

MEILLEURES PRATIQUES POUR UN WEBINAIRE RÉUSSI

Suscitez l'intérêt des Clients et générez des recommandations

1. PLAN



- a) Public
- b) Occasion
- c) Technologie
- d) Équipe

Il faut d'abord un plan solide. Pensez à votre public cible. À quel moment auriez-vous le plus de participants? Quels outils souhaitez-vous utiliser? Quel sera le rôle de votre équipe?

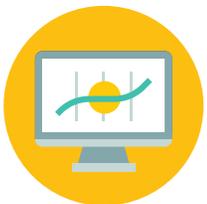
2. PROMOTION



- a) Page d'accueil
- b) Campagne par courriel
- c) Réseaux sociaux
- d) Blogue

Faites la promotion de votre webinaire. Sans annonce, vous n'aurez pas de résultats. Utilisez les plateformes en ligne pour joindre les Clients actuels et potentiels. Encouragez-les à s'inscrire et à partager l'information. Vous n'avez pas besoin d'un logiciel de marketing sophistiqué pour faire passer le mot.

3. PRÉSENTATION



- a) Sujet et titre
- b) Format
- c) Produits et services

Définissez votre contenu et soyez stratégique avec votre sujet. Inspirez-vous de la finance comportementale. Suscitez l'intérêt des participants au moyen de vidéos et d'animations. Vous devez à la fois instruire et vendre. Insistez sur la valeur ajoutée. Mentionnez uniquement les produits et services au besoin.

4. SUIVI



- a) Appel à l'action
- b) Matériel
- c) Sondage
- d) Résultats

Transformez les participants en Clients potentiels et les Clients potentiels en Clients. Informez les participants des mesures qu'ils doivent prendre. Faites un suivi et remettez-leur le matériel et l'enregistrement du webinaire. Menez un sondage pour obtenir des commentaires et les coordonnées des participants. Analysez vos résultats et notez les meilleures sources pour les inscriptions.

Vous trouverez plus d'idées pour faire croître vos affaires sur le site sunlife.ca/meilleurespratiquesdesconseillers

Notre appui. Votre croissance.

