Innhold og Gjennomføring // FB live - Webinar - IGTV - YouTube

VELKOMMEN :)

① Hvorfor de skal (evt. IKKE skal) være her 3-5 grunner
[1 min] Navn utfordringen →

② Din Historie / Utfordring → "Løsning"
Enten TurningPoint - historien eller det de trenger å vite om deg i denne sammenhengen.
= Hvorfor de skal høre på deg
= Gi dem HÅP [2 - 3 min]

③ Innhold / Verdi
Gå enten i dybden på én ting, eller fortell litt om alt
Eksempel
3 ting X gjør galt og hva du kan gjøre isteden.
Tenk strategisk → dette skal lede til ditt tilbud [7 - 10 min]

④ Minn dem på utfordringen
Hva koster det dem å ikke få fikset det ? Gjenta punkter (kort) fra historien din og relater det til dem
[2 min]

⑤ Gi dem et "MÅ HA!" - tilbud, en NO Brainer som de ser løser problemet.
NB! Budskap!

⑥ Imøtegå innsigelser
- For dyrt / Investering
- Kan ikke være med hver gang
- Ikke tid
- Vil det virke for meg? osv

[2 - 3 min]

⑦ KundeCase, referanser,
Gjenta tilbudet. Post lenke.
Svar på evt. spørsmål
[maks 10 - 11 min]

⑧ Close
Gjenta tilbudet
Bruk gjerne et kort eksempel til
Post lenke

⑨ Husk å si takk for at de er med
Evt åpne for kontakt

AVSLUTT