

Outline van een webinar

Doel van dit specifieke webinar is drie problemen oplossen voor de kijker. De outline hieronder is hoe ikzelf in grote lijnen mijn webinars opbouw.

Beginslide

Begin altijd een paar minuten later dan je had aangekondigd. De meeste mensen haken pas 1 of 2 minuten na het begin aan. Maar zorg wel dat er een slide klaarstaat waarin je aankondigt dat je een paar minuten later begint.

Op de beginslide zet je verder de naam van het webinar en de grote belofte.

Introductie

Het eerste deel van je webinar is de introductie. Hierin doe je een paar dingen:

- Huishoudelijke mededelingen:
 - Geluidscheck
 - Focus
 - Aantekeningen maken
- Jezelf voorstellen — laat zien dat je net zo gewoon bent als je kijker
- Jezelf als autoriteit neerzetten — laat zien dat je ook een beetje anders bent dan de kijker

En verder:

- Vertel waarom je van deze groep kijkers houdt, waarom je er energie van krijgt
- Vertel waarom je het webinar geeft
- Sluit af met een inhoudsopgave + tijdsduur

Oplossingen voor problemen

Je doelgroep zit met allerlei problemen die jij kunt oplossen. In dit gedeelte los je drie van die problemen op:

- Kortetermijnoplossing: iets waar ze meteen na afloop van het webinar mee aan de slag kan
- Langetermijnoplossing: iets waar ze effort en energie in moet steken, maar waarmee ze op de wat langere termijn resultaat mee behaalt
- Cases: geef drie cases waarmee je drie bezwaren wegneemt (intern, extern, methode). Plaats de cases niet direct achter elkaar, maar verweef ze door de rest van je verhaal.

Pitch

Gebruik de pitch uit je 48-uursactie. Kom met goede bonussen. En geef een extra bonus, exclusief voor mensen die het webinar volgen.

Probeer je pitch wat langer uit te smeren dan in de 48-uursactie en gebruik meer slides.

Q&A

Mensen die in de chat aangeven dat ze je product hebben gekocht, feliciteer je met hun investering. Als het goed is blijven de verkopen door je chatbox schieten – en elke keer feliciteer je de koper met de investering.

Verder beantwoord je alle vragen waarin op een of andere manier een bezwaar zit. De Q&A is een uitstekende gelegenheid om bezwaren weg te nemen.

Vragen van zeurkousen beantwoord je niet.

Andere ideeën voor je webinar

In dit script gaat het er echt om dat je drie grote problemen oplost. Je kunt je webinar ook anders insteken. Bijvoorbeeld:

- 10 manieren om optisch meer ruimte in je tuin te krijgen
- 7 QuickWins om je Facebookbereik door het dak te laten gaan
- 21 Expert Tips voor Beleggen zonder risico's

Wees creatief hierin. Maar wat je ook doet: hou intro, pitch en Q&A op hun plek en zorg dat je de bezwaren én de cases netjes door je manieren, Quick Wins en Expert Tips 'weeft'.