo.pl

wysłała mailing do swojej listy i w taki sposób z automatu podzieliliśmy się zyskiem. Link obsługiwany był przez wspomniane InterKursy.pl

Chcemy odwdziżyć się tym, którzy nam pomogli.

Większość webinarów to konferencje darmowe. Oddajemy pewną partię wiedzy za darmo. Są tutaj dwie zasady – oddaj jedno rozwiązanie, technikę, który przynosi niesamowity efekt. Druga zasada - bardzo logiczna – nie oddawaj całej wiedzy za darmo. Przekazujesz część wiedzy, którą można uzupełnić już w wersji płatnej.

Im bardziej naturalne zrobisz przejście pomiędzy tymi dwoma obszarami, tym więcej pieniędzy wpłynie na Twoje konto. Co najważniejsze gdy dzielisz się wiedzą na webinarze i podsyłasz link do kursu swoim uczestnikom wykorzystujesz bardzo ważny moment.

Moment, którym najmocniej działa prawo wzajemności.

Posłuchaj, gdy wysyłasz email, to czasami nie możesz tego zrobić po 3 minutach od momentu gdy klient dostał np. darmowy raport. Jeżeli go czyta (jak Ty teraz) to nie odbierze w tym momencie emaila od Ciebie. Podczas webinaru działa to automatycznie.

To tylko 3 dowody na to, że webinar musi sprzedawać, nie ma innego wyjścia. Może za kilka lat będzie on mniej

skuteczny, dlatego warto stać się mistrzem webinarów już teraz.

Jaką platformę do prowadzenia webinarów wybrać?

Ja osobiście używam dwóch, które mógłbym Ci polecić. Musisz jedna cały czas badać rynek. Oferty i cenniki zmieniają się cały czas. To, co chcę Ci polecić na początek to [Meetcheap >>](#) bardzo atrakcyjna cena kilkanaście **dolarów za pokój na 100 osób miesięcznie**. Dodatkowo ma wejść nowa funkcjonalność – prowadzenie webinarów wewnątrz facebooka – najpierw trzeba polubić stronę, potem wchodzi się na wewnętrzny webinar.

Myślę, że najbardziej uczciwie będzie polecić Ci na początku narzędzie meetcheap i obsługiwanie do 100 osób na webinarach. Gdy Twój biznes się rozwinie możesz pomyśleć o wiele droższym ClickMeetingu. Chyba, że GVO na tyle rozbuduje swój system, że nie będzie takiej potrzeby.

Zawsze bierz pod uwagę

- ilość pokoi jakie są Ci potrzebne;
- prostota obsługi

- Twoje łącze.

Jak zrobić próbę przed dużym występem?

Pamiętaj, że zanim poprowadzisz duży webinar, przetestuj pokój np. na małej liście lub wśród znajomych na facebooku. Chcę także powiedzieć Ci o pewnej ważnej kwestii, nie możesz obawiać się problemów technicznych. Zdarzają się one najlepszym prowadzącym i najdoskonalszym systemom. Zawsze możesz napisać na czacie, że takie problemy się pojawiły – słuchacze poczekają. Ostatecznie możesz przełożyć spotkanie na inny termin i też świat się nie zawali.

Ile slajdów przygotować na jeden webinar?

Nie odkryję nowego kontynentu jeżeli powiem, że webinar bez prezentacji jest jak mecz bez piłkarzy, lub SPA bez masażu (tak, to drugie porównanie to wersja dla kobiet). O zasadach prowadzenia prezentacji powiem na innych szkoleniach i webinarach. Jeżeli chcesz otrzymać informację o moich darmowych webinarach [zapisz się tutaj >>](#)

Bardzo często pytacie mnie ile slajdów powinno być przygotowanych na np. dwugodzinny webinar. Według moich obliczeń – od 20 do 50. Oczywiście możesz mieć ich więcej, ale wtedy zepsujesz trochę rytm spotkania. Zacznie na końcu

przyspieszać, żeby zdążyć. W przypadku gdy prowadzisz darmowy webinar, kończysz go wtedy, gdy opracujesz w całości daną tematykę. Nie jesteś związany czasem. Inna sytuacja jest wtedy, gdy jest to płatny webinar. Masz wtedy dwa koła ratunkowe gdyby przypadkiem zbyt wcześnie skończyły się slajdy:

1. **Sesja pytań do uczestników**, czyli ty zadajesz im pytania, oni odpowiadają na czacie, lub prosisz o pytania do eksperta i wtedy Ty dzielisz się swoją wiedzą.
2. **Opcja druga to wykorzystanie markera**, w który wyposażone są pokoje konferencyjne o których Ci już powiedziałem. Możesz wtedy uzupełnić prezentację o dodatkową tematykę, która omówisz za pomocą dostępnej tablicy i markera.

Oczywiście ilość slajdów zależy w dużym stopniu od tego w jakim tempie mówisz, ile treści będzie na jednym ekranie itd. Myślę, że wartość którą podałem powinna być tylko wskazówką i po kilku przeprowadzonych webinarach opracujesz swoją własną strategię tworzenia treści.

Podsumowując

1. Przygotuj 30 – 40 slajdów.

2. Zorganizuj darmowy webinar na około 2 godziny (1,5 godziny przygotowana treść, 30 minut pytania i odpowiedzi)
3. Opracuj schemat przygotowania prezentacji na kolejne spotkania.

Jak opanować paniczny strach, lęk i treść przed webinarzem?

Gdy zapytano kiedyś Bandlera (tak, tego od NLP) co jest najważniejsze podczas prowadzenia szkoleń odpowiedział w trzech zdaniach.

Po pierwsze nastawienie trenera, po drugie nastawienie trenera, po trzecie nastawienie trenera. Dlaczego to jest tak ważne?

Jest to logiczne z prostej przyczyny – to Ty sprzedajesz treść. O ile nie używasz kamery podczas prowadzenia webinaru, to Twój głos sprzedaje Twoją wiedzę i przy okazji Twój produkt. Im bardziej będziesz osobą entuzjastyczną podczas webinaru, tym więcej osób zmotywujesz do wprowadzenia w życie tego, o czym mówisz.

Entuzjazm powinien jednak być prawdziwy, gdy zaczniesz udawać, ludzie odbiorą to jako brak spójności i całe Twoje

starania legną w gruzach. Szczerość to najpotężniejsza technika perswazji. Mówię Ci o tym dlatego, gdyż jeżeli opanuje Cię lęk i trema nie ma mowy o entuzjazmie. Nie zrozum mnie źle, trema prze szkoleniem będzie zawsze i co najważniejsze cisz się, że się pojawiła. Jednak gdy już powiesz – *witajcie, czy możecie dać sygnał na czacie, czy jestem słyszalny? Hallo, słyhać mnie?* To wtedy masz wejść w stan entuzjizmu.

6 natychmiastowych sposobów na to, aby poradzić sobie z tremą przed webinarom?

Po pierwsze, odpowiem Ci, że masz o wiele lepiej niż ktoś kto prowadzi szkolenie stacjonarne

- webinar możesz prowadzić w piżamie lub w samych majtkach (bez nich także, ale powiem otwarcie ja jeszcze tego nie próbowałem)
- nie widzisz ludzi, minus jest taki, że nie wiesz w jakim są nastroju, plus zaś, że nie będą Cię stresować (myśli w stylu, widzę, że tej osobie w drugim rzędzie się tu nie podoba)
- nie mogą Ci przerwać, ani powiedzieć *co za głupoty opowiadasz*. Czat może być moderowany i zatwierdzasz tylko kulturalne pytania. Duża część osób boi się tego, jednak powiem Ci, że w mojej już 7 letniej karierze trenera biznesowego taka sytuacja zdarzyła się dwa razy (a przeprowadziłem setki szkoleń). Dlatego

prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji jest znikome.

To tylko kilka przesłanek do tego, aby tremy nie mieć. A teraz sposoby.

- 1. Przejrzyj prezentację i zrób z niej skrót.** Slajd i opowiadasz – *tutaj powiem o tym, i o tym, i jeszcze o tym*. Kolejny slajd. Przekonasz się, że potrafisz. Po prostu gdy się przekonasz o swojej wiedzy będziesz pewniejszy siebie. Najlepszym znanym mi sposobem na tremę jest dobre przygotowanie.
- 2. Wyłącz okno pokazujące osoby, które są na webinarze.** Część z nich będzie wychodzić, wchodzić itd. może Cię to rozpraszać i stresować. To tak jakby ktoś wychodził z Twojej prezentacji w sali szkoleniowej. Gdy tego nie widzisz możesz skupić się całkowicie na treści. To samo dotyczy wyłączania czatu. Prowadząc webinar odruchowo patrzysz na ruch w okienkach, dlatego każde pytanie na czacie może mocno Cię rozproszyć.
- 3. Wprowadź się w dobry nastrój.** Porozmawiaj z rodziną, zobacz jakiś skecz na youtube, pobaw się z psem. Ja np. często prowadzę webinar po powrocie z basenu. 18.00 basen, 19.30 siadam przed komputerem. 19.45 zaczynam już „dłubać” przy pokoju, witam się z tymi, którzy przychodzą wcześniej i zaczynam. Najgorsze nastrój masz

gdy od 7.00 czekasz na webinar, który ma się odbyć o 20.00 i tylko o tym myślisz. Współczuję wtedy twojej rodzinie.

4. **Pierwszy webinar dla małej grupy.** Pamiętam swój pierwszy webinar, który zorganizowałem samodzielnie. Wykupiłem dostęp do [MeetCheap](#) i dostrzegłem ten jeden, najważniejszy moduł **GVO conference. Oszalałem, właśnie tego szukałem od kilku miesięcy.** Nie potrzebowałem hostingu gdyż mam już 3 inne konta hostingowe, ale to narzędzie do webinarów spadło mi z nieba. Zobaczyłem, że mogę zaprosić 5 osób. Pomyślisz, sobie *wow, to prawdziwy tłum.* Dlatego postanowiłem tego samego dnia wysłać mailing do małej listy.

Dostęp wykupiłem o 17.00 a o 21.00 był już webinar. Okazało się w trakcie, że pokój może pomieścić 10 osób. Gdy wszystko zadziało – postanowiłem wykupić pokój na 100 osób. Polecam Ci zatem zorganizowanie małego webinaru na początek. Po zakończeniu przeprowadzisz analizę, poprawisz pewne rzeczy i zaczniesz organizować duże spotkania.

5. **Nie siedź na facebooku, rób webinary...** Myślę, że to dobre hasło. Im więcej ich zorganizujesz tym więcej zdobędziesz kontaktów, wiedzy, doświadczenia i pieniędzy.

Siedzenie i komentowanie zdjęć na facebooku nie daje tych możliwości. Gdy oglądam trenerów ze Stanów, którzy robią kilka webinarów dziennie to widzę, że ich spotkania są tak naturalne jak rozmowa przy kawie. Takie mistrzostwo osiąga się tylko poprzez praktykę. Moja super rada jest taka – **po tym jak wykupisz już swój pokój, zorganizuj pierwszy webinar w ciągu pierwszych 48 godzin.** Jeżeli to zrobisz przekonasz się jak niezbędne jest to narzędzie a moje wsparcie motywacyjne nie będzie Ci potrzebne.

- 6. Przygotuj reklamy.** W telewizji jest tak, że jak pojawią się jakieś problemy np. do studia wbiegnie tygrys, to ludzie montujący program włączają reklamy. Dlatego musisz przygotować sobie takie koło ratunkowe, na wypadek np. najazdu rodziny, płaczącego dziecka czy żony, która w przypiływie uczuć krzyknie – *wynieś śmieci.* Są też inne sytuacja, napad duszącego kaszlu czy nagła alergia. Wtedy możesz np. zadać pytanie na czacie, lub dać zadanie do wykonania. Nie oznacza to, że zawsze gdy organizuję ankietę mam akurat tygrysa w pokoju. Wiem jednak, że mogą zdarzyć się różne sytuacje i trzeba być na nie przygotowanym.

3 sposoby na ciekawy i powalający webinar, o których nie usłyszysz do znajomych?

Sam fakt zorganizowania webinaru nie czyni jeszcze z niego narzędzia do generowania sprzedaży. Spotkanie takie powinno być ciekawe, ekscytujące i prowadzone we właściwym tempie.

Jeżeli zastanawiasz się o czym mówię, to przypomnij sobie webinar, podczas którego chciało Ci się ziewać, przyłapałeś się na tym, że jesteś na Facebooku a tylko w słuchawkach słyszysz głos prowadzącego.

Z drugiej strony, masz także w pamięci webinary, które zapadły Ci w pamięci i pozostawiły gorący niedosyt. Jestem przekonany, że ta druga opcja to tzw. gorsze zło. Domyślasz się, że aby webinar był uznany za ekscytujący, powinien być krótki. OK, co to oznacza „krótki webinar?” W pytaniu zadany na facebooku fani ustalili, że 2 godziny to optymalny czas naszej prezentacji. [Tutaj możesz zobaczyć wyniki ankiety.](#) Dodatkowo, czy przypominasz sobie szkolenie, podczas którego bez przerwy ktoś mówił ponad 2 godziny?

Oto inne elementy, które spowodują, że o Twoim webinarze będzie mówić się na towarzyskich spotkaniach. OK, nie mów jeszcze znajomym, że byłeś na ciekawym webinarze. 99% z

nich zapyta *na webi...czym?* Mimo że jesteśmy w elitarnej grupie osób, które wieczory spędzają przed komputerem słuchając natchnionych ekspertów od marketingu potrzebujemy jeszcze informacji o tym, gdzie tkwi sekret ich skuteczności?

- **wykorzystaj to, co udostępniono w Twoim pokoju konferencyjnym.** Oprócz prezentacji, możesz zaprezentować film video, pokazać stronę internetową czy zorganizować ankietę. Dodatkowo bardzo kreatywnym narzędziem jest czat. Bezpośrednio za jego pomocą możesz organizować ankiety, lub ... no właśnie, przechodzimy do kolejnego elementu
- **zorganizuj konkurs.** Konkurs oprócz pewnych emocji, które pojawiają się u uczestników, daje Ci chwilę oddechu. Dodatkowo dzięki konkursom i nagrodom możesz wzbudzić w słuchaczach (tych, którzy wygrali) mechanizm wzajemności.

Jest jeszcze jeden powód, który przemawia za konkursami. Jeżeli będą one stałym elementem Twoich szkoleń czy spotkań w internecie, to osoby, które liczą tylko na nagranie będą miały motywację, żeby jednak przyjść i być na żywo. Podczas oglądania nagranych już webinaru nie da się wygrać nagrody.

- **Prezentacja musi posiadać zdjęcia lub obraz.** Masz atakować percepcje słuchaczy kolorami. Podczas

prezentacji na sali szkoleniowej słuchacze mają kogo oglądać, mają czym zająć swój wzrok. Na webinarze raczej Cię nie widzą i nie polecam używania kamery podczas prowadzenia webinarów. Dlaczego? Opowiem o tym na szkoleniu. [Tutaj przeczytasz więcej >>](#) Jeżeli nie wierzysz jeszcze jak ogromne znaczenie ma obraz, to zrelaksuj się, usiądź wygodnie, zamknij oczy i przypomnij sobie jakiegokolwiek szkolenie. Co pojawia się w Twojej głowie? Czy jest to obraz, czy może głos osoby prowadzącej. Mam świadomość, że część osób zapamięta głos innym przypomni się zapach świeżej kawy i smak ciastek w przerwie. Jednak większość z nas przypomina sobie zdjęcia z prezentacji.

Czy webinar sprzedaje w każdej branży?

Myślę, że jest to najważniejsze i najmocniejsze pytanie tego raportu. Uwielbiam obalać mity. Kocham przekonywać ludzi, że mydło nie jest skuteczne tylko w przypadku pracowników zakładów kosmetycznych, a leki nie działają tylko i wyłącznie na farmaceutów i właścicieli aptek. Do czego zmierzam?

Cześć osób myśli, że webinar jest skuteczny tylko w przypadku sprzedaży kursów, ebooków czy rozwiązań

informatycznych. Tak jakby to, co działa w internecie służyło tylko i wyłącznie do sprzedaży w sklepach internetowych. To zupełna bzdura.

Przykładowo. Jeżeli zajmujesz się sprzedażą produktów zdrowotnych możesz zaplanować webinar w taki sposób, że 70 % będą stanowiły porady dotyczące dbania o zdrowie, a 30% stanowić będzie prezentacja produktu. Są oczywiście różne style i strategie prowadzenia sprzedających webinarów. Jednak kluczem do sukcesu jest EDUKOWANIE swoich klientów. Rozwiązywanie ich problemów i doradzanie.

Inny przykład? **Posiadasz sklep na allegro**, w którym sprzedajesz elementy wystroju wnętrz. Jeżeli podejdziesz do tematu jak właściciel sklepu znający się na marketingu, ale kompletnie ingerujący zasady podprogowej perswazji powiesz – *ileż mogę opowiadać na webinarze o moich produktach?* Myślę, że krótko, a po kilku dostaniesz emaile od żon Twoich klientów treści – *czy mógłby Pan poprowadzić jeszcze takie szkolenie w internecie? Dzięki panu mąż lepiej sypia.* Gdy znasz zasady perswazyjnego wpływu, wiesz, że kluczem jest edukowanie. Twoi klienci nie wiedzą *Jaki kolor pasuje do ich pomieszczeń? Jak wybrać zabudowę kuchenną? Co brać pod uwagę wybierając ekipę remontową? Jak zastosować zasady Feng Shui, żeby być bardziej wypoczętym?*

Te przykłady można mnożyć, jednak chcę, żeby w Twoim umyśle powstał obraz masywnie sprzedającego webinaru. Uczysz klientów, sprzedajesz pewną ideę (nie produkt – przynajmniej na początku) potem pokazujesz, że m.in. że dzięki Twojemu produktowi możesz tę ideę wprowadzić w życie.

Przykład:

Możesz przekonać słuchaczy, że przy obecnym stanie gospodarki pozostawianie pieniędzy na koncie jest błędem. IDEA – *warto inwestować inteligentnie*. Jednym z rozwiązań są a) nieruchomości – ty nimi nie handlujesz b) lokata kapitału – bingo, masz to w swojej ofercie. *Jeżeli ktoś jest zainteresowany proszę po webinarze napisać do mnie email* c) Lokata w złoto – też warto, ale ja tego nie mam. Co ważniejsze każde rozwiązanie zachwalasz, jednak stosując jeden trick perswazyjny, w pamięci słuchaczy Twoje rozwiązanie zostaje zakodowane jako najbardziej korzystne. Opowiem o tej tajnej metodzie na tym [szkoleniu >>](#)

Jestem przekonany, że już teraz czujesz jak skuteczny może być webinar w sprzedawaniu z zyskiem Twoich produktów lub usług.

Jakie dwa elementy spowodowały, że drogi mikrofon zbiera kurz, a ja używam sprzętu za około 50 złotych?

W tym rozdziale odpowiem Ci konkretne pytanie Jaki mikrofon wybrać? Czym kierować się przy wyborze? Domyślasz się, że im lepszy mikrofon, tym lepsza jakość Twojej prezentacji. Są jednak dwa ważne szczegóły, który spowodowały, że mimo iż mam drogi, pojemnościowy mikrofon, to używam o wiele tańszego sprzętu.

Pierwsza kwestia to jakość. Oczywiście część ludzi uwielbia dobrą jakość dźwięku i są skłonni oddać za nią ostatnie pieniądze. Przy webinarach jednak warto wliczyć straty jakości związane z odległością. Przykładowo ja jestem w Łukowie a ty we Wrocławiu. Jest jednak ważniejsza kwestia. Drogie mikrofony pojemnościowe są bardzo dokładne i potrafią „zbierać” odgłosy z otoczenia. Słuchawki z mikrofonem nie są już tak czułe i dlatego nie jestem w stresie, że misternie planowany webinar okaże się kompletną klapą przez różnego typu zakłócenia.

Jak być bardziej skoncentrowanym podczas webinaru?

7 sprawdzonych sposobów na perfekcyjny webinar

Mirosław Skwarek www.PerswazjaWSprzedazy.pl www.MilionZaSlovo.pl

Kolejny ogromny plus słuchawek z mikrofonem to fakt, że możesz skoncentrować się tylko i wyłącznie na tym co mówisz, a nie na tym co dzieje się w Twojej okolicy, domu czy pokoju dziecka. Prawdopodobnie większość webinarów poprowadzisz z zacisza własnego domu. Jest to naturalnie jeden z kolejnych powodów dla których warto zainteresować się tą formą zmasowanej sprzedaży. Wyobraź sobie, że wychodzisz z pokoju a Twoja partnerka pyta się *Co robiłeś?* - *A nic takiego właśnie mówiłem do 500 osób, 120 z nich kupiło nasz produkt.* -

- *Aha, to super, dobra a teraz pójdz po masło do sklepu.* Czy możesz wyobrazić sobie przyjemniejsze uczucie. Domyślam się, że tak, ale i tak prowadzenie webinarów to jeden z najprzyjemniejszych sposobów na kontakt z naszymi klientami.

Mam dla Ciebie jeszcze jedną niespodziankę. Nagrałem kurs w którym tłumaczę jaki mikrofon wybrać do nagrywania kursów internetowych (w tym webinarów) oraz jak pracować z głosem i dykcją. Jest to [Sekret Nagrywania Kursów Internetowych](#).

Chciałbym oddać Ci go za darmo, jednak część osób już w niego zainwestowała i nie byłoby to w porządku wobec nich. Dodatkowo doskonale wiesz, że nie szanujemy wystarczająco tego, co otrzymujemy za darmo. Dlatego daję Ci 50% rabatu. Wystarczy, że po kliknięciu dodaj do koszyka wpiszesz kod 50PROC [Tutaj możesz przejść do kursu >>](#)

7 sprawdzonych sposobów na perfekcyjny webinar

Mirosław Skwarek www.PerswazjaWSprzedazy.pl www.MilionZaSlovo.pl

na pewno zainteresuje Cię także kurs dotyczący organizowania sprzedających webinarów. [Zobacz szczegóły >>](#)

Na koniec tego raportu życzę Ci, żebyśmy spotkali się w najbliższej przyszłości na twoim webinarze.