

# **MINI GIDS VOOR SUCCESVOLLE WEBINARS**

# De top 5 webinar frustraties en hoe deze te overwinnen

## Introductie

Toen het onmogelijk werd om live evenementen te houden, werden webinars het nieuwe normaal. Ze helpen ons om in contact te blijven met klanten en prospecten, en onze zaken voort te zetten. In feite zijn er veel voordelen aan Webinars en ze kunnen een positieve keuze zijn, niet alleen als vervanging van een fysiek evenement. Zonder de obstakels van een fysieke locatie, zullen meer gasten kunnen deelnemen, en je haalt de kosten weg die verbonden zijn aan een fysieke activiteit. Maar de vaardigheden die nodig zijn voor het organiseren van een succesvol webinar zijn heel anders dan die voor het organiseren van een fysiek evenement.

Veel marketeers zijn nog bezig met hun aanpak te verfijnen en te ontdekken wat werkt. In deze gids bekijken we de 5 meest voorkomende frustraties en geven we enkele tips om ze efficiënt en effectief op te lossen en zo een succesvol webinar te organiseren.



## Frustratie 1: No shows

Er is bijna niets dat frustrerender is dan een geweldig webinar organiseren en dan te maken krijgen met een lage opkomst, mensen die niet komen opdagen of halverwege afhaken. Als dit bekend klinkt, ben je niet de enige! Hoewel het waar is dat no-shows vaker voorkomen bij online evenementen, zijn er ook enkele eenvoudige en efficiënte manieren om het roer in handen te nemen en de gasten te krijgen die je echt verdient. Lees verder om te ontdekken hoe.

### *Stem de inhoud af op uw gasten*

Zonder de fysieke obstakels van een locatie, zijn er eigenlijk geen obstakels voor het aantal mensen dat je kan uitnodigen voor je webinar. Dit betekent dat het zelfs een geweldige kans kan zijn om leveranciers of ambassadeurs uit te nodigen, of een nieuwe doelgroep die je al een tijdje in de gaten houdt.

Wie je ook uitnodigt, als je wilt dat ze zich inschrijven, komen opdagen en betrokken blijven, is het heel belangrijk om je inhoud af te stemmen op je publiek. Sla je de bal mis, dan is de kans groot dat je hen zal teleurstellen. Het bereiken van de perfecte match betekent een goede targeting. Hoe beter je je publiek kent, hoe beter je de content kan afstemmen op hun voorkeuren.

## Betrek je collega's

Marketing zorgt meestal voor de gastenlijst voor een online webinar. Echter, niemand kent de klanten beter dan Sales, en zij kunnen daarom een echte hulp zijn bij het kiezen van klanten en hen te overtuigen om deel te nemen. Zorg er dus voor dat de verkoopexpertise wordt meegenomen in het selectie- en opvolgingsproces van gasten, of uw evenement nu online of in real life plaatsvindt.

Verkoopteam te druk? Geschikte software, zoals [InviteDesk](#), kan dit proces heel eenvoudig maken. Het maakt efficiënte samenwerking mogelijk, zonder dat de werkdruk toeneemt. Hulp nodig bij het betrekken van sales voor evenementen? [Neem een kijkje op onze blog over hoe je sales kan betrekken bij evenementen.](#)

Als je wil dat de juiste gasten aanwezig zijn, moet je vroeg beginnen met een save-the-date, zodat ze ruimte maken in hun drukke agenda's. Zorg er vervolgens voor dat ze tijd vrijhouden voor het komende webinar met tijdige en noodzakelijk herinneringen. Ondertussen heb je de mogelijkheid om de interesse in de gasten te houden en eventuele aanpassingen te maken, zodat er geen last-minute paniek hoeft te zijn over de opkomst.

## Kennis is macht

Zodra je uitnodigingen zijn verzonden, is het belangrijk om de controle te houden en niet te vergeten dat kennis macht is. Hou goed bij wie zijn uitnodiging heeft ontvangen, geopend en erop heeft gereageerd, zodat je actie kunt ondernemen om herinneringen te sturen naar die gasten waar je echt op hoopte. Dit proces kan gemakkelijk worden geautomatiseerd met een geschikte software, waardoor de gegevens transparanter worden en je leven veel gemakkelijker, en waardoor je kansen om de gasten te krijgen die je verdient, worden geoptimaliseerd.



## Zorg voor een vlotte en persoonlijke communicatie

Ooit een uitnodiging in de verkeerde taal ontvangen? Of afgeschrikt door een mail die aan mevrouw in plaats van aan meneer was geadresseerd, of waarin je naam verkeerd was gespeld? Er komt heel wat communicatie kijken bij het organiseren van een succesvol webinar en het bereiken van de gewenste opkomst en ROI, en er is heel wat goed (of fout) te krijgen als het gaat om het format.

Kan je iemand aanspreken met jij en jou of net niet? Welke taal/talen moet(en) worden gebruikt? Om welk merk of ontwerp gaat het? Ziet de communicatie er aantrekkelijk uit? En nog meer andere factoren die het verschil kunnen maken om je communicatie te laten aanslaan. Het beheren van de communicatiestroom en het precies goed krijgen van de format kan een echte uitdaging zijn. Als je dit proces automatiseert wordt het veel eenvoudiger en bespaart je tijd, geld en frustratie. Het goede nieuws? Er is nu geschikte software beschikbaar, waarmee je dit heel gemakkelijk en betaalbaar kan doen.

InviteDesk is een voorbeeld van software voor evenementenbeheer die ervoor zorgt dat je meest gewaardeerde klanten je evenementen bijwonen. Het laat je marketing- en verkoopteams efficiënter samenwerken, en integreert perfect met je CRM of marketing automatisering software- zodat je het kunt gebruiken voor alles van uitnodiging tot leadkwalificatie.

## Frustratie 2: Technische problemen

Technologie is/kan zowel geweldig als beangstigend zijn, en kan een grote bron van frustratie zijn voor iedereen die een webinar organiseert of eraan deelneemt. 'You're on mute' moet wel de meest gehoorde zin zijn in de webinarwereld. Tijd voor wat tips!

### *De juiste ondersteuning*

Als je professionele hulp wil bij het verbeteren van je webinar, kan je investeren in het comfort van een gehuurde studio en gebruikmaken van externe expertise. Zo kan je een sterke indruk maken. Maar als je een camera en een geschikt platform hebt, kan je een webinar ook perfect vanuit je (thuis)kantoor managen. Software, zoals InviteDesk, maakt het gemakkelijk om hi-tech webinar functies in te voeren, zoals Chat, Q&A, Polls, Attendance Tracking, etc.

### *Toegankelijk platform*

Denk aan je publiek. Hoe graag ze ook aanwezig willen zijn, ze moeten wel over de juiste technologie beschikken om deel te nemen. Kies een tool die toegankelijk is, en communiceer je keuze ruim van tevoren om mensen de kans te geven de software te downloaden, indien nodig. Of maak het leven heel gemakkelijk met een platform dat gasten toelaat deel te nemen via hun browser, zonder dat plugins of apps nodig zijn.

### *Doe een test*

Vergeet niet dat sommige mensen die betrokken zijn bij je online evenement, zoals gastsprekers, misschien niet helemaal vertrouwd zijn met webinars of onbekend zijn met het door jouw gekozen platform. Informeer hen vooraf over de technologie, zodat ze rekening houden met de mogelijkheden en wat oefening krijgen. Op die manier zullen ze zich zelfverzekerd voelen bij het houden van hun presentatie, het omgaan met vragen, enzovoort. Een oefenronde is waardevol om ervoor te zorgen dat iedereen zich op zijn gemak voelt met de webinar-tools.

### *Weesvoorbereid*

Als je ervoor kiest om het webinar vanuit je thuishkantoor te organiseren, neem dan de tijd om te bedenken wat er mis kan gaan, en neem de nodige voorzorgsmaatregelen zodat dat niet gebeurt. Is je computer opgeladen, en is je oplader bij de hand? Ben je alleen thuis, of kunnen ongewenste bezoekers voor verstoring veroorzaken? Laat andere huisgenoten weten dat ze je niet mogen storen, sluit de deur en hang er een briefje aan als herinnering. Dat geldt ook voor de poetshulp. Deel je het netwerk met je partner of kinderen? Tijd om Netflix te verbieden! Zet ook mail of agenda herinneringen uit, en sluit alle andere schermen. Het kan best gênant zijn wanneer je deelnemers de details van een privéafpraak of mail bekijken, of per ongeluk het verkeerde scherm te zien krijgen.

### *(Chat)ruimte met een uitzicht*

Als je je webinar vanuit je huis of kantoor organiseert, kijk dan goed naar de achtergrond, en naar wat er te zien zal zijn als je live gaat. Stel de camera zorgvuldig op, of gebruik een backdrop om te voorkomen dat mensen je privé zaken of vertrouwelijke informatie in je bedrijf kunnen zien. De mogelijkheden om uw huisstijl op de achtergrond te versterken en indruk te maken zijn groter in een studio. Er zijn echter ook manieren om je branding een boost te geven als je zelf je webinar organiseert. Zie Frustratie 4.

## Frustratie 3: Gebrek aan betrokkenheid

De sleutel tot een succesvol webinar ligt in het engageren van je publiek. Dit is echter ook de grootste uitdaging. Het leven is veel gemakkelijker op fysieke evenementen, waar je daadwerkelijk kan ontmoeten en een praatje kan maken, en de lichaamstaal van mensen kan aanvoelen. Laten we eerlijk zijn, het is moeilijker om relaties op te bouwen van achter je computer. Niet alleen dat, het is moeilijk om geconcentreerd te blijven voor je scherm en de aandacht van mensen is aanzienlijk korter.

### *Een goede opwarming*

Voor sommige soorten webinars kan het zinvol zijn om je gasten voor te bereiden en het ijs te breken met een 'pre-party' aan het begin, of vlak voor het webinar. Dit geeft de deelnemers de kans om andere gasten te ontmoeten en eventuele verwachtingen te bespreken. Door dit te doen, help je hen te ontspannen en vertrouwd te raken met de tools. Breng de zaak op gang met enkele eenvoudige vragen, zoals: Waar kom je vandaan? Wat hoop je uit het webinar te halen? Op deze manier, warm je dingen op en laat je iedereen zich betrokken voelen bij de sessie. Als gevolg daarvan, zullen ze meer geneigd zijn om op te letten en later deel te nemen.

### *KISS*

Denk er bij de voorbereiding van het webinar aan dat er veel meer in het leven is dan een lange PowerPoint-presentatie. De sleutel tot het vasthouden van de aandacht van je publiek ligt in het aanbieden van inhoud in hapklare stukjes, dus KISS: Keep It Short and Simple! Gebruik bijvoorbeeld verschillende sprekers om verschillende onderwerpen te behandelen. Zorg voor afwisseling in de manier van presenteren, bijvoorbeeld door af te wisselen tussen slides en video's. Of vertel een verhaal. Een verandering van scène kan ook wonderen doen.

Wist je dat InviteDesk Present&Connect eenvoudig te gebruiken tools biedt om in een handomdraai van inhoud en spreker te wisselen?

### *Tools om betrokkenheid en interactie te bevorderen*

Participatie en interactie zijn ook nuttig om mensen betrokken te houden. Voeg daarom een quiz toe, gebruik de chatfunctie en geef mensen de kans om hun mening te delen via een poll. Zo krijg je direct feedback, die je in een visueel met je gasten kunt delen, waardoor de inhoud up-to-date blijft en ze geïnteresseerd blijven. Bovendien kan je zo direct reageren. We raden zeker aan om een Q&A te gebruiken tijdens het webinar en wijs één specifieke medewerker aan die het overzicht houdt. Zorg er ook voor dat er ruimte is voor vragen aan het einde van de sessie, om mensen het gevoel te geven dat hun stem is gehoord. Geïntegreerde enquêtes zijn nuttig voor de interactie, en ze leveren ook waardevolle informatie en lessen op voor de volgende keer. In combinatie met de aanwezigheidsgegevens kan je te weten komen wie is weggegaan en waarom, welk onderwerp op dat moment werd behandeld, of dat het gewoon te lang duurde. Lees meer over hoe geïntegreerde enquêtes je evenement kunnen verbeteren in onze [blog](#).

### *Relevante en lonende live-chatsessies*

Het is zeker de moeite waard om de live chat te gebruiken, maar zorg ervoor dat het relevant blijft en, nog beter, maak het persoonlijk! Dit kan een prachtige gelegenheid zijn voor je verkoopteam om klanten te betrekken en met hen in contact te komen. In plaats van één algemene moderator te kiezen, kunnen uw commerciële medewerkers één-op-één chatten met klanten of gasten, wanneer een relevant onderwerp ter sprake komt. De InviteDesk geïntegreerde webinar-oplossing biedt een eenvoudige manier om je verkoopteam direct te laten chatten of videobellen met hun klanten, waardoor een gevoel van [live contact](#) ontstaat.

## Frustratie 4: Merkbeleving online vs offline

We zijn allemaal bekend met de vele mogelijkheden voor branding van een fysiek evenement. Vanaf het moment dat gasten arriveren, worden ze meestal geconfronteerd met een groot aantal kleurrijke logo's en boodschappen. Het is waar dat online branding een grotere uitdaging is en dit is een frustratie voor veel marketeers en eventmanagers. Toch, hoewel veel van de traditionele tools ongeschikt zijn, zijn er nog andere mogelijkheden om succesvol te zijn in het toevoegen van branding en zichtbaarheid. Meer dan je zou denken, in feite.

### *Communiceer in stijl*

Bij het organiseren van een webinar komt heel wat communicatie kijken: van een save-the-date, uitnodigingsmail en registratieformulier, tot de bedankmail en follow-up enquête. Ontwerp ze in je eigen huisstijl en laat je boodschap goed overkomen. Dit is een tijdrovende klus, vooral als je bedrijf veel verschillende merken heeft, maar kan sneller en eenvoudiger worden uitgevoerd met geautomatiseerde software, zoals InviteDesk. Dit zorgt er niet alleen voor dat je de juiste template gebruikt, maar zorgt ook voor andere belangrijke details, zoals de juiste naam en titel van de gast, de juiste taal, enzovoort. Een ander voordeel is dat het gemakkelijker zal zijn om herkend te worden door je klanten en je minder snel zal verdwijnen in de diepte van hun mailbox

### *Ga tot het uiterste*

Breng je merk onder de aandacht op alle presentatie-elementen in het webinar. Dat geldt ook voor de input van je gastsprekers. Dus, als je sprekers hun eigen materiaal laten zien, zorg ervoor dat je hen informeert over welke logo's ze moeten opnemen en hoe, of maak een geschikt sjabloon om hun leven gemakkelijk te maken. Tools zoals polls, chat, enz. kunnen allemaal worden voorzien van je eigen branding afhankelijk van je keuze van softwareplatform. Wil je nog een stap verder gaan en je webinar helemaal in je eigen stijl krijgen? Met InviteDesk, kan je alles personaliseren tot aan de knoppen toe! Je kan ook overwegen om je sessie te beginnen met een bedrijfsvideo. Je kan de link toevoegen in je follow up, zodat gasten deze kunnen delen of later nog eens kunnen bekijken.

### *Achtergrond met merknaam*

Je branding kan worden toegevoegd aan het decor achter de camera. Vooral een studio biedt allerlei mogelijkheden om dit te doen en impact te maken. Banners, advertenties of logo's kunnen ook worden toegevoegd in de livestream, of bij het schakelen tussen presentaties.

### *Het beste van twee werelden: online & offline*

Voeg een offline element toe aan je online evenement. Geef je webinar bijvoorbeeld de final touch met een branded goodiebag die net voor de start bij de deelnemers thuis wordt afgeleverd. Wedden dat ze extra gemotiveerd zullen zijn?



## Frustratie 5: Incompatibele gegevens

Als laatste, maar zeker niet de minste, een grote frustratie in een webinar-organisatie is de berg van ontoegankelijke en gefragmenteerde gegevens. Gegevens die anders zo waardevol zouden kunnen zijn bij het samenstellen van gastenlijsten, het bijhouden van de voortgang en het verbeteren van de prestaties, zijn nu van weinig nut omdat ze verspreid zijn over verschillende tools. Marketing mist vaak een centraal zicht op de actuele informatie waardoor het een uitdaging is om de status te delen en actie te ondernemen. Sales blijft in het donker over wie is uitgenodigd en wie van plan is aanwezig te zijn. Managers willen regelmatig updates om zeker te zijn van hun investering en de resultaten. Zou het niet eenvoudig zijn met één enkele, gesynchroniseerde en zichtbare informatiebron? Het is mogelijk! Hier is hoe:

### *Gespecialiseerd systeem*

Het organiseren van een webinar is soms een complex verhaal en zo veel gemakkelijker met gespecialiseerde software. Dit begint al bij het samenstellen van de gastenlijst. In plaats van één tool voor marketing en een andere voor sales, maakt software het mogelijk om één gastenlijst te maken die voor beide teams toegankelijk is. Op die manier kan sales waardevolle namen toevoegen en druk uitoefenen vanuit hun kant. Marketing, aan de andere kant, kan dubbels eruit pikken, de niet-aanwezigen en de aantallen beheren. Ten tweede automatiseert software het uitnodigingsproces van A tot Z. Door de status van individuele gasten bij te houden, is het eenvoudig om overzicht te houden en (automatische) reminders te sturen naar degenen die nog moeten reageren. Op deze manier loop je niet langer de gasten mis die je echt wilde hebben. Bovendien kan je er dankzij de software op vertrouwen dat de communicatie perfect verloopt: merk, taal, timing, enz.

### *De kracht van getallen*

Er is zoveel data beschikbaar, maar het wordt krachtiger als het allemaal op één plek staat. Neem bijvoorbeeld uw CRM op in het webinarproces, samen met de input uit enquêtes, enz. Door dit automatisch te integreren in een systeem ben je geen tijd meer kwijt met het handmatig invoeren van informatie en kan je optimaal gebruik maken van de beschikbare gegevens.

### *Een voor allen*

Hoeveel gasten worden er verwacht? Wie is er aanwezig? Waar zit je in het proces? Komen deze vragen u bekend voor? Met software heb je het antwoord in een oogwenk bij de hand als iemand je dat vraagt. Eén enkel document geeft een duidelijke en real-time update van je vooruitgang. Sterker nog, ze hoeven het niet eens te vragen, want het document is voor iedereen toegankelijk!

### **Conclusie**

Als je eenmaal de kunst van webinars onder de knie hebt, kunnen ze een waardevolle aanvulling zijn op je marketingplan. Hoewel ze nooit een live meeting volledig zullen vervangen, bieden webinars wel een prachtige aanvulling en nieuwe mogelijkheden om in contact te blijven met je collega's en klanten. Met het juiste platform verloopt het proces soepel en naadloos. Dus, omarm het potentieel, en we wensen je veel succes bij je volgende webinar.

Wil je meer weten over hoe InviteDesk je kan helpen bij het organiseren van succesvolle webinars? Neem [contact](#) op met ons en wij geven je een boeiende demo.