

Cómo hacer tu propio webinar

con Ernesto Cortés

¿Qué vamos a aprender?

- Antes del webinar: convocatoria, definición del público, publicidad.
- Preparación de materiales: power point, videos, audios.
- Webinars con más de dos presentadores (entrevistas, clases magistrales con invitados).
- Dando una clase de Feldenkrais durante tu evento online. Recomendaciones generales y cuestiones prácticas.
- Desarrollo del webinar: estructura, contenidos, estrategias de comunicación.
- Después del webinar: listas de correos, ventas, mercadotecnia.
- Aspectos técnicos: software a utilizar, diferencias, ventajas y desventajas entre distintas opciones de servicios de transmisión online.

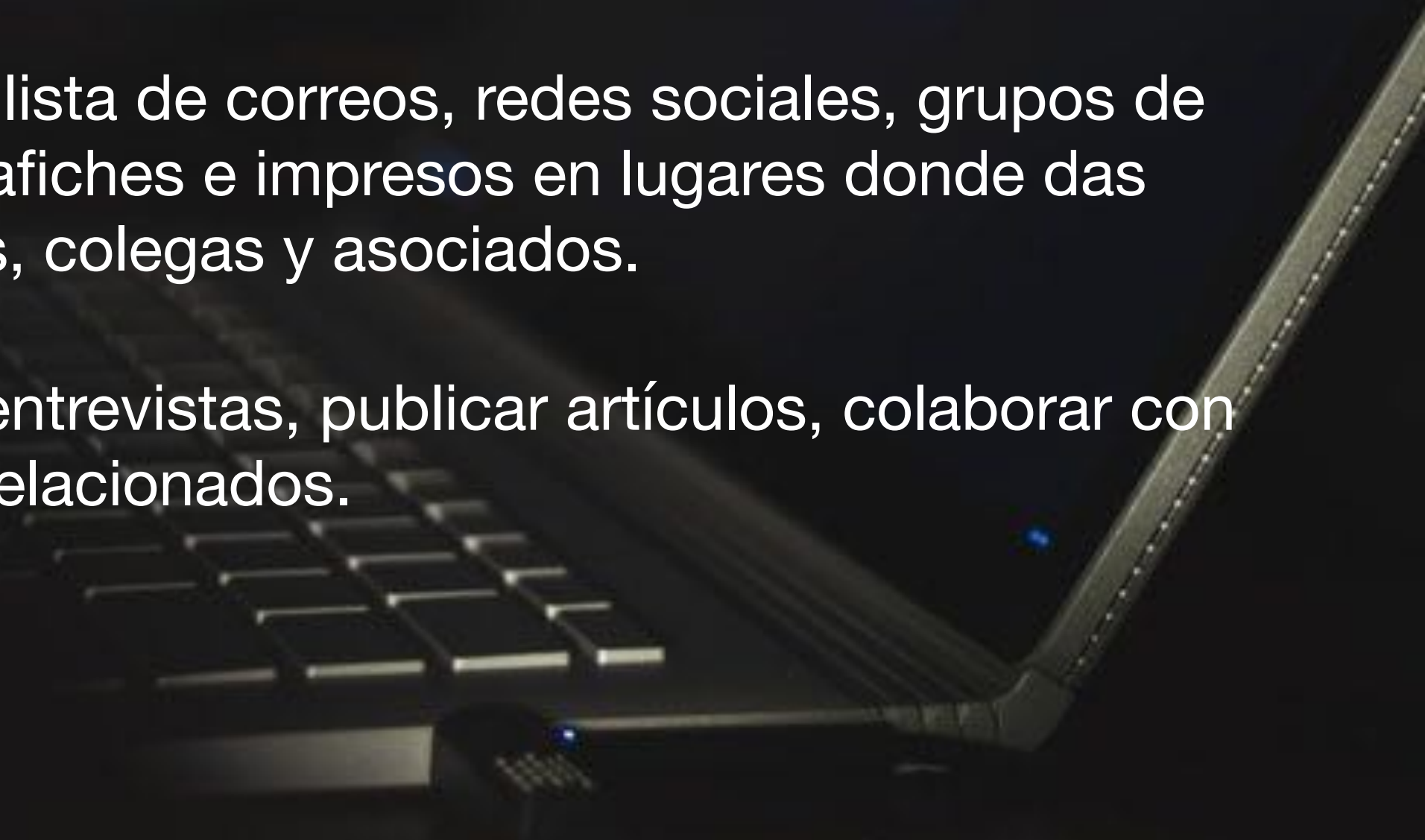
Antes del webinar



- ¿Cuál es mi intención al ofrecer este webinar?
- ¿A quién va dirigido?
- ¿Qué sí voy a compartir y qué no?
- ¿Qué voy a vender?

Antes del webinar



- Publicidad: lista de correos, redes sociales, grupos de whatsapp, afiches e impresos en lugares donde das clase, blogs, colegas y asociados.
 - Conseguir entrevistas, publicar artículos, colaborar con sitios web relacionados.
- 

Antes del webinar



- Preparación de contenidos.
- Power Point.
- Videos, fotos.
- Seleccionar plataforma para transmisión.

Plataformas para transmisión

- Facebook Live
- Instagram TV
- Skype
- GoToMeeting
- AnyMeeting
- Zoom



¿Qué tipo de webinar quiero ofrecer?

- Clase magistral (monólogo)
- Clase teórica práctica
- ATM
- Entrevista
- Mesa redonda

Durante el webinar

- Breve espera a participantes, introducción.
- Resumen de qué temas se tratarán en la clase, qué puede esperar el público.
- Si hay invitados, ensayar previamente y acordar los temas, la longitud de las respuestas, practicar un ritmo de comunicación.
- Ofrecer una “probadita” de lo que realmente quieres ofrecer.
- Pitch.

Dando ATM online

- Anunciar previamente para que la gente esté preparada.
- Preparar notas con instrucciones detalladas y explicaciones alternativas de movimientos.
- Abrir cámara(s) para tener referencias de lo que la gente está haciendo.
- Cuidar la longitud de la clase (referencias: Alan Questel, Moti Nativ, Diana Sternbach, Barbara Leverone).

El pitch

- ¿Qué voy a vender? Clases presenciales, clases online, taller, curso online, conferencia, fortalecer mi presencia online, establecerme como autoridad en un tema, etc.
- Claridad en cómo el público puede adquirir lo que le estás ofreciendo.
- Dejar los canales abiertos para la comunicación (anunciar tus redes sociales, invitar a que se inscriban en lista de correos, enviarlos a tu página web, email, teléfono)

Después del webinar

- Enviar la grabación y los materiales.
- Si es necesario, hacer un resumen o línea del tiempo de tu clase.
- Enviar mails de seguimiento.
- Recordarles de la oferta.
- Promocionar fragmentos del webinar en redes sociales.
- Canalizar los resultados.