

WEBINAR **TSUNAMI**

נוסחת הצונאמי הגדולה

שיעור 3



ברוכים הבאים לשיעור 3

כשרק התחלנו את העסקים שלנו, חיפשנו דרך, שיטה, אמצעי שיאפשר לנו להגיע לקהלים גדולים כדי להביא את המתנה שלנו לעולם ולייצר השפעה גדולה. למדנו שיטות, דרכים ואסטרטגיות רבות, אך אף אחת מהן לא היתה דומה לוובינר במובן של COST-EFFECTIVE, לא היה אף מאמץ שיווקי, שבזמן כל כך קצר הביא תוצאות כל כך גדולות.

כל אחד מאיתנו לאורך השנים פיתח את הטכניקות והמיומנויות שהפכו את הוובינרים שלו למוצלחים. כל אחד מביתו, אמיר בישראל אי שם בצפון ואחר כך בלונדון, אח"כ בישראל ואחר כך שוב בלונדון, יעל מקיבוץ גת.. רחוקים ממרכזי הערים מרחק גדול ועדיין מצליחים להגיע לכל כך הרבה אנשים!

בתחילת 2020, כשנפגשנו להקלטת פודקאסט התחיל להתגלגל הרעיון שנאגד יחד ניסיון מצטבר של 14 שנים במכירה בוובינרים ונביא אותו לעולם וכך התחלנו לגלגל את הרעיון... והאמת?

לא דמיינו שנגיע לתוצאות שהגענו...
תריצו כמה חודשים קדימה והתוצאות יוצאות דופן.
תוך חודשים ספורים, למעלה מ-1,000,000 ש"ח של מכירות ללקוחות שעברו אצלנו בכמעט כל תחום שרק תדמיינו. התלמידים שלנו השתמשו ב"וובינר צונאמי" על כל כך הרבה סוגים של מוצרים... קורסים דיגיטליים, מועדוני לקוחות, אימונים פרונטליים ואונליין, ריטריטים ותהליכים רוחניים... וכמובן שגם מוצרים פיזיים.

מי היה מדמיון?
זה היה מסע נפלא, אנחנו מרגישים שהתברכנו ביכולת לחלוק את הידע והעבודה שלנו עם כל כך הרבה יזמים ועסקים מדהימים. אנחנו אוהבים ללמד את הדברים האלה ולעזור ליזמים להתחיל לגדל את העסקים שלהם.

בכל מקרה... אנחנו ממש מתרגשים שאתם כאן.
בואו נצא לדרך,
אמיר ויעל.

אז למה "וובינר צונאמי" עובד לכל כך הרבה אנשים?

הנה רק כמה תחומים ש"וובינר צונאמי" עבד בהם:

- אימון לאפקטיביות
- פיתוח התת מודע
- ריפוי שמאני
- חינוך למיניות
- תזונה ודיאטה
- יעוץ עסקי
- התפתחות אישית
- מסחר באיבי
- מודעות עצמית
- מועדון לקוחות לעסקים
- יעוץ שינה
- שירותי אקסל
- הדרכות אינסטגרם
- יעוץ הורים
- הכנת תכשיטים
- השקעות נדל"ן
- הדרכה ללידה
- פנג שוואי
- שיווק רשתי
- מיינדפולנס
- תוכנית להקמת עסק חדש
- תוכנית להעלאת רמות האנרגיה
- שירותי יעוץ עסקי
- ועוד

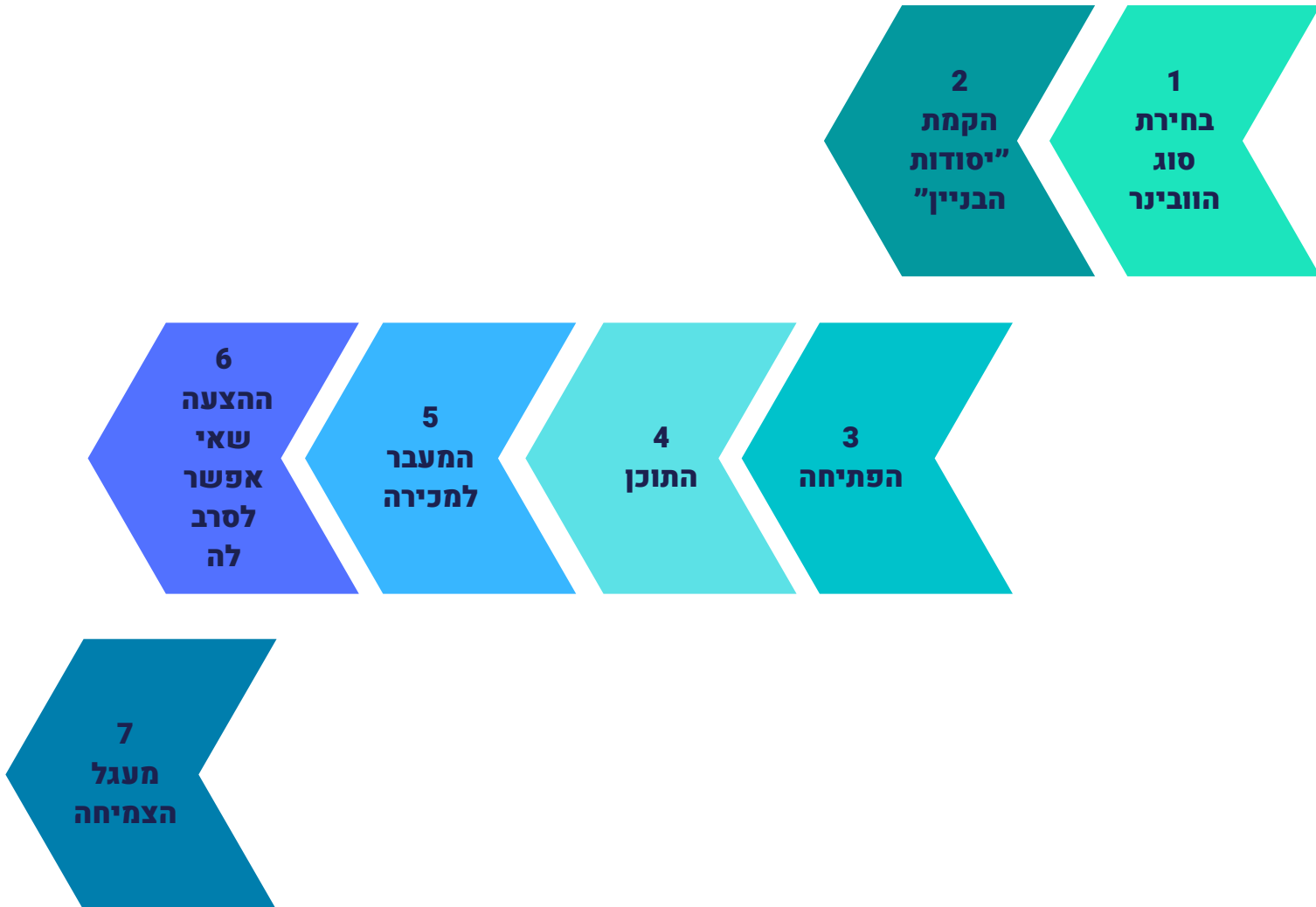
וזה רק קצה הקרחון...

"וובינר צונאמי" הוא כמו נוסחה...

תהליך של צעד אחר צעד בכדי לעזור לך לבנות משהו מדהים.
לתת לך חופש, ולעזור לך ליצור את העסק (והחיים) שתמיד חלמת עליהם.

ובכל פעם כשאתה בונה משהו, אתה צריך להתחיל עם בסיס חזק ותוכנית פעולה מדויקת.

נוסחת הצונאמי הגדולה



נוסחת הצונאמי הגדולה

ההכנה



1. בחירת סוג הוובינר

- וובינר בודד
- קמפיין וובינר
- וובינר Ever Green

2. הקמת "יסודות הבניין"

- מי הקהל המדוייק אליו אני פונה
- מה הוא רוצה? (לעומת - מה הוא צריך)
- "להנחית את המטוס"
- מה התהליך שאציע לו? (לעומת - מה "המוצר")?
- מה נושא הוובינר וההבטחה הגדולה?
- מה המבנה הנכון ביותר? "טעימה" או "התמונה הגדולה"?

נוסחת הצונאמי הגדולה

מבנה הוובינר



3. הפתיחה

- סמכות
- הוכחה
- סיפור הגיבור שלי
- שקיפות (תהיה מכירה)
- רשות (רשות למכירה)

4. התוכן

- תוכן שנותן ערך אמיתי בגישת הטעימה או התמונה הגדולה
- דוגמאות המחשה - ממך ומהלקוחות שלך
- השראה - מהם משפטי ההשראה החשובים ביותר?
- שיחה - אילו שאלות תשאל את הקהל?

נוסחת הצונאמי הגדולה

מבנה הוובינר



5. המעבר למכירה

- קבלת רשות שניה
- מהי ההבטחה הגדולה של ההצעה שלך?
- מהן ההוכחות שזה עובד?
- סידור והצגת ההוכחות

6. ההצעה שאי אפשר לסרב לה

- מה התהליך ואיך כל שלב בו משיג תועלת ברורה ללקוח?
- מה המחיר?
- מהם הבונוסים ואיך הם מפרקים התנגדויות?
- מה האחריות המדהימה ביותר?
- מהם תנאי התשלום שיהפכו את זה קל לרכוש ממך?
- מהי המוגבלות? למה לפעול עכשיו?

נוסחת הצונאמי הגדולה

מעגל הצמיחה



7. מעגל הצמיחה

- דיוק הוובינר: כמה נרשמו, כמה הגיעו, כמה נשארו, כמה רכשו?
- יש לך וובינר מדויק: עכשיו: עבור לקמפיין וובינר
- הוספה משמעותית: קידום ממומן - גם לוובינר בודד וגם לקמפיין
- חזרה על הוובינר אחד לחודש, פעמיים בחודש
- הוספת EVER GREEN - הוובינר פועל בלי שאתה שם - לפעמים לגמרי אוטומטית, לפעמים הצוות שלך עושה את העבודה בשבילך!

רק כמה דוגמאות של עסקים מתחומים מאד מגוונים, שפועלים לפי שיטת וובינר צונאמי:

"אני לא איש עסקים"

- אריאל שיבלת - מפתח שיטת פלדנקרייז למשחקי קשב לילדים, מלמד בקורס דיגיטלי גננות לעבוד עם ילדים בתחום התנועה
- עובר ממכירות פרטניות, מאוד קשות לגננות מידי קיץ, הופך את הקורס לדיגיטלי ויוצא לדרך עם מכירת הקורס בוובינר.
- מכירות של 109,000 ש"ח בקמפיין וובינר אחד!
- "הבנתי שזה יכול להגיע לרמה כזו של הצלחה, השקעתי בפרסום 2500 ₪ בלבד."



טיפ אחד ששווה 200,000 ₪

- מולי רובינזון מלמד השקעות
- מגיע כבר עם ידע בוובינרים והתנסויות קודמות
- מצטרף לצונאמי מתוך החלטה לקחת את הוובינרים שלו עוד צעד אחד קדימה
- בעזרת שדרוג של הוובינר שלו מקפיץ את המכירות ל-200,000 ₪ בערב אחד!



"הוובינר מתאים למי שיש לו מוצרים יקרים"

- שחר סמיט יועצת לאורח חיים בריא ומומחית תזונה בריאה
- מתחילה למכור את התוכנית שלה ב980 ש"ח ולאט לאט עולה למחיר של 1500 ש"ח.
- 26 נרשמות בוובינר מתוך 93 משתתפות!
- "לתחום שלי הוובינר מראה תוצאות בשטח!"
- "בוובינר אפשר גם לתת ידע, לתת המו
- דוגמאות ולהסביר את המוצר באופן מלא"



רק כמה דוגמאות של עסקים מתחומים מאד מגוונים, שפועלים לפי שיטת וובינר צונאמי:

"למכור מועדון מנויים או מוצרים זולים"

- עדי מאור סיסו - מאמנת לאפקטיביות, מיקוד ושינוי הרגלים
- עדי מגיעה אחרי הרבה שנים באונליין, וובינרים שעבדו יותר ואז שנים שוובינרים לא עבדו בכלל.
- היא נרשמת ל"וובינר צונאמי" ומוכרת 56 מנויים למועדון הלקוחות שלה!



"אני אומן או איש רוח"

- גיקו גולדברג - ריפוי שמאני ושמאניזם מודרני
- מגיע ל"וובינר צונאמי" אחרי שהקורונה קטעה עסק שעסק במסעות ריפוי ברחבי העולם. הוא מייצר בזריזות מוצר דיגיטלי, כבר במהלך הקורס עושה וובינר.
- בחודשיים האחרונים מכר 100 קורסים בשווי של 1900 ש"ח. כמעט 200,000 ש"ח מכירות! בחודשיים. ללא מוצר שהיה שם קודם. רק תחום מומחיות ו...זהו.



"להצליח בגדול למרות המחסום הפנימי"

- ליב עזריה - תוכניות שחרור משקל לנשים עסוקות
- מגיעה ל"וובינר צונאמי" למרות פחד גדול מהעברת וובינרים והרגשה שזה "לא יעבוד בשבילה".
- קופצת למים ומוכרת שני סוגים של מוצרים:
- מוצר זול ב- 1500 ש"ח
- ומוצר פרימיום ב- 2800 ש"ח.
- 40,000 ש"ח בשעה אחת בלבד של מכירה



רק כמה דוגמאות של עסקים מתחומים מאד מגוונים, שפועלים לפי שיטת וובינר צונאמי:

"ארגונים מתחילים לפנות אליך כל הזמן אחרי הוובינר"

- יפה צוקרמן - תוכניות של חינוך למיניות בריאה.
- מתחילה את וובינר צונאמי אחרי שמנסה כמה מהטכניקות שלימדנו בוובינר שלנו, רואה שיש לה פיצוץ של מכירות ומייצרת וובינר חינוכי להורים.
- הוובינר הופך להיות הצלחה מסחררת, 24 מכירות בשעה אחת, של 1500 ש"ח! סה"כ 32,000 ש"ח מכירות.



"להצליח גם ללא רשימת דיוור"

- גיא ברקן - דיאטן עם תוכניות תזונה להורדה במשקל
- מגיע לוובינר צונאמי ללא רשימת דיוור
- מייצר רשימה קטנה שאיתה יוצא לדרך
- מוכר בוובינר הראשון שלו - 16 קורסים ב- 1500 ש"ח
- הקליניקה שלו הופכת למפוצצת בלקוחות בזכות הסמכות החזקה שיצר במהלך הוובינר



"זה מתאים לכל סוגי העסקים"

- הדס רדנסקי - מלמדת איך למתג מסיבות ביתיות
- מתחילה כגרפיקאית, רואה שיש המון ביקוש למיתוג מסיבות ומחליטה ללמד אמהות איך לעשות את זה בעצמן.
- הדס מייצרת קורס דיגיטלי ומתחילה למכור בוובינרים.
- היא מוכרת 61 קורסים ב- 1900 ש"ח!
- סה"כ 115,000 ש"ח בשעה אחת בלבד של מכירה!



”תמיד עדיפה התקדמות על פני שלמות”

תזכרו, אתם לא צריכים לעשות את הכל נכון
ותזכרו שהכל, הכל, ניתן לפיצוח.

הנה שני המכשולים עיקריים שאנחנו רואים
שעוצרים אנשים (וההתייחסות שלנו - קריאה
חשובה מאד):

• טכנולוגיה

• מחסומים מנטליים

הטכנולוגיה של "וובינר צונאמי"

אנחנו יודעים שהרבה אנשים נרתעים מדברים טכנולוגים שקשורים לעסק אונליין... אבל הנה הדבר החשוב - אתה לא צריך אתר מפואר. אתה יכול להתחיל מעמוד נחיתה פשוט - ויש כמה כלים מדהימים שמאפשרים לך ליצור עמוד כזה וזה ענין של כמה דקות.

אל תבין אותנו לא נכון - יהיו לך הרבה דברים ללמוד כדי שהעסק שלך יתקדם. אבל הכל 100% ניתן ללמידה ולהבנה... ובגלל שיש כל כך הרבה כלים מצויינים שקיימים היום בשוק, זה הופך להיות פשוט מאי פעם.

החדשות הטובות הן שיש המון מערכות פשוטות שאפשר לבנות עליהן את העסק אונליין. הנה כמה מערכות מצוינות:

אימייל:

- רב מסר
- מייל צ'ימפ
- Smooove

על גבי כל אחת מהמערכות האלה אפשר לבנות דפי נחיתה פשוטים להזמנה לוובינר ומעבר לכך, רב מסר מאפשרת גם את אחסון הקורסים שלך בצורה פשוטה וקלה.

יצירת הזמנות פשוטות לוובינר:

- Canva - כלי מדהים ופשוט לעבודה והכי חשוב, מאוד מאוד זול.

מערכות וובינר:

- נותנת היום את הפתרון הפשוט והקל ביותר לוובינרים - ZOOM

המחסומים המנטאליים

אלה המחשבות הנפוצות ביותר שעוצרות אנשים מלהיכנס למשחק "של הגדולים". והענין הוא שתמיד תהיה סיבה לא לעשות משהו. אבל הדבר הנכון הוא להשאר מרוכז על ה"למה" עליך לעשות את זה בדיוק עכשיו.

הנה ה-"מחסומים המנטאליים" העיקריים שפגשנו אצל אנשים שרוצים להתחיל וובינר ואיך לדלג מעליהם ולקפוץ למים.

1. "אין לי רשימה"

גם לנו לא היתה רשימה כשהתחלנו. לאף אחד אין רשימה כשהוא רק יוצא לדרך ומתחיל מאפס. אז תתמקדו בלהשיג את הנרשם הבא ואת זה שאחריו. אנחנו מאמינים, באופן אישי, שהדרך הטובה ביותר "להשיג" רשימה היא באמצעות וובינר.

2. "אין לי מוצר"

אנחנו מבינים את זה.. באמת. כשאנחנו רק התחלנו חשבנו הרבה לאיזה כיוון ללכת. זו שאלה שכל אחד מתמודד איתה. והדבר המטורף הוא שהתשובה היתה לנו מול העיניים (כמו תמיד לא?) ואתה לא לבד... יש הרבה מאוד נרשמי "וובינר צונאמי" שהגיעו בדיוק באותו המצב. הם ידעו שהם רוצים עסק אונליין, אבל הם לא ידעו בדיוק מה הם רצו לעשות. אז הצעד הראשון ב"וובינר צונאמי" הוא לבחור את התחום, הוא להבין במה אתה טוב ומהי הנישה שבה תרצו להתמקד. ואז אתם יכולים להתחיל בצעדים הראשונים שאנחנו מלמדים כדי לצאת לדרך ולבנות את המוצר הראשון שלך (וובינר זו דרך מעולה לבנייה של מוצר דיגיטלי).

3. "אני לא מומחה"

אחת מהדרכים הכי טובות שאנחנו מכירים כדי להפוך למומחה היא על ידי וובינרים. תחשוב על זה... אם אתה מכיר מישהו שאתה יכול לפתור לו בעיה ולך יש את הפתרון המדויק לזה? האם אכפת לו אם אתה גורו או לא? לא! לך לא אכפת וגם לא להם.

אכפת להם מזה שפתרת להם את הבעיה!

והם מספרים לאחרים שעזרת להם, דבר שבאופן טבעי מחזק את הסמכות שלך ככל שהשמועה ממשיכה לעבור.

המחסומים המנטאליים

4. "אני לא מלמד אנשים שיווק"

לפעמים אנשים מסתכלים עלינו והם מניחים ש"וובינר צונאמי" עובד רק אם אתה מוכר מוצרים לעסקים או משווק משהו. אבל האמת היא שרוב האנשים שמגיעים ל"וובינר צונאמי" בכלל לא עוסקים בתחומים של "להרוויח כסף אונליין" או "שיווק דיגיטלי". יש לנו תלמידים מצליחים כמעט בכל תחום ושוק אפשרי... אפילו דברים שחשבתם שאי אפשר ללמד אונליין (שמאניזם או טיפול רוחני). לקוחות "וובינר צונאמי" לימדו כל דבר שרק אפשרי... מהתנהלות אפקטיבית, דיאטות, נדל"ן, הכנת מסיבות ועוד ועוד.

5. "אין לי מיומנויות טכניות"

חדשות מעולות - אנחנו לא אנשים טכניים. הדבר האדיר הוא שיש תוכנות פשוטות להעברת וובינרים אז ממש לא צריך ידע טכנולוגי. אנחנו יודעים שיש הרבה אנשים שחוששים מהצד הטכני כשהם מקימים עסק אונליין... אבל חשוב לנו לומר לך - אתה לא צריך אתר מפואר, אתה יכול להתחיל מעמוד נחיתה פשוט שאפשר לבנות דרך מערכת דיוור פשוטה כמו רב מסר. יש היום כלים מאוד מאוד פשוטים שמאפשרים לעשות את כל זה בכמה דקות. סוג של "העתק והדבק". אל תבין אותנו לא נכון - יהיו לך דברים ללמוד כדי להניע את העסק קדימה. אבל אפשר ללמוד הכל בקלות והשוק היום מציע כלים מאוד פשוטים לעבודה.

6. "המוצר שלי לא מתומחר גבוה"

הרבה מאוד מלקוחות "וובינר צונאמי" מוכרים מוצרים "זולים" בוובינרים. למעשה יש לנו רבים שמוכרים מועדוני לקוחות בסכומים של 100 ומשהו ש"ח בחודש... והם עושים מכירות של 5 ו-6 ספרות בוובינר! העניין הוא שכל שוק הוא אחר. חלק מתאימים למחירים גבוהים וחלק לא. החדשות הטובות הן שדווקא השווקים של המוצרים הזולים, נוטים להיות השווקים הגדולים יותר - אז גם אם אתם מרוויחים פחות כסף על כל מכירה, יש לכם הרבה יותר אנשים שרוצים את המוצר שלכם כי השוק גדול יותר.

המחסומים המנטאליים

7. "זה לא יעבוד לסוג המוצר והעסק שלי"

לקוחות "וובינר צונאמי" מכרו בחודשים האחרונים ביותר ממיליון ש"ח, מוצרים בתחום הקורסים אונליין, מוצרי מידע, מועדוני לקוחות, שירותים אונליין, שירותים אופליין, מוצרים פיזיים ועוד. "וובינר צונאמי" זו שיטה. זו שיטה שמתמשים בה כבר אינספור שנים בכל כך הרבה תחומים, אפילו בהוליווד! לבנות ערך גבוה למוצר כשהוא יוצא לשוק. והשיטה הזו עובדת והוכחה פעם אחר פעם. כל מה שצריך זה להבין את העקרון ואם הבנת את העקרון והשיטה, זה יעבוד גם עבורך, לא משנה במה אתה עוסק.

8. "זה לא יעבוד עבורי"

הנרי פורד פעם אמר - "בין אם אתם חושבים שאתם יכולים ובין אם אתם חושבים שאתם לא יכולים, אתם צודקים!". הדרך הטובה ביותר להתגבר על ההססנות הפנימית היא להקיף עצמך באנשים שמראים לך שזה אפשרי.. ולא רק זה, אלא כאלה שיכולים לעזור לך להבין את הדרך הנכונה קדימה.

9. "אני לעולם לא אעשה 5 ו-6 ספרות בשעה אחת"

חדשות טובות - אתה לא צריך לעשות כל כך הרבה כסף. אתה לא צריך אפילו לרצות לעשות כל כך הרבה כסף. אל תבין אותנו לא נכון... כסף זו מטרה טובה וכסף יכול לתת לך את הבטחון והיציבות שאתה מחפש. אבל האם אתה צריך להמר מיד על וובינרים של 6 ספרות? לא. יש לנו משתתפים רבים שמרגישים בנוח עם וובינרים של 5 ספרות ושמעדיפים איזון חיים-קריירה מאשר לקחת הביתה הרבה כסף.

10. "זה מחוץ לאזור הנוחות שלי"

כל דבר שאי פעם רצית.. נמצא בצד השני של אזור הנוחות. תחשוב על זה כך - לא היה לך עכשיו את כל מה שאתה רוצה, אם מה שאתה עושה היה עובד? כדי להשיג תוצאות אחרות, אתה צריך להיות מוכן לעשות דברים אחרת... ופעמים רבות זה אומר לצאת מאזור הנוחות. זה עוזר לדעת שיש אנשים סביבך שיכולים לעזור לך לעשות זאת.

