

**EN MINI GUIDE
FÖR ETT
FRAMGÅNGSRIKT
WEBINAR
SOM SKAPAR
AFFÄRSVÄRDE**

I guiden går vi igenom de 5 största utmaningarna med att hålla ett webinar och hur man kan vända dem till något positivt

Introduktion

När det blev omöjligt att hålla fysiska evenemang under 2020 blev webinar det nya normala. Webinar och digitala möten hjälper oss att hålla kontakten med kunder och prospekter för att driva verksamheten framåt.

Det finns faktiskt många fördelar med webinar. De kan vara ett mycket bra och effektivt sätt att hålla ett evenemang, inte bara som en ersättning för något som var tänkt att vara fysiskt. En fysisk plats och lokal ger ofta begränsningar när det gäller hur många gäster som kan delta. Även en kostnad tillkommer. Ändå är den kompetens och erfarenhet som krävs för att organisera ett framgångsrikt webinar helt annorlunda än vad som krävs för att organisera ett fysiskt evenemang. Det pågår hela tiden en utveckling där framför allt marknadsavdelningar testat nya sätt att göra webinarformen av möten bättre och med större affärsvärde samt effekt för arrangören men inte minst för deltagaren. I den här guiden tittar vi på de fem vanligaste utmaningarna och erbjuder några tips på hur man löser dem effektivt för att skapa ett framgångsrikt webinar.



Utmaning nr 1: "No shows" dvs att deltagare inte kommer

Det finns knappast något mer frustrerande än att organisera ett genomarbetat webinar bara för att sedan drabbas av låg närvaro, se folk logga ur sig under webinarrets gång eller att ha "fel" personer som deltagare. Om detta låter bekant är du inte ensam! Även om det är sant att no-shows är vanligare på online-evenemang så finns det också några enkla och effektiva sätt att ta kontroll och få de gäster du verkligen förtjänar. Läs vidare för att upptäcka hur.

Matcha ditt innehåll med dina gästers intressen

Utan de fysiska begränsningarna gällande plats finns det faktiskt inga begränsningar för antalet personer du kan bjuda in till ditt webinar. Det betyder att du som arrangör kan vara mer kreativ för att göra ditt webinar mer intressant. Det kan vara ett bra tillfälle att till exempel bjuda in leverantörer eller ambassadörer av olika slag, eller en helt ny målgrupp av kunder som du har tittat på ett tag. Vem du än väljer att bjuda in, om du vill att de ska anmäla sig, dyka upp och hålla sig engagerade är det mycket viktigt att matcha ditt innehåll med dina deltagare. Om du inte gör detta rätt så är det stor risk att deltagaren sviker dig. Att uppnå den perfekta matchningen betyder att deltagaren tycker det var väl investerad tid att vara med i webinarret samtidigt som du skapar nya fördjupade och/eller nya kontakter. Detta kräver dock att du förstår vad dina deltagare är intresserade av och att ni sedan anpassar programmet till detta. Data integrerad från andra plattformar, till exempel från ditt CRM är en bra informationskälla och kan hjälpa dig att veta vem som är intresserad av vilka ämnen. Du kan även enkelt ta bort deltagare som har sagt nej till att komma ett flertal gånger.

Samarbetet höjer kvaliteten

Marknadsavdelningen tar vanligtvis hand om att skapa deltagarlistan inför ett webinar. Ingen känner emellertid kunderna bättre än kollegorna på säljavdelningen. De kan därför vara till stor hjälp när det gäller att välja kunder och prospekts samt få dem att delta. Var därför noga med att ta hjälp och involvera säljavdelningen i valet av deltagare och i uppföljningsprocessen, oavsett om ditt evenemang är online, hybrid eller fysiskt.

Har säljteamet mycket att göra? En event marketing mjukvara som [InviteDesk](#) kan göra hela den här processen väldigt enkel. InviteDesk möjliggör ett effektivt och transparent samarbete utan att lägga mycket tid på administration. Behöver du hjälp med hur du kan sälja evenemang? [Ta en titt på vår blogg om hur man säljer evenemang.](#)

Börja planeringen i god tid

Om du vill att rätt personer ska delta måste du börja planeringen i god tid med att uppmana deltagarna att förboka datumet för webinarer så de får plats i sina kalendrar. Håll dem sedan engagerade under hela processen genom att avsätta tid för det kommande webinarer med lämpliga påminnelser. Under tiden har du möjlighet att se hur intresset för webinarer utvecklas och kan eventuellt göra några justeringar. Du har då också en bra överblick så att du ser att rätt personer anmäler sig. På så sätt undviker du panik sista dagarna innan webinarer.



Kunskap är makt

När dina inbjudningar har skickats är det viktigt att behålla kontrollen. Kunskap är makt i den här delen av processen. Håll reda på vem som har fått inbjudan, öppnat och svarat på inbjudan så att du kan vidta åtgärder för att skicka ut påminnelser till de personer du verkligen hoppats på skall komma. Denna process automatiseras enkelt med InviteDesk. Datan blir mer transparent och ditt liv mycket enklare. Du optimerar även möjligheten att få de deltagare du förtjänar.

Rätt behandling av deltagaren

Har du någonsin fått en inbjudan på fel språk eller med ditt namn felstavat? Det finns mycket viktiga detaljer i kommunikationen när det gäller att organisera ett framgångsrikt webinar med målet att uppnå önskad närvaro och ROI. Det är många detaljer som måste bli rätt när det gäller formatet. Vilket förnamn användes, vilket språk ska användas? Vilket varumärke eller design passar mottagaren? Ser material och inbjudan attraktiv ut samt en rad andra faktorer som är lätta att göra fel på men som verkligen gör skillnad för potentiella deltagare och deras intresse för ditt evenemang och företag. Att hantera kommunikationsflödet och få formatet exakt rätt kan vara en stor utmaning. Om du automatiserar denna process blir det mycket lättare och detta sparar tid, pengar och din frustration.

Nu till de goda nyheterna – det finns en mjukvara utvecklad för att lösa dessa utmaningar så att du kan göra de här åtgärderna väldigt enkelt och kostnadseffektivt. InviteDesk är mjukvara för hantering av evenemang. InviteDesk hjälper till att säkerställa att dina mest uppskattade kunder och prospekts deltar på dina evenemang. InviteDesk gör att ditt marknads- och säljteam arbetar mer effektivt tillsammans. Verktygen integreras perfekt med ditt CRM eller marketing automation system. Du kan använda InviteDesk för allt från inbjudan till att kvalificera leads i din säljprocess.

Utmaning nr 2: Tekniska frågor

Tekniken kan ge både fantastiska möjligheter men kan också ibland vara skrämmande och en stor frustrationskälla för alla som organiserar eller deltar i ett webinar. "Din mikrofon är avstängd" måste vara den vanligaste meningen i webinarvärlden under 2020. Dags för några tips!

Rätt stöd

Om du vill ha professionell hjälp med att göra ditt webinar perfekt kan du investera i en studio med full utrustning och expertis. Detta gör att du säkert kan göra ett bra webinar med god respons från deltagarna. Men har du en kamera och en lämplig eventmarketing plattform kan du också hantera ett webinar perfekt från ditt hemmakontor. InviteDesk gör det enkelt att inkludera tekniska webinarfunktioner, som chatt, frågor och svar, omröstningar, närvarospårning med mera. Dessutom kommer data från ditt webinar att matas tillbaka till systemet, vilket hjälper dig att utveckla din process för kommande evenemang och möten.

Tillgänglig plattform

Tänk på dina deltagare. De kanske är ivriga att få delta på webinarret och då måste du ha rätt teknik tillgänglig. Välj en plattform som är tillgängligt och lätt att hantera och kommunicera detta till dina deltagare i god tid innan webinarret för att ge dem chansen att ladda ner det, om det behövs. Eller gör livet väldigt enkelt genom att använda InviteDesk som plattform där deltagaren går in direkt via sin webbläsare utan att behöva plugins eller appar.

Gör en testkörning

Kom ihåg att vissa personer som är inblandade i ditt online evenemang, som gästtalare kan vara nybörjare inom webinar eller känner inte till den valda plattformen. Se därför till att de är ordentligt utbildade innan du börjar. Berätta om tekniken i förväg så att de tar hänsyn till möjligheterna och får lite övning. På detta sätt kommer de att känna sig självsäkra när de gör sin presentation, hanterar frågor, chatt och så vidare. En testkörning är viktig för att se till att alla känner sig bekväma med webinarverktyget.

Var redo för sändning

Om du väljer att sända ett webinar från ditt hemmakontor är det viktigt att ta sig tid att överväga kring vad som kan gå fel samt vidta nödvändiga försiktighetsåtgärder. Är din dator laddad, är du ensam hemma eller kan du bli störd under sändningen? Var noga med att informera andra i hushållet om att inte störa dig, stäng dörren och sätt gärna upp en lapp som en påminnelse. Delar du nätverket med din partner och/eller kanske med era barn? Under tiden du arrangerar ett webinar kanske du bör stänga av streaming av Netflix och all annan övrig streaming får vänta. Stäng också av notiser om e-post eller möten. Stäng alla andra skärmar. Det finns inget mer pinsamt än att dina deltagare tittar på detaljer om ett privat möte eller e-post när du av misstag delar fel skärm.

Chatt rum med utsikt

Om du hanterar ditt webinar från ditt hem eller kontor ta då en titt på bakgrunden och vad som kommer att visas när du går live. Ställ in kameran noggrant. Använd en bakgrund som är neutral och inte är för personlig eller visar konfidentiell information från ditt företag. Möjligheterna att visa varumärket i bakgrunden för att göra intryck är större när du använder en studio. Det finns dock också bra sätt att exponera ditt varumärke när du organiserar ditt webinar själv. Se utmaning nr 4.

Utmaning nr 3: Brist på engagemang

Nyckeln till ett framgångsrikt webinar ligger i att engagera sina deltagare. Detta är dock också den största utmaningen. Det är mycket lättare på fysiska evenemang där du faktiskt kan träffas fysiskt, prata, skaka hand och se andra människors kroppsspråk. Låt oss vara ärliga. Det är svårare att bygga relationer från din dator. Det är svårare att hålla fokus framför en skärm och folks uppmärksamhet blir betydligt kortare och mer begränsad bakom skärmen. Ta en titt på våra tips hur du fångar och engagerar deltagarna på ett webinar när de sitter bakom en datorskärm.

Engagera deltagarna i starten

För vissa typer av webinar kan det vara meningsfullt att förbereda deltagarna och sätta ribban för webinarret med en så kallad "för-fest" i början, eller strax före webinarret. Detta ger deltagarna chansen att träffa andra gäster och uttrycka eventuella förväntningar. På så sätt hjälper du dem att slappna av och bli bekanta med verktyget. Få i gång dialogen och engagemanget med några enkla frågor, till exempel: var kommer du ifrån eller vad hoppas du få ut av webinarret? På det här sättet startar du upp saker och får alla att känna sig delaktiga i webinarret. Resultatet blir att deltagarna många gånger är mer benägna att uppmärksamma innehållet och delta aktivt senare i webinarret.

KISS – Keep it Short and Simple

När du förbereder webinarret, kom ihåg att det finns mycket mer i livet än en lång PowerPoint-presentation. Nyckeln till att behålla publikens uppmärksamhet ligger i att servera innehåll i avsnitt. Vårt tips är att använda KISS-metoden: Keep It Short and Simple. Det är en mycket bra metod att leva efter! Använd till exempel olika talare för att prata om olika ämnen. Variera olika metoder som används för att presentera, till exempel genom att växla mellan bilder och video. Eller varför inte berätta en historia, att bryta mönstret kan göra underverk. Visste du att InviteDesk Present&Connect erbjuder mycket lättanvända verktyg för att byta innehåll och talare på ett ögonblick?

Verktyg byggt för engagemang och interaktion

Deltagande och interaktion hjälper också till att hålla människor engagerade. Lägg till en frågesport, använd chattfunktionen och ge människor en chans att dela sina åsikter via en omröstning. Dessa verktyg ger dig omedelbar feedback som kan delas med dina gäster visuellt vilket gör att innehållet är aktuellt och håller dem intresserade. Verktygen låter dig också svara direkt för att få i gång dialogen. Vi rekommenderar verkligen att inkludera en Q&A under webinarret. Gör också ditt liv enklare genom att utse en kollega att hålla koll på chatt och frågor som kommer in. Se också till att lämna utrymme för frågor i slutet av sessionen för att ge deltagarna en känsla av att deras röst kommer fram. Integrerade undersökningar är användbara för interaktion. De ger också värdefull information och lärande för nästa gång. Via närvarodata kan du ta reda på vem av deltagarna som lämnade webinarret och varför, vilket ämne behandlades vid den tiden eller om det bara tog för lång tid. Ta reda på mer om hur integrerade undersökningar kan förbättra ditt evenemang och dina möte. Läs mer i vår [blogg](#).

Relevanta och givande livechatt-sessioner

Det är mycket användbart att använda livechatten. Men det viktiga är att hålla den relevant och göra den personlig. Detta kan vara ett mycket bra tillfälle för ditt säljteam att involvera samt träffa sina kunder och prospekts. I stället för att välja en generell moderator som sköter all chatt med deltagarna kan dina säljare chatta 1-till-1 med kunder och prospekts när ett relevant ämne tas upp. Den i InviteDesk integrerade webinar-lösningen Present&Connect erbjuder ett enkelt sätt att låta din säljpersonal chatta eller starta ett videosamtal med sina kunder och prospekts vilket väcker en känsla av en [fysisk kontakt](#).

Utmaning nr 4: Varumärkesupplevelse online vs offline

Vi känner alla till de många alternativen som finns för att exponera varumärket under ett fysiskt evenemang. Från det ögonblick som deltagarna anländer konfronteras de vanligtvis med en mängd färgglada logotyper och meddelanden. Det är fakta – att exponera varumärket är mer utmanande online och detta blir till en frustration för många marknadsförare och arrangörer av evenemang. Men även om många av de traditionella vägarna inte är möjliga så finns det fortfarande många andra möjligheter att lyckas lägga till varumärke och synlighet. I själva verket mer än du kanske tror.

Kommunicera med stil

Det finns en lång rad kommunikationspunkter att säkerställa när du organiserar ett webinar: från ett save the date mail, inbjudningsmail och anmälningsformulär, till tackmeddelandet och undersökningen efter webinar. Var och en av dessa kommunikationspunkter kan utformas med ditt eget varumärke och stil och användas för att förmedla ditt budskap. Detta kan vara tidskrävande särskilt när du har många olika varumärken men kan hanteras snabbare och lättare med en automatiserad event marketing mjukvara som InviteDesk. Detta kommer inte bara att säkerställa att du får rätt varumärke, utan också att du tar hand om andra viktiga detaljer, som deltagarnas korrekta namn och titel, rätt språk och så vidare. En annan fördel är att kommunikation från er blir lättare att känna igen för dina kunder och prospekts samt att det är mindre troligt att den då försvinner i deras mailbox.

Exponera varumärket genom hela webinar-upplevelsen

Placera ert varumärke på allt som presenteras under webinar. Det inkluderar även PowerPoint och annat material från dina gästtalare. Om dina talare visar sitt eget material, se till att vara noga med att informera dem om vilka logotyper de ska inkludera och hur. Skapa en lämplig mall för att göra deras liv lättare. Verktyg för omröstningar, chatt med mera kan alla varumärkesanpassas med hjälp av InviteDesk. Vill du gå ett steg längre för att få ditt webinar helt i din egen stil? Med InviteDesk kan du anpassa allt ända till knapparna! Du kan också enkelt starta din session med en företagsvideo. Lägg även till länken i ditt uppföljningsmail så att deltagarna kan dela den eller titta på den igen vid ett senare tillfälle.

Varumärket i bakgrunden

Ditt varumärke kan läggas till i bakgrunden. En studio erbjuder alla möjliga möjligheter att göra detta för att visa varumärket eller ett budskap för deltagaren. Banners, annonser eller logotyper kan också läggas till i liveströmmen eller när man växlar mellan presentationer. Det bästa av två världar: online och offline. Lägg till ett offline-element i din online-händelse. Ordna så att en påse med dryck och snacks med ert varumärke levereras hem till deltagarna precis innan du börjar. Vi kan slå vad om att de blir extra motiverade att delta samt mer engagerade!



Utmaning nr 5: Oanvändbar data

Sist men absolut inte minst. En stor utmaning som kommer när man ordnar ett webinar är berget av data som du inte kommer åt eller att datan är fragmenterad. Data som annars skulle vara mycket värdefull gällande deltagare, status på evenemanget blir ofta spridd över olika system och verktyg. Din marknadsavdelning saknar en specifik källa med uppdaterad information vilket gör det till en utmaning att dela status och vidta åtgärder. Säljvdelningen får ingen information om vem som är inbjuden och vem som planerar att delta. Chefen vill ha regelbundna uppdateringar för att säkerställa att evenemanget levererar rätt effekt i förhållande till investering i tid och pengar. Skulle inte livet vara enkelt med en enda, synkroniserad och synlig informationskälla? Det är möjligt! Här är hur

Specialiserat system för evenemang

Att organisera ett webinar är en arbetsuppgift som kräver mycket planering. Denna planering börjar så snart deltagarlistan sammanställs. I stället för att ha ett verktyg för marknadsföring och ett annat verktyg för försäljning så låter InviteDesk dig skapa en deltagarlista som är tillgänglig för båda teamen. På så sätt kan säljvdelningen lägga till värdefulla namn samt bjuda in själva. Marknadsavdelningen kan å andra sidan plocka bort dubletter, deltagare som förut tackat nej samt sammanställa alla siffror gällande evenemanget. InviteDesk automatiserar inbjudningsprocessen från A till Ö. Genom att markera status för enskilda deltagare i processen är det enkelt att hålla koll på allt samt skicka ut automatiska påminnelser till dem som fortfarande behöver svara. På det här sättet kommer du inte längre att missa de personer du verkligen vill skall delta. Tack vare InviteDesk kan du dessutom vara säker på att kommunikationen kommer att vara perfekt gällande varumärke, språk, timing med mera.

Kraften i data och siffror

Du har kanske mycket data tillgängligt men det hela blir mer strukturerat när all data är på ett ställe. Inkludera exempelvis ditt CRM system i webinar-processen tillsammans med resultat från undersökningar. Genom att automatiskt integrera detta slösar du inte längre tid på att skriva in information för hand. Du kan då enkelt utnyttja den tillgängliga informationen till fullo för att skapa intelligens som du sedan kan använda när du skapar nya evenemang och webinar.

Ett system för all information

Hur många gäster förväntas? Vem deltar? Var är du i processen? Låter dessa frågor bekanta? Nästa gång någon frågar dig om du har all information tillgänglig kan du svara ja på ett ögonblick. En enda vy ger en tydlig realtidsuppdatering om hur det går. Faktum är att de inte ens behöver fråga eftersom information är tillgängligt för alla involverade i ett evenemang!

Slutsats

När du väl behärskar konsten för att göra webinar kommer de att vara ett värdefullt och återkommande inslag i din marknadsplan. Även om de aldrig kommer att ersätta ett fysiskt möte helt, erbjuder ett webinar ett mycket bra och effektivt komplement som ger dig nya möjligheter att skapa och hålla kontakten med dina kunder och prospekts. Med rätt plattform är processen mycket smidig och effektiv. Se potentialen och gör ert nästa webinar till det bästa hittills.

Vill du veta mer om hur InviteDesk kan hjälpa dig att organisera engagerande webinar?

[Kontakta oss](#) så ger vi dig en gratis demo.