Cum îți promovezi cu succes webinarul

01 Anunță baza de abonați și clienți

02 Dă drumul la Facebook Ads

03 Adună ce poți aduna în mod organic pe sm.

Paul Melinte & Cristian Ciuberea

Scrie primele texte de promovare și adaptează-le pentru toate mediile

Folosește formula PAS sau BAB.

Facebook Ads și Mailul fac 95% din promovare (dacă ai buget și/sau „curaj”)

Tik Tok, Instagram, Story, Grupuri... toate astea ajută, dar nu sta pe ele până nu te asiguri că nu ai optimizat super super bine pagina de abonare, mailurile și reclamele. De aici o să vină grosul participanților.

Cu o excepție: ai deja o comunitate/brand solid.

EN-TU-ZI-ASM!!!

Evenimentul tău trebuie să sune ca un party sau o lansare de film, ceva ce oamenii așteaptă cu sufletul la gură.

Ce fac dacă acum încep cu pagina de la zero, cu un profil sau un grup nou?

Cu ce le umplu?

Vorbește-le despre ce le pasă

Probleme, nevoi, dorințe, visuri, valori. etc

Greșeli comune vs greșeli pe care puțini le văd

Cauți aha-ul și „da, așa este.

Inspiră-i cu exemplu tău.

Spuneți povestea sau frânturi din ea și trage concluzii utile pentru ei.

Vorbește-le despre valorile și de ce-ul tău.

Atacă frustrările!

Fie că sunt alte tale sau ale lor. Când oamenii se concetrează pe ce-i frustrează, e posibil să și facă ceva.

Ce îi doare acum cel mai tare?

Arată-le cum le poți schimba viața eliminând durerea.

Resurse utile

Ghiduri, filmulețe, pdf-uri, anunțuri, ponturi etc. Nu neapărat creația ta originală.

Colaborări

Împrumută din autoritatea și popularitatea altor experți.

Ce te face credibil?

De unde înveți, cum te-ai format, ce investiții ai făcut, ce acreditări, diplome sau rezultate ai, cu cine ai lucrat etc.

Știi ce obiecții au?

Vorbește despre ele pe pagina ta. Sunt unele din cele mai valoroase postări pe care le poți face.

Cum fac o campanie de promovare webinar pe email?

Structura mailuri

Ziua 1

Le vorbesc despre secretul #1

Ziua 3

Le vorbesc despre secretul #2

Ziua 5

Le vorbesc despre secretul #3

Ziua 7

Le vorbesc despre webinar cu accent pe faptul ca e ultima sansa sa se inscrie la webinar

De ce să ținem cont

Titlu mail

Foarte important

Segment

Cui trimitem

Rapoarte

Rata de deschidere
Rata de click

Conversii

De urmarit in Analytics

Structura push

Ziua 1

Le vorbesc despre secretul #1

Ziua 3

Le vorbesc despre secretul #2

Ziua 5

Le vorbesc despre secretul #3

Ziua 7

Le vorbesc despre webinar cu accent ca e ultima sansa sa se inscrie la webinar

Follow-up înscriși

Mail confirmare

Mail quiz

Reminder 1 zi

Reminder 15 min