



Misión:
ventas en vivo

MATERIAL

Checklist para crear tu evento

En Hotmart, puedes utilizar la solución **Eventos Online** para realizar mentorías grupales, clases en vivo, ponencias, congresos o talleres. Puedes crear o vender entradas online, realizar el evento, e incluso vender otros productos o contenidos complementarios en un área exclusiva.

Guarda este checklist. Con él, tendrás toda la información que necesitas para crear el tipo de evento que mejor se adapte a tu negocio.



Primeros pasos

- Investiga qué han hecho tus competidores y referentes en sus eventos online.
- Define un tema relacionado con tu negocio digital.
- Elige un nombre que llame la atención de quienes ya son parte de tu audiencia y de tus compradores potenciales (leads).

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

- 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 evento online.

Configuraciones

- Accede a tu cuenta Hotmart a través del link <https://app-vlc.hotmart.com/>.
- En el menú lateral izquierdo, dentro de **Producto**, haz clic en **Registrar Producto**.
- Selecciona **Evento Online**.
- Introduce la **información básica**. Luego, haz clic en **Continuar**.
- Define **fechas y horas** para tu evento. Haz clic nuevamente en **Continuar**.
- Ahora has llegado a la etapa de **Precificación**, donde defines la moneda, la garantía y el valor del producto. Haz clic en **Guardar y Continuar**.
- Después, llegarás a una pantalla donde podrás consultar todos los detalles del producto. Haz clic en **Área de Eventos** en el menú interno a la izquierda. El Área de Eventos es un espacio exclusivo donde añades el contenido y solo quien compró la entrada puede acceder.
- Elige la opción **Acceder al Área de Eventos**.

Configuración del evento

1/2

- Para añadir contenido, haz clic en **Programación** en el menú lateral izquierdo.
- Luego, haz clic en **+ Añadir**.
- En el **Editor de programación**, asígnale un nombre a este contenido, selecciona las aulas a las que tus participantes tendrán acceso, establece si serán gratuitas o no y haz clic en **Guardar y Regresar**.
- Después de crear el módulo, serás redireccionado a **Programación**. Allí verás el módulo que acabas de crear con algunas opciones a la derecha. Haz clic en **Live**.
- Luego, se abrirá la pantalla de **Creación de Live**, en la que debes elegir el **Método de Transmisión** (YouTube o Vimeo). Si seleccionas YouTube o Vimeo debes insertar el link del video.
- Rellena los campos de título, descripción, y establece la fecha y la hora de la transmisión.
- Haz clic en **Guardar y volver**.
- En la pantalla con los módulos, selecciona el que has creado y haz clic en **Publicar**.

Configuración del evento

2/2

- Para verificar el evento, solo tienes que hacer clic en **Acceder al Panel.**
- Presta atención a la información sobre los últimos pasos para configurar tu evento en YouTube o Vimeo.
Cuando sea el momento adecuado, haz clic en **Iniciar Transmisión.**

Configuración adicional del evento

Puedes hacer que tu evento sea aún más completo. Consulta las configuraciones adicionales que pueden marcar la diferencia para tu audiencia.

- En **Aulas**, en el menú lateral izquierdo, puedes dividir o agrupar a los participantes de la forma que desees. Incluso todos pueden tener acceso a diferentes contenidos.
- Al hacer clic en **Participantes**, puedes acceder a todos los participantes y acompañar su progreso y engagement con el contenido.
- En **Comunicado**, puedes crear mensajes para toda la audiencia o solo para una parte de ella.
- ¿Sabías que todos los participantes pueden comentar cada uno de los contenidos que hayas creado? Y, en la sección **Comentarios**, puedes responder y gestionar cada uno de ellos.
- Al hacer clic en **Ventas**, puedes verificar el progreso de sus acciones con las funciones de Informaciones de venta y Acceso Plus.
- En **Configuración**, puedes cambiar los datos, personalizar los módulos de contenido, crear el certificado y mucho más.

Configuraciones para vender de nuevo durante el evento

1/2

Además de ofrecerle una experiencia interactiva a tu público, nuestra solución te permite venderles productos adicionales o materiales complementarios a los participantes durante el evento. Y no tienes que pagar más por ello.

Para anunciar otros productos en el evento y fuera de las transmisiones en vivo:

- Para ofrecer otro producto en módulos de contenido listos para usar, haz clic en **Anuncio**.
- En **Contenido**, define el nombre, selecciona el producto, completa la descripción, elige el medio(audio o video) y configura el período en el que deseas que el anuncio esté disponible.
- Si es un anuncio en un módulo nuevo, haz clic en **+ Añadir** y repite el proceso.

Para ofrecer un contenido adicional de pago en el evento y fuera de las transmisiones en vivo:

- Haz clic en **+ Añadir**
- Completa la información solicitada y habilita la sección Contenido gratuito.

Configuraciones para vender de nuevo durante el evento

2/2

Para vender durante las transmisiones en vivo:

- Durante la transmisión en vivo, elige el momento adecuado para enviarles un link en el chat en vivo a los participantes, haciendo clic en **Disparadores**.
- Luego en **Nuevo Disparador**.
- Haz clic en **Link externo (CTA)**.
- Ahora escribe el texto del disparador y el del botón.
También puedes determinar el tiempo de visualización y el color del fondo.
- Para completar, inserta el link que deseas anunciar. Podría ser la página de pago del producto que estás vendiendo, la de captura para un lanzamiento o un link de una comunidad Bonus en Hotmart Sparkle.
- Luego, haz clic en **Guardar cambios**.
- En el momento adecuado del evento, activa la oferta.
Cuando lo hagas, te aparecerá un botón en la parte superior del chat. **¡Esta es tu oportunidad de vender en vivo!**

Cómo divulgar la venta online del evento

- Accede a tu cuenta Hotmart a través del link <https://app-vlc.hotmart.com/>.
- En el menú lateral izquierdo, haz clic en **Productos** y luego en **Soy productor**.
- Selecciona el evento que deseas divulgar.
- En el menú interior izquierdo, haz clic en **HotLinks**.
- Copia el link de la página de pago y pégalo donde la quieras divulgar. Puede ser una página de ventas, email marketing, redes sociales, grupos privados y más.
- También puedes divulgar el link de la página de ventas externas entre tu audiencia. Así, es posible consultar más información, además de comprar la entrada online.

Momento del guion: organización de la charla en 4 temas principales

- Busca en Internet lo que la gente ha estado diciendo sobre el tema que has elegido. Si vas a hablar de varios, amplía tu búsqueda.
- 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. Si vas a realizar más de una transmisión en vivo, crea una lista separada para cada una de ellas.
- Crea la presentación con diapositivas (si la vas a usar).

Preevento

- 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.

En el mismo día | verificación general

- Realiza una nueva prueba de infraestructura.
- Quien esté participando en tu evento 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 sus 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, la de ventas o la de captura para un lanzamiento que está a punto de suceder. ¡Esta es tu oportunidad de vender en vivo!**

Posevento

- Envía un email de agradecimiento a la lista de participantes (recuerda incluir un CTA para mantener el engagement según tu estrategia).
- Utiliza la lista para fortalecer la relación a través del email marketing.
- Aprovecha la lista de inscritos para realizar campañas de anuncios y remarketing en las redes sociales.

