

# ORGANISER UN WEBINAIRE AVEC MAG TECHNOLOGY

Une fois que vous avez défini votre sujet de webinaire, choisissez un titre attractif et créez votre web conférence il est temps pour vous d'annoncer votre webinaire. Afin d'optimiser les inscriptions à votre événement, il est judicieux d'élaborer un plan de communication en amont. Sachant que dans le cadre d'un webinaire tous les moyens de promotion sont bons, il est important de coordonner l'usage de ces derniers.



## ANNONCER LE WEBINAIRE SUR VOTRE SITE

**(Quand ?)** Dès votre webinaire crée, vous pouvez commencer à en faire la promotion sur votre site.

**(Comment ?)** Plusieurs moyens de communication sont à votre disposition, à vous de décider ceux que vous souhaitez utiliser.

La publication d'un billet de blog dédié à votre webinaire ; comprenant le sujet, le titre, la description et le speaker de votre webinaire ; est un bon moyen d'annoncer votre web conférence. De même, l'affichage d'une bannière sur votre site ou dans votre signature e-mail permet d'assurer la visibilité de votre événement. Vous pouvez également utiliser votre newsletter. N'oubliez pas d'incorporer un lien vers le formulaire d'inscription à votre webinaire.

## ASSURER LA PROMOTION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

**(Quand ?)** La promotion de votre webinaire sur les différents réseaux peut commencer 5 semaines avant votre événement et devenir plus intense dans les 7 jours le précédant.

**(Comment ?)** Les réseaux sociaux peuvent générer jusqu'à 10% d'inscrits ! Facebook, Twitter, LinkedIn, Google +...utilisez tous les réseaux sociaux à votre disposition.

Plusieurs actions sont possibles. Vous pouvez créer un événement dédié à votre webinaire, diffuser des “posts” accrocheurs ou encore véhiculer l’information via des groupes cibles. Préférez les messages courts qui retiennent l’attention ; la date, le titre, le speaker, la plateforme IPVideo Talk) et très brièvement le sujet suffisent. La promotion sur les réseaux sociaux doit être régulière.

## INVITEZ VOS PROSPECTS ET VOS CLIENTS

(**Quand ?**) Un mois avant votre webinaire vous pouvez commencer à inviter vos prospects et clients.

(**Comment ?**) Envoyez un emailing d’invitation simple, ex : « Nous avons le plaisir de vous inviter à notre webinaire « titre » du « date », pour cela veuillez-vous inscrire ici ... ». Vous pouvez également demander à vos partenaires de relayer l’information. Faites une relance 7 jours avant votre webinaire pour les non-inscrits.



**Apprenez à promouvoir une culture d'entreprise favorable à la collaboration vidéo**



**MAG TECHNOLOGY**  
BEYOND SMART

DEUX PLATEAUX IMM BARAKA  
1ER ETAGE PORTE B2

website: [www.magtechnology-ci.org](http://www.magtechnology-ci.org) Email: [info@magtechnology-ci.org](mailto:info@magtechnology-ci.org)

TEL: 22 50 78 99  
CEL: 89 55 33 08  
07 80 18 17