



# **PLANTILLA WEBINAR**

**Crea un guion para un webinar  
para ventas**



## **INTRODUCCIÓN**

La educación es esencial para lograr ventas exitosas, y el webinar es la herramienta perfecta para vender y educar a tu audiencia.

Un webinar efectivo tiene dos objetivos claros:

1. Establecer una autoridad sólida en tu marca.
2. Concretar una venta de tu producto o servicio.

Tu seminario debe cumplir con estos dos objetivos fundamentales.



## ☑ **Aquí tienes 6 elementos clave para estructurar tu webinar.**

Dedica tiempo y profundidad a cada uno, ya que son los cimientos para un webinar exitoso que genera ventas.

### ☑ **Primer elemento: La solución ideal**

Comienza por visualizar la solución perfecta que tu cliente ideal desearía tener, como una varita mágica que resuelve todos sus problemas.

Luego, adapta tu oferta para acercarla lo más posible a esa solución ideal.

Haz que sea irresistiblemente atractiva.

### ☑ **Segundo elemento: La creencia principal**

Identifica la creencia clave que, si tu cliente la adopta, facilitará todo el proceso de venta.

Durante el webinar, respalda esta creencia con argumentos sólidos.

Clarifica cuál es para trabajarla de manera efectiva.

### ☑ **Tercer elemento: El problema principal**

Enfócate en el problema más apremiante y doloroso que tus clientes potenciales enfrentan.

Este será el punto central de tu webinar.

Define claramente cuál será este problema.

### ☑ **Cuarto elemento: Los problemas secundarios**

Reconoce y aborda también los problemas secundarios que tus clientes pueden tener.

Estos servirán para captar la atención del tráfico que llega a tu webinar.

Tanto el problema principal como los secundarios son importantes.



## ☑ **Quinto elemento: El contenido de autoridad**

Prepara de 4 a 6 ideas clave para la sección de contenido de autoridad en tu webinar.

Cada una debe estar relacionada con los problemas secundarios y el problema principal de tu audiencia.

Resuelve el "qué" y el "por qué", pero no el "cómo". Además, refuerza la creencia principal en esta sección.

Tres consideraciones al crear el contenido:

1. Diferénciate del mercado ofreciendo ideas contrarias a la corriente.
2. Refuerza tus argumentos con elementos de autoridad, como citas de expertos, datos científicos o testimonios relevantes.
3. Mantén el equilibrio entre educar y entretener a tu audiencia.

## ☑ **Sexto elemento: El cierre**

Define claramente tu objetivo final para el webinar.

Tienes tres opciones de cierre:

1. Realizar una venta directa.

2. Guiar a las personas a través de un proceso de selección.

3. Generar una llamada estratégica.

Selecciona el cierre adecuado según tus precios y necesidades del cliente. Recuerda que a medida que aumenta el precio, es más probable que necesiten una conversación antes de comprar.

## ☑ **Cómo estructurar tu webinar**

1. Introducción: Bienvenida, promesa del webinar, importancia y una historia.
2. Presentación de los problemas, incluyendo el problema principal.
3. Contenido de autoridad.
4. Transición hacia el cierre.
5. Cierre.

Sigue esta estructura y estos elementos clave para crear un webinar de ventas efectivo y persuasivo.





## **CÓMO TRABAJAR CON LA INCUBADORA DESPEGUE**

### **LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO PARA NEGOCIOS EN ACTIVO**

Si tienes un negocio en activo, el Marketing y la Comunicación son importantes para ti.

Te invitamos a tener una llamada estratégica con uno de nuestros consultores, para ver cómo podemos ayudarte a potenciar tu estrategia de Marketing y Comunicación.

**PUEDES AGENDARLA AQUÍ**

Nuestra misión es elevar la calidad de la Comunicación y el Marketing para empresarios de habla hispana.

Pensamos que una comunicación de impacto es una de las palancas más importante para crecer las ventas de todo negocio.

