

# Comment générer des leads avec un webinar ?

**Avant**

**Adopter une stratégie d'acquisition à 360°**



## Planifiez votre webinar

- Déterminez soigneusement votre cible pour proposer un sujet adapté à ses problématiques
- Sondez les attentes de votre base (par ex avec une étude flash)
- Soignez votre landing page pour favoriser les inscriptions

## Optimisez votre communication

- Mettre en ligne au moins J-30 avant le live + ajouter un countdown la dernière semaine pour créer l'urgence
- Varier les supports de communication pour une visibilité maximale: votre site, billet de blog, annonce dans la newsletter, réseaux sociaux, publicités display
- Envoyez des invitations personnalisées avec des emailings :
  - Vos campagnes seront plus efficaces entre J-7 et J-1
  - Pensez que vos invités ont généralement une visibilité sur leur agenda à J-7, ils s'inscrivent plus rarement au-delà
- Prévoyez au moins 2 notifications de relance par email aux inscrits avant chaque webinar, par exemple à J-1 et 30 minutes avant le JJ



**Pendant**

**Créer et fédérer une communauté d'intérêts**

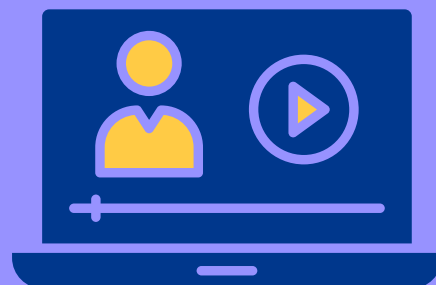


## Soignez votre présentation orale

- Choisissez des experts de leur domaine : c'est en grande partie vos intervenants qui donneront envie à votre audience d'assister à votre webinar
- Il est primordial de proposer un contenu de qualité et de garder la promotion pour la fin du webinar

## Impliquez vos participants

- Plus un participant réalise d'actions, plus il donne des indices sur son engagement
- Choisissez une plateforme qui offre un maximum de call to action :
  - Mettre à disposition le support de présentation et tout autre document pertinent à télécharger,
  - Penser à toujours ajouter un renvoi vers un contact expert à la fin des documents,
  - Placer des CTA personnalisés sous la vidéo live pour rediriger vers d'autres solutions ou des demandes de démonstration/contact.
- Créez de l'interactivité et de l'implication durant le live: faites participer l'audience avec un chat en temps réel, un sondage, un temps de questions/réponses, présentez les CTA



**Après**

**Générer des leads qualifiés**

## Exploitez vos data

- Le webinar vous donne des contacts de qualité... Encore faut-il les exploiter !
- Les données généralement récupérées sont : prénom, nom, entreprise, fonction, téléphone, e-mail, comportement des CTA
- Pour un webinar, les contacts acceptent de donner plus d'informations que pour d'autres contenus
- Dans l'idéal, choisissez une solution possédant une API qui puisse être connectée à votre CRM
- Prenez en compte qu'un webinar vit après le live grâce au replay et continue de générer des leads



## Traitez vos contacts

- Jusqu'à 50% des ventes vont à l'entreprise qui appelle en premier (source : Hubspot)
- Ne laissez pas plusieurs jours s'écouler avant d'exploiter les contacts
- Si vos contacts ne sont pas assez « chauds » pour être rappelés, inscrivez-les dans un cycle de nurturing en leur envoyant le replay ou d'autres contenus liés à la thématique du webinar



## Capitalisez sur votre expertise



- Comme beaucoup de stratégies visant à donner du contenu, le webinar est une affaire de durée
- Après chaque webinar, faites un bilan de tout ce que vous pouvez améliorer : choix du sujet, communication, gestion du live, traitement des contacts..
- Planifiez, répétez vos webinaires à intervalles réguliers