



Título: Expande tu negocio y tu riqueza con los webinars

**Las dos formas inteligentes de hacer Webinars para tener un
mayor impacto e ingresos utilizando lo que ya tienes.**

y

10 Ventajas de hacer WEBINARmonias con LIDERPRENEURS

lo que tienes que compartir. ¿Por qué? Porque tienen un problema que tu puedes solucionar o simplemente porque quieren aprender.

2.- No necesitas un gran presupuesto ni conocimientos técnicos



No hace falta ser un millonario o un genio de la tecnología para realizar un seminario web. La mayoría de las personas a quien ayudamos con los webinars son expertos en su negocio no en tecnología. Es casi como abrir un mail, la página de facebook o una presentación. unos cuantos clicks, una buena computadora y un internet rápido y LISTO!! no hay de que temer para enseñar lo que sabes.

3.- Convertirte en una autoridad



Al principio yo y muchos de nuestros clientes teníamos credibilidad cero, testimonios nulos, o sin ninguna prueba social cuando empecé a promocionar estos webinars. Hace más de 2 años empecé ofreciendo seminarios web gratuitos donde enseñaba a la gente a mejorar sus finanzas y abundancia.

Cuando le enseñas a tu público algo que les ayudará a ahorrar tiempo, dinero, o a reducir estrés, se está creando un montón de valor. Se está creando una relación entre tu y tu futuro cliente. y eso es invaluable.

4.- No necesitas un producto

Incluso si esto parece contradictorio, esto es la mejor manera de obtener pistas y retroalimentación de tus clientes antes de invertir tu dinero en el desarrollo de un producto. Si haces un webinar y la gente no asiste o no está interesado en su producto,

entonces es una buena señal de que No va a tener éxito ese producto servicio. O al menos no con ese título y enfoque.

Es mejor aprender lo que su público quiere y necesita. En lugar de gastar todo tu tiempo y energía creando un producto que nadie va a comprar. Ahora que pasa si durante tu primer webinar si muestran interés y quieren comprar. -Boom tienes ya un producto vendido y listo para hacer y entregar.

5.- Puedes trabajar desde cualquier parte del mundo con Webinars



Esto es una super ventaja. No tienes que viajar a la sede del evento. Esto es potencialidad y versatilidad de los webinars.

Si estás en casa, en un viaje trabajando desde un hotel (como he estado muchas veces) o incluso en vacaciones, puedes ser anfitrión de un seminario, siempre y cuando tengas wifi y tu laptop. Esta libertad virtual te permite hacer webinars en línea en cualquier momento

que tu público esté disponible.

6.- Atraer la atención, enganchar con valor, servir con propósito. Eso son los Webinars



El email marketing y más las redes sociales son en su mayoría entretenimiento y entregar valor. Mandas un un email o postear un mensaje en redes son un complemento a esta estrategia de atracción y seguimiento.

Pero donde tienes control en absoluto es en los Webinars. Tienes la atención comprometida de su público, ya que te ven en tiempo real para explicar

y compartir tus ideas.

el mejor mensaje disponible para una persona a la vez, a veces en la palma de su mano.

7.- Tu lista de correos electrónicos tamaño no importa



Vas empezando y no tienes a quién invitar a tu conferencia en línea. Con los webinars, el tamaño de tu lista de correos electrónicos actual, no importa.

Con el uso de estas conferencias online crece tu lista de invitados como espuma. Si tienes sólo un puñado de asistentes que están realmente interesados en tu oferta, se pueden hacer y sumar ventas con ellos.

El poder de webinars es la unión de audiencias en crecimiento y la facilidad para crear la intimidad y conectar con tu público pequeñas en crecimiento y escalar masivamente.

8.- Los Webinars facilitan encontrar su cliente perfecto



Es fácil de encontrar tu cliente perfecto en línea mediante la adaptación de imágenes y mensajes escritos en tu anuncio para llamar exactamente a la persona que desea atraer.

El marketing en internet permite medir muchas cosas. Se puede saber quién están teniendo la mejor respuesta, modificar para afinar y poner a prueba esos anuncios. Hasta dar exactamente con la audiencia adecuada para tu evento online y

así tu público ideal crece.

9.- Puedes obtener retroalimentación en tiempo real

Con los webinars, no tienes que estar físicamente en el mismo lugar que tu

¡Esto no es tan simple como para no terminar de leer y solo crear un Webinar!

Muchos de los que deciden empezar hacen un solo Webinar, porque creen que así es como esto funciona. Pero una conferencia online aislada difícilmente hará la diferencia en tu negocio.

En este “Webinar Solitario” enseñan algo de información y al final, lanzan algún producto, programa o servicio a la venta.

Ya los veo diciendo: ¡Estos “Webinars” NO FUNCIONAN!

Estas son las razones por las que solo hacer un sólo Webinar no funciona ni funcionará:

Razón 1: Solo hacer un webinar no tienen mucho sentido (aunque es mejor que nada)

Aun si un dueño de negocio lo hace así, puede obtener prospectos (clientes potenciales) que se registren y lleguen a ver el Webinar que hizo pero la asistencia va a ser muy poca, en la mayoría de los casos y los resultados en venta serán mínimos.

En otras palabras, solo un pequeño porcentaje de los que se registraron verán el Webinar.

ESTADÍSTICA DE MIEDO: El porcentaje de asistencia para los webinars gratuitos es del 5% al 20% (¿Crees que es bajo? el de acción por un anuncio visto es de .08%)

La principal razón de la baja asistencia en el Webinar tiene que ver con el nivel de compromiso de la persona que se registra.

Es decir, la persona que se registra no se ve obligada a ver el Webinar y mucho menos si es gratis!

En la actualidad los cibernautas se tienen que registrar por todo! (un mal necesario)

Entonces, el día del Webinar ellos deciden si quieren asistir o no. A veces hay algo mejor que hacer, más emocionante o más urgente que se les presenta y... listo deciden NO asistir! Muchos ni siquiera recuerdan que día es el webinar.

Además Los cibernautas que se registran en los Webinars permanecen anónimas... por lo que no hay ninguna presión social en ellos para asistir al webinar.

Razón 2: Si solo haces un webinar lo mas seguro es que tenga un baja retención de asistentes

Aun si los emprendedores y dueños de negocios que organizan el evento online obtienen un bonche de prospectos que desean registrarse a su webinar y de alguna manera consiguen obtener un alto porcentaje de registrados que asistan... es muy común que una gran parte de esos asistentes se desconecte del Webinar antes de que el presentador haya hecho alguna oferta.

En otras palabras hacer solo un Webinar resultará en un porcentaje muy bajo de cibernautas que verán el Webinar hasta el final.

¿Qué significa esto? Bueno... cuando las personas no se quedan hasta el final de tu webinar... no alcanzan a escuchar tu oferta, lo que significa que tú no conseguirás un nuevo cliente, por lo que no conseguirás ningún ingreso. ¡Parece que todo son malas noticias!

Razón 3: hacer solo un Webinar tienen bajos índices de conversión.

Aun si el organizador consiguiera tener un número decente de cibernautas que se registran, asisten y se quedan hasta el final, muy a menudo no saben cómo estructurar un webinar y una oferta formal así que su prospectos NO se sienten motivados a invertir en su producto, programa o servicio.

En otras palabras, hacer un solo webinar es difícil que tengas una buena conversión de prospectos a clientes.

Tristemente, cuando haces un solo Webinar” y este no te ha generado resultados... tu, como presentador llegas a la conclusión que los Webinars no funcionan para ti o tus clientes... y abortar la misión.

¡Éste es un error terrible! Cuando se hacen bien, los webinars son definitivamente la mejor forma de atrapar a los clientes de una manera muy fácil! Pero tienes que ser constante y saber cómo usarlos a tu favor ...

Las dos formas más ilógicas para tener un mayor impacto e ingresos utilizando webinars.

Forma ilógica de hacer webinars #1: Usa una secuencia de enganche antes del webinar

Otra vez, la mayoría de las personas que recurren a usar el “Webinar en Solitario” para atraer a sus prospectos y clientes en línea rezan para que las cosas salgan lo mejor posible y sucedan las ventas solas.

Esta es la aplicación **táctica** de un Webinar (la cual no es suficiente). Es necesario utilizar los Webinars de una manera mucho más **estratégica**.

A diferencia de querer guiar a un bonche de clientes potenciales a un Webinar esperando a que se inscriban, compren o pidan un cita... Lo primero que querrás hacer es guiarlos a través de una **serie** de pasos antes de que asistiran al Webinar.

Estos pasos antes del Webinar están hechos con contenido de valor en forma de información que servirá de educación y lo puedes regalar en diferentes formatos como documentos electrónicos, correos electrónicos y videos.

Estos regalos, antes del webinar, están diseñados para construir una relación de confianza entre tu y tu prospecto, para así poder aumentar su interés entre el momento en el que se suscriben hasta el momento en el que asisten.

El logro de este objetivo también hace mucho más probable que las personas que asisten a tu Webinar quieran invertir en tu programa, servicio o producto.

Forma ilógica de hacer webinars #2: Usa una secuencia para después del webinar

Si tus prospectos pasa por tu secuencia previa al webinar... después asisten a tu webinar, se queda a escuchar lo que tienes que ofrecer y aun así no te ha comprado NADA ¡No dejes de insistir!

Crea los siguientes pasos posteriores a tu webinar diseñados para darle más valor y otra oportunidad para decir ¡SI! e invertir.

Parecida a la secuencia previa a tu webinar, la secuencia posterior a tu webinar también se basará en regalos para educar o hacer conciencia de los beneficios y características de lo que ofreces. así que tendrás que generar contenidos de valor para los problemas que tus

prospectos quieren resolver. En otras palabras, tu continuaras atendiendo a tus prospectos después de que tu webinar haya finalizado... dándoles oportunidades adicionales para considerar tu oferta.

Este proceso lo llamamos optimización de la secuencia de un webinar, lo cual no solo mejora el valor y la experiencia de tus prospectos y el proceso de tu webinar, también aumenta los resultados en cinco áreas clave:

- Inscripciones
- Asistencia
- Quedarse hasta el final
- Ventas en el Webinar
- Ventas después del webinar

Lo magnifico de todo este proceso... y lo que nos hace sentir orgullosos de la secuencia optimizada de webinars, es que todo este proceso antes del webinar, el webinar y después del webinar está basado en la comercialización a través de la educación. En otras palabras, toda la secuencia optimizada de webinars está basada en dar mucho valor en forma de educación... GRATIS.

Aunque los prospectos no comprenden una sola cosa, serán enormemente recompensados con la optimización de la secuencia del webinar. Y... nosotros de primera mano hemos probado que si funciona.

Lanzamos nuestra primera Secuencia de Webinar-monias con nuestros clientes, desde expertos en bienes raíces para sus talleres de fines de semana, terapeutas holísticas para sus consultas y cursos de 4 y 10 horas, retiros budistas, psicólogos, contadores públicos, coaches de vida y de negocio, nutriólogos, autores de libros, asesores financieros etc. Todos lo utilizaron para Magnetizar su audiencia". Los resultados han sido permanentes porque fidelizas a la gente, las convierten en fans, quieren más de ti y lo que ofreces.

Aunque los resultados varían de negocio a negocio, el primer webinar puede ser no lo que esperabas pero es un proceso acumulativo, de probar y medir de mejorar siempre, no pares.

Hasta la fecha, nuestra primer secuencia de webinArmonias nos ha permitido ayudar a nuestros clientes a duplicar sus ventas con Webinars en un mes.

Esto les ha permitido tener más tiempo para disfrutar de nuestros familiares, dejar de tronarse los dedos por ver como llenan su agenda con clientes, de viajar, de vivir la vida con menos estrés, de crear un mundo mejor haciendo lo que más les gusta y apasiona... y después de que su primer Webinar generó Ganancias lo obvio es REPETIR el proceso de éxito y ayudar a más personas por medio de Webinars.

La conclusión es la siguiente...

Necesitas un sistema de inscripción para tus prospectos antes de que tu sistema de ingresos esté activa en tu sitio

... y tener una secuencia de webinar optimizado lista para empezar es la mejor manera de completar esto

Pero ¿Cómo lo haces? Bueno... necesitas empezar desde el principio.

Es esencial dominar la forma en la que atraerás a tus clientes fácilmente para que se registren al webinar... que actúa como el centro de nuestra secuencia y el mecanismo de conversión.

Si no se registran no le ofrecerás tu programa, producto o servicio a nadie y, por lo tanto, no ganarás dinero.

También necesitas tener en claro la tecnología que necesitas para hacer la secuencia optimizada de tu webinar.

Ahora, si la “tecnología” te pone nervioso ¡No te preocupes! Dale una ojeada a nuestro “Webinars fáciles”

Revisa tu bandeja de entrada constantemente, en esta fuente gratuita hablaremos de las fáciles, económicas y amigables opciones que necesitas para tu Webinar.

Te deseo todo el éxito que creas posible

Miguel F Favila

Fundador y CEO Liderpreneurs.com

miguel@liderpreneurs.com

www.liderpreneurs.com

P.D.

si quieres aplicar los webinars para tu negocio y permitir que te ayude a EXPANDIR tus ingresos , y generar más clientes y ventas. porfavor avisame por este medio dando click aquí <https://goo.gl/lx5Fs0>

En este link podrás hablar conmigo para establecer tu estrategia para los webinars en tu proyecto o negocio. Saber cómo acompañarlo.. es una Asesoría GRATUITA de 30 a 40 minutos donde plantearemos la mejor manera de usar los webinars en tu negocio.

Con mucho gusto te puedo apoyar, me encanta hacer crecer negocios