



Misión:
ventas en vivo

MATERIAL

Checklist para crear tu webinar

Si estás buscando una solución gratuita para vender tus productos en vivo, fortalecer tu relación con tu público y también encontrar compradores potenciales, puedes contar con Webinar de Hotmart.

¿Tienes dudas o nunca has creado una transmisión en vivo? Con este checklist sabrás todos los detalles.

¡Sigue el paso a paso para crear tu webinar!



Primeros pasos | 20 días antes

- Investiga qué han hecho tus competidores y referentes en sus transmisiones en vivo.
- Define un tema relacionado con el producto que deseas vender.
- Elige un título para tu webinar que llame la atención de las personas que buscan el tipo de producto que ofreces.
- Configura la fecha de la transmisión en vivo.
- Determina el formato de tu webinar (presentación, invitados, etc.).

EXTRA: si lo consideras necesario, organiza un equipo de trabajo para la presentación y producción del webinar.

- Selecciona un moderador para el chat.
- Verifica la disponibilidad de tus invitados. (si los tienes)
- Contrata a un(a) especialista en producción de videos (si es necesario).
- Define los canales en los que divulgarás el webinar.

Configuración | 18 días antes

- Accede a tu cuenta Hotmart y selecciona **Herramientas** en el menú lateral izquierdo.
- Elige la opción **Webinar**.
- Haz clic en **Nuevo webinar** para crear una transmisión.
- Elige cómo realizarás la transmisión: YouTube o Vimeo.
- Coloca el título y la descripción de tu webinar.
- Define si tu transmisión permitirá la repetición del contenido luego de finalizada.
- Selecciona la fecha y hora de la transmisión.
- ¡Listo! Ahora, copia el link de registro del webinar para utilizarlo en toda tu estrategia de divulgación.

Divulgación | 15 días antes del webinar

- Escribe algunos de los principales temas que abordarás durante la transmisión en vivo. Esto será fundamental para elaborar el contenido de la invitación.
- Si ya tienes una base de clientes o leads (clientes potenciales), envía una secuencia de emails informando sobre la transmisión en vivo.
- Utiliza tus perfiles en las redes sociales para divulgar la transmisión en vivo. Aprovecha la oportunidad de invertir en tráfico de pago, si tienes fondos disponibles.
- Utiliza otros canales de difusión como blogs, grupos en WhatsApp / Telegram o comunidades en Hotmart Sparkle. Prepara las comunicaciones unas horas antes de la transmisión para que los suscriptores no se olviden de participar.

Preparación y seguimiento | 7 días antes del webinar

Momento del guion: cómo organizar lo que vas a decir en 4 temas principales:

- Busca en Internet lo que la gente ha estado diciendo sobre el tema que has elegido.
- Busca fuentes confiables que generen datos sobre el asunto.
- Escribe cuáles son los temas principales que atraerán a tu audiencia.
- Intenta trazar un mapa de las posibles dudas y objeciones que pueda tener el público y prepara tus respuestas.

- Crea la presentación (si la vas a usar).
- Monitorea las inscripciones a través de la propia herramienta Webinar.
- Envía un email de preparación a los inscritos.

Prewebinar | 1 día antes del webinar

- Ensaya la presentación.

Prepara la infraestructura:

- Organiza el escenario.
- Verifica si la cámara web funciona bien.
- Prueba el micrófono y los auriculares.
- Revisa la iluminación.

Webinar | ¡En el día!

- Realiza una nueva prueba de infraestructura.
- Envía un email como recordatorio a los suscriptores 1 hora antes de la transmisión.
- Quien esté participando en tu webinar tiene interés en lo que dirás, así que confía en la relevancia de tu contenido.
- Sigue tu guion. Ya sea simple o complejo, ¡será tu guía!
- Interactúa con la audiencia respondiendo preguntas.
- IMPORTANTE: elige el momento adecuado para enviarles a los participantes un link en vivo en el chat,** haz clic en **Disparador** y configura el texto, el color y el link. Al activarlo, aparecerá un botón en la parte superior del chat. Puede ser la página de pago (checkout), la página de ventas o la página de captura para un lanzamiento que está a punto de suceder. **¡Esta es tu oportunidad de vender en vivo!**
- Al final, pídeles a los participantes que evalúen el webinar respondiendo una encuesta de satisfacción automática que aparece al final de la transmisión.

Poswebinar

- Consulta el informe de transmisión que será enviado a tu email de registro.
- Dentro de la herramienta de webinar, ve al menú lateral y haz clic en @ para descargar la lista de emails de los suscriptores y participantes.
- Envía un email de agradecimiento a la lista (recuerda incluir un CTA para mantener el engagement, y que se adecue a tu estrategia).
- Utiliza la lista de suscriptores para trabajar en la relación con tus potenciales clientes a través del email marketing.
- Aprovecha la lista de suscriptores para ejecutar campañas de anuncios y de remarketing en las redes sociales.

