

Lathund för ditt webinar

- 1: Planera** Vad är ditt mål? Försäljning, utbilda eller bygga ditt varumärke? Vilken upplevelse vill du att tittarna ska ha innan, under och efter?
- 2: Motivera** Lägg tid på att identifiera VAD som lockar besökarna att komma/köpa. Bonusar med värdefull information kan vara mycket motiverande
- 3: CTA** Skapa din **Call To Action** och ha den med dig som en röd tråd genom hela presentationen.
- 4: Innehåll** Skapa kvalitativt innehåll och dela med dig av det bästa av din kunskap. Det bygger förtroende och kommer stödja din **CTA** i slutet av presentationen
- 5: Engagera** Växla mellan olika sätt att presentera: dig själv, en bildpresentation, skärmdelning eller video. Ställ frågor och låt publiken ställa frågor.
- 6: Intro** Berätta vad som kommer hända så att tittarna vet vad de kan förvänta sig. Berätta vem du är och ge lite bakgrund varför de ska lyssna på dig.
- 7: Budskapet** Nu är det dags att formulera ditt budskap, titeln på ditt webinar. Du kommer skicka ut nyhetsbrev till din lista. Du kanske vill göra FB inlägg, blogga eller annonsera.
- 8: Konfigurera** Ditt webinar måste skapas på den plattform du valt. Varje operatör är olika och har sitt eget system och egen utbildning. Själv använder jag WebinarJam. Om du är nyfiken på WJ kan du få en gratis provperiod om du klickar här: [WebinarJam gratis prov](#), du kan börja redan idag!
- 9: Bjud in** Nu är det dags att börja marknadsföra! Följ stegen du redan planerat under punkt 7. Nu börjar det roliga, allt fler och fler anmäler sig.
- 10: Träna** Just det, träna, träna, träna! Ju mer du tränar, ju bättre blir du. Träna på att presentera materialet och på att prata framför kameran. Träna på tekniken också, att byta mellan presentation och kamera, mellan kamera och skärmdelning. Skapa ett låtsas webinar och bjud in några kompisar.
- 11: Show time!** Du har förberett dig, nu är du redo. Starta ditt webinar och kom ihåg att ha ROLIGT! Det gillar även publiken.