



## 5 webinararter, der kan rykke dig og din business i 2022

**Tiltræk nye kunder, mens du sidder hjemme i din stue, i sommerhuset eller hvor som helst med internet**

Velkommen til miniguide, som hjælper dig med at afklare, hvilken webinarart, der matcher dig, hvor du står i din forretning nu.

Webinar kan rykke dig og din forretning markant, fordi det giver dig mulighed for at udvikle nye kontakter hele tiden. Det at få dine webinarer ud til et nyt publikum, som du normalt ikke fremtræder for, er en kæmpe fordel, og så er det lukrativt.

Jeg er ret begejstret for at kunne tale til flere hundrede mennesker uden at behøve at gå uden for mit hjem.

Og endnu vildere, jeg har kunnet løse undervisningsopgaver i udlandet og deltage i vigtige internationale konferencer, uden at bremse min danske forretning, men tværtimod vækste den. Jeg har blandt holdt webinarer fra Hawaii, Florida, Mallorca, ja, så mange steder rundt om i verden.

Du kan altså decideret få nye kunder, mens du sidder præcis der, hvor du ønsker. Endda uden at skulle dresse op. Jeg har prøvet at holde det i nattøj og solgt forrygende med workshopbilletter samtidig. Det er helt ærligt befriende.

Prøv at tjekke de 5 webinar typer ud i miniguiden her. Der er både salgswebinarer og webinar typer, der øger værdien af dine produkter.

Det kan være, du ønsker flere af typerne på én gang, så er det bare med at vælge, hvad du går med først. Eller måske er du i stand til at udvikle på flere ting på én gang?

### **Type 1: Webinar som gratis kundemagnet**

Webinar, som er gratis at deltage i, og som bagefter bliver til en gratis gave. Også kaldt en kundemagnet eller freebie.

Webinaret kan også optages helt fra start, uden at nogen har deltaget i den live. Fordelen ved, at der har været deltagere på, er den højere energi, der kommer ved, at du taler til nogen, der er der, og hvor du svarer på spørgsmål. Det er mere engagerende.

Det er altså et webinar, som er optaget og hvor folk tilmelder sig og får adgang. Det betyder for eksempel, at webinaret tiltrækker mennesker til din nyhedsbrevsliste helt automatisk. Det er dog ikke et krav at have en nyhedsbrevsliste for at lave et webinar.

Webinarer som gratis kundemagnet har altså kapaciteten til at arbejde og skabe salg for dig, mens du sover, er i gang med at lave yoga, ordne haven eller leger med dine børn.

Denne type webinar er et såkaldt evergreen-webinar, hvilket vil sige, at det, du siger på webinarret, ikke indeholder noget som helst, der udløber lige om hjørnet. Herunder datoer, pris eller et produkttilbud, du har.

Er denne webinarstype tiltrækkende for dig? Hvis ja, hvilke ideer har du til emner?

### **Type 2: Webinar - Sælg direkte på webinarret**

Webinarret er gratis at deltage i, men hvor du til slut laver salg direkte fra dit webinar. Det betyder, at du ikke bagefter laver det til en gratis kundemagnet, fordi du på dette webinar præsenterer et produkt med en særlig pris, der kun gælder for deltagerne der, og du nævner datoer og andre informationer, som udløber.

Du kan dog vælge at klippe de informationer ud til sidst, som ikke er evergreen og alligevel gøre det til en kundemagnet.

Hvordan tænder du på denne webinarstype? Hvis du ønsker dette webinar, hvad har du så brug for at vide? Skriv i boksen her:

### **Type 3: Et webinar der koster noget at deltage i**

Denne type webinar er et webinar, hvor du deler en unik viden eller løsning, du har indenfor et felt.

Det er som et produkt i sig selv. Det kan være et lavt prissat produkt, som åbner døren ind til din forretning for nye kunder. En slags betalt kundemagnet.

Hvis du er helt ny på markedet indenfor de bløde værdier, kan det kræve en del teknisk nørderi for at få den passive indtægt til at køre.

Webinaret kan være optaget, og det kan være live.

På en skala fra 1 til 10 hvor meget ønsker du at lave denne webinarstype? 10 er maks passioneret. Hvis du vælger denne webinarstype, hvad skal webinaret så koste?

### **Type 4: Webinar som en bonus**

Når du vil sælge dit produkt, altså dit 1 til 1 forløb eller dit gruppeforløb eller kursus, virker det stærkt, at man får en bonus med i købet.

Det kan være et værdifuldt webinar, hvor du giver kunden noget, hun/han har virkelig brug for, men som ikke er en del af produktet, du allerede vil sælge.

Dette gør dit tilbud endnu mere tiltrækkende for dine kunder. Og du kan endnu bedre bære din pris igennem. Med andre ord sælger mange coaches, mentorer og vidensformidlere endnu flere produkter, når de giver bonusser med.

Hvis det tænder dig at lave en bonus, og du allerede har et forløb eller et kursus, du vil sælge, hvad kan så være ideen til bonussen? Hvad har dine kunder, som er interesserede i dit produkt, absolut også brug for?

Skriv i boksen her:

### **Type 5: Webinar som ekstra værdi i dit produkt**

Denne type webinar øger værdien af selve dit produkt og dermed prisen.

Det er et allerede optaget webinar eller et live webinar, som er en del af dit 1 til 1 coaching forløb, dit gruppeforløb, dit kursus eller din uddannelse.

Du kan bruge denne type webinar når som helst, der er noget, du skal dele med dine allerede eksisterende kunder, som f.eks. har købt dit forløb.

Det har stor betydning og hæver dermed værdien, at man som kunde kan få kontakt til dig, få feedback af dig, undervisning der motiverer, hjælp til at nå mål, og at man kan interagere med andre på samme forløb, hvis det er et gruppeforløb, eller måske man kan ligefrem modtage en 1 til 1 session online på live webinarret.

Hvis du ønsker at have et optaget eller et live webinar eller flere som en måde at hjælpe dine kunder endnu mere, skal de så være optaget eller live eller et mix?

Skriv dine tanker og ideer her:

*Sådan, glæd dig til spændende udvikling!*