

INTRO: Der Weg zu deinem perfekten Webinar (das dir über Jahre immer neue Kunden bringen wird, mit denen du wirklich arbeiten willst)

Hey, Superheld!

Spätestens jetzt wird's richtig aufregend. Wir stehen jetzt kurz davor, dein Webinar zu entwickeln, das das Herzstück deines Funnels für dein Coaching-Business sein wird. Dieses Webinar wird deine zukünftigen Kunden von der ersten Sekunde an mitreißen und bis zur letzten nicht mehr loslassen – dafür sorgen wir gemeinsam mit all unseren Talenten. :)

Jetzt brauchen wir noch einmal deine Mithilfe. Wir wissen, wie ein Webinar aufgebaut sein muss, damit es neugierige Besucher zu Kunden macht – aber wirklich mit Leben füllen kannst es nur du.

Dafür haben wir schon viele Gespräche mit dir geführt. Und bei dir hat sich seit unserem ersten Call sicher viel verändert! Deswegen bitten wir dich, noch einmal auf den Punkt zu bringen, was dir in deiner Arbeit wirklich wichtig ist. Wir wollen genau die Kunden ansprechen, deren Leben du transformieren kannst – und die dich jeden Tag glücklich machen.

Dazu findest du in diesem Guide einige Fragen, die dir helfen, deine Vision ganz klar vor dir zu haben. Außerdem machst du dir Gedanken darüber, was du in einem Webinar vermitteln kannst, damit deine Kunden begeistert von deiner Arbeit sind. Das sollten Strategien oder Themen sein, die in nur 60 Minuten schon einen Impact für deine Zuschauer haben – denn nur dann werden sie mehr von dir wollen.

Keine Angst, wir helfen dir bei jedem Schritt und lassen dich nicht allein. Hab Spaß beim Ausfüllen & Überlegen, genieße es, dass deine Vision immer größer und greifbarer wird, und schreib uns jederzeit an, falls du hängen bleibst!

Wir wünschen dir heldenhafte Inspiration!

Markus, Matthias & Rabea

P. S. Im zweiten Teil siehst du, wie das Webinar in etwa aufgebaut sein wird und welche typischen Formulierungen darin vorkommen. Mach dich damit schon einmal vertraut, damit du nachher weißt, warum dies oder das im fertigen Skript vorkommt. :)