LifeWave **Success Library**

CELEBRAR UN WEBINARIO

Nuestro objetivo en LifeWave es ayudarle a desarrollar su negocio y una herramienta práctica para ello es impartir webinarios. Los webinarios son una forma ideal para...

- Mantenerse en contacto con su equipo
- Formar a miembros nuevos
- Captar clientes potenciales para el negocio

Celebrar webinarios tienen numerosas ventajas y este e-book aborda dichas ventajas para ayudarle a desarrollar su red y tener el negocio de sus sueños.

¿QUÉ ES UN WEBINIARIO?

Básicamente, un webinario es una presentación en vídeo que fomenta la interacción entre el organizador y los participantes. Webinario significa seminario + web, es decir, un seminario puramente educativo que se imparte por Internet. Los webinarios, que en ocasiones se utilizan como un canal de comunicación de ventas, brindan al organizador una plataforma para educar a los demás con su conocimiento. Un webinario normal suele durar entre 20 y 30 minutos, para que la gente pueda participar y suele incluir cierto nivel de interacción e implicación mediante preguntas y respuestas. Si bien esto depende del material que se presente y lo que se tiene que conseguir, un webinario no debe durar más de una hora.

OBJETIVOS DEL WEBINARIO

El objetivo de casi todos los webinarios es instar al público a que actúe, es decir, se registre miembro nuevo, compre un producto nuevo, utilice una herramienta empresarial nueva o adopte un punto de vista. Un webinario le da al público ideas para que reflexione y pase a la siguiente fase. También fomentan la implicación y pueden impulsar la capacidad de desarrollo empresarial del equipo al incorporar miembros con mentalidad similar para hablar sobre el negocio.

Los webinarios son una herramienta potente y deben utilizarlos todos los profesionales del network marketing que traten de lograr su objetivos empresariales personales.

PREPARACIÓN DE UN WEBINARIO

Tiene a su disposición varias plataformas de webinario: GoToWebinar, Zoom, Google Hangouts, EverWebinar y WebinarJam son algunas de las opciones.

Todas estas plataformas le permite retransmitir webinarios en vivo y enviar la grabación a los participantes una vez finalizado. Cada plataforma tiene un precio diferente, por lo que le recomendamos que le eche un vistazo a varias y seleccione la que mejor le venga.

- Sea cual sea la plataforma que seleccione, podrá programar su webinario con antelación.
- Cree un enlace para compartir que podrá enviar a los asistentes antes del webinario.
- Pídales a los asistentes que se registren con el enlace enviado y una vez registrados, recibirán un correo electrónico con los datos de confirmación del webinario.
- Casi todas las plataforma también permiten a los asistentes añadir los detalles del webinario a sus calendarios de correo electrónico.

PROGRAMACIÓN DEL WEBINARIO

Webinario semanal para miembros nuevos:

Debe programar un webinario semanal para los miembros nuevos que se unan a su equipo. Como este será el primer webinario al que asisten los miembros nuevos, tendrá que ser sencillo y conciso. La 'Presentación de Nuevo Miembro' corporativa de LifeWave deberá proyectarse durante este webinario para que los asistentes conozcan la empresa, los productos y la oportunidad. Este archivo de PowerPoint se puede descargar en la Biblioteca de Éxito de LifeWave.

Webinario semanal de formación de miembros nuevos:

Debe programar un webinario semanal sobre el back office, la realización de pedidos y resúmenes de producto. El objetivo de este webinario es darle las herramientas necesarias a los nuevos miembros de su equipo para que pongan en marcha su negocio lo más rápido posible.

Webinario semanal de desarrollo empresarial:

Debe organizar todas las semana un webinario que ayude a los miembros nuevos a poner en marcha su negocio lo más rápido posible. Tendrá que compartir estrategias para captar clientes potenciales y usar las redes sociales para desarrollar el negocio, así como consejos y trucos generales sobre network marketing. En este webinario debe mencionar la importancia de las llamadas a tres y presentar una guía para utilizar todas estas herramientas.

PUBLICIDAD DEL WEBINIARO

Cree una lista de estrategias que aplicará para difundir la información sobre el webinario nuevo. A continuación, le ofrecemos algunas ideas:

- Compartir en las redes sociales
- Crear un anuncio/publicación promocionada en las redes sociales
- Cree un vídeo de presentación de un minuto para describir lo que aprenderán los asistentes al webinario y compártalo en las redes sociales
- Enviar un correo electrónico a su lista de contactos
- Si envía una Newsletter, incluya el enlace de registro
- Enviar octavillas a los asistentes
- Compartirlo en sus sitio web/blog
- Enviar un sms a su lista de contactos

Si tiene previsto celebrar varios webinarios, incluya la fecha del siguiente al final del webinario actual para que los asistentes sepan el horario.

CONSEJOS PREVIOS AL WEBINARIO

Seleccione un lugar adecuado

Cuando se retransmiten vídeos en vivo, lo último que queremos es que se produzcan distracciones que desvíen la atención de lo que está diciendo. Seleccione una habitación tranquila de su casa con mucha luz y asegúrese de que nadie le moleste. Si es posible, seleccione una habitación con un color fuerte en la pared y evite sentarse en un sitio que no esté bien recogido.

Organice su escritorio

Si tiene previsto compartir la pantalla de su ordenador durante el webinario, asegúrese de organizar bien el escritorio. Todos los asistentes al webinario verán su pantalla, por lo que le convendrá evitar que se vea contenido privado o que distraiga.

Utilice un equipo de buena calidad

Los vídeos con sonido e imagen deficientes afectan a la calidad de su webinario. Asegúrese de conseguir una buena webcam y un buen micrófono antes de celebrar su primer webinario.

Establezca contacto visual con la cámara

Cuando mire a la cámara, parecerá que está mirando directamente a su público. Aunque usted no los vea, la personas solemos devolver la mirada de forma natural cuando alguien nos mira/habla.

Hable despacio

Cuando hable, asegúrese de estar tranquilo, relajado y exprésese correctamente. A lo mejor está un poco nervioso, cosa que a veces hace que la gente se acelere, pero si toma una decisión consciente para ir más despacio, pronunciará su discurso de una forma clara.

Empiece y acabe con puntualidad

Si ha anunciado que su webinario empezará a las 6:00 pm, asegúrese de que así sea. Su público tiene previsto ver el webinario a esa hora y empezar tarde o alargarlo demasiado podría incomodar al público.

CONSEJOS GENERALES SOBRE EL WEBINARIO

Seleccione un titular atractivo

Usted espera que la gente se registre para su webinario y esté motivada para escuchar lo que tenga que decir. Si va a celebrar un webinario de formación de producto no lo llame 'Formación de producto LifeWave X39™'. En lugar de ello, sea algo más creativo e interesante y llámelo 'Descubra el secreto de la curación rápida'.

Celebre una reunión mensual de grupo para ponerse al día

Tiene que estar en contacto con su equipo habitualmente. Crear un equipo fuerte es la única forma de triunfar en el network marketing y celebrar un webinario mensual significa que usted tiene que inspirar, educar e informar a los miembros de su equipo, independientemente de la parte del mundo en la que estén.

Eventos virtuales

Los webinarios son una forma rentable de celebrar una reunión desde la comodidad del hogar. Permiten al organizador presentar la oportunidad, ahorrándose el gasto y tiempo de una reunión normal en un hotel. Este método rentable es perfecto para los que están empezando en el sector y quizá no tengan recursos suficientes para organizar una reunión física.

Enviar una grabación

Es posible que no asistan al webinario todas las personas que se hayan registrado. Enviar un correo electrónico después del webinario con un enlace a la grabación es una forma ideal de asegurarse de que su mensaje le llegue a todos sus destinatarios. También puede añadir la grabación a su grupo de Facebook o página de YouTube como recurso de formación para nuevos y futuros miembros de su equipo.

Deje unos minutos para el turno de preguntas

Dedique siempre entre 10 y 15 minutos a contestar las preguntas del público al final del webinario. Los asistentes le podrán enviar preguntas por el chat del webinario y podrá compartir las respuestas con todos ellos. Si alguien tiene más preguntas, siempre podrá concertar una llamada con esa persona para seguir hablando.

Llamada a la acción

Procure preparar siempre una acción para que los asistentes la realicen después del webinario. Así se trate de comprar un producto, descargar una aplicación o impulsar su desarrollo empresarial, le conviene que la gente salga del webinario motivada para realizar la tarea.

LIFEWAVE®