

La guía definitiva de Watchity para PLANEAR Y CREAR UN GRAN WEBINAR

Lo que necesitas saber para planear y crear un gran webinar:

OBJETIVOS SMART

Los objetivos que reflejan la etapa en la que se encuentra en el recorrido del webinar tienen más posibilidades de generar un resultado positivo para su empresa. Asegúrate de que los objetivos de tu seminario web sean **SMART**.

En conclusión, **debes preguntarte**:

- ¿Cuál es el **objetivo final** de la creación de este webinar?
- ¿Tengo los **recursos** necesarios para lograr este objetivo?

- S** SPECIFIC (específico)
- M** MEASURABLE (medible)
- A** ACHIEVABLE (alcanzable)
- R** RELEVANT (relevante)
- T** TIME-BOUND (temporal)

LAS BASES DE LA PLANIFICACIÓN



- Elegir una **buena plataforma** (y profesional).
- **Escoger el tema**: relevante, innovador. Piensa ideas innovadoras.
- **Identificar el target**: analiza las motivaciones extrínsecas e intrínsecas de las personas.
- **Establecer la fecha**: asegúrate de que la fecha no coincida con ningún evento importante.
- **Crear un esquema**: podrás obtener una vista general de tu proyecto.

CREACIÓN DEL WEBINAR

- 1 Opciones de estilo y guión**
Con paneles de debate, un orador, estilo de entrevista e interactivo.
- 2 Planificación de contenidos**
Define cuánto tiempo durará cada tema y cuántos bloques tendrá el webinar. Crea un guión.
- 3 Personalización**
Manera más eficiente de hacer que tu webinar destaque del resto (ej. nuestro Live Producer te permite personalizar tu vídeo en vivo).
- 4 Preparado y, aún así, fresco**
Deja que tu personalidad brille, sé carismático.
- 5 Oportunidades de engagement**
Ofrece a tu audiencia una excelente experiencia de visualización e interacción (ej. Q&A, haz preguntas, opciones de chat, etc.).
- 6 Da algo de valor**
Ofrece elementos de valor gratuitos durante el webinar (ej. folletos en PDF, infografías, etc.).

PROMOCIÓN DEL WEBINAR

Elegir los Canales

Anuncia tu webinar entrante en todas tus **redes sociales**, así como en tu **página web corporativa**.

Puedes escribir un **artículo en el blog de tu empresa** que hable sobre el tema que cubrirá el webinar.

Te sugerimos un mínimo de **dos semanas de promoción** antes de la fecha del webinar.

Promoción en Redes Sociales

7 tácticas efectivas que debes considerar:

1. Crea un horario de programación
 2. Utiliza elementos visuales
 3. Agrega una CTA clara
 4. Oradores invitados o personas influyentes
 5. Fija publicaciones en la parte superior de tus perfiles
 6. Usa hashtags y emojis
- Recorte y edición de vídeo

Pasos de la Promoción de Correo Electrónico

- 1. Correo de confirmación**
Enviar inmediatamente después de recibir un registro.
- 2. Correo de creación de valor**
Enviar 2-3 días después de recibir un registro.
- 3. Correo de recordatorio final**
Enviar 1-3 días antes del webinar.

ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO POST-EVENTO

Promoción Post-Evento

Los eventos bajo demanda son una gran oportunidad para volver a involucrar a los inscritos que se perdieron el evento. Puedes reutilizar tu contenido.

Análisis Post-Evento

Usa métricas de audiencia, contenido, calidad y engagement. Con toda la información que te brindan estas métricas, sabrás mucho sobre tu audiencia y qué cambios debes hacer para aumentar su interés y compromiso.



Seguimiento Post-Evento

Ej. Anuncia y promociona tu próximo webinar al final, realiza secuencia de correos electrónicos, toma nota de quienes han hecho preguntas y haz un seguimiento con correo electrónico, crea diferentes targets y haz una oferta que se adapte a ellos en un momento concreto, etc.