



8 Conseils pour Générer des Leads avec le Webinar

Le webinar est l'un des outils les plus puissants du marketing digital pour attirer, qualifier et convertir des prospects. Découvrez les 8 étapes clés pour maximiser votre génération de leads.

Conseil 1 : Parlez à votre cible

Déterminez une cible précise et proposez un sujet adapté à ses problématiques. N'hésitez pas à sonder les attentes de votre base avant de choisir votre thème.

Conseil 2 : Planifiez vos webinars

Un webinar commence dès son imagination. Il faut le mettre en ligne et l'annoncer au moins **3 semaines en amont** pour maximiser les inscriptions.

Conseil 3 : Optimisez votre communication

Inbound : Landing page dès la création + site + billet de blog + newsletter + réseaux sociaux.

Push : Emails entre J-7 et J-1. Vos invités ont une visibilité sur leur agenda à J-7 et s'inscrivent plus rarement au-delà.

Conseil 4 : Impliquez vos participants

Prévoyez au moins **2 notifications de relance** par email (ex. 1 jour et 30 minutes avant). Plus un participant réalise d'actions, plus il révèle son engagement. Choisissez une plateforme avec un maximum de CTA : documents, sondages, demande de démo.

Conseil 5 : Soignez votre prestation orale

Choisissez des **experts de leur domaine** : donnez du contenu de valeur et gardez la promotion pour la fin. Impliquez votre audience durant le live : chat, questions, présentation des CTA.

Conseil 6 : Exploitez votre data

Le webinar génère des contacts de qualité. Les données récupérées : prénom, nom, entreprise, fonction, téléphone, mail + comportement des CTA. Les participants acceptent de donner plus d'informations que pour d'autres contenus.

Conseil 7 : Traitez vos contacts

Jusqu'à 50% des ventes vont à l'entreprise qui appelle en premier (source : Hubspot). N'attendez pas plusieurs jours. Connectez votre solution à votre CRM via API. Le replay continue de générer des leads après le live.

Conseil 8 : Bilan et répétition

Le webinar est une affaire de durée. Après chaque session, analysez tout ce qui peut être amélioré : sujet, communication, gestion du live, traitement des contacts. Planifiez et répétez à **intervalles réguliers**.



Une question ?

Contactez nous : bonjour@webikeo.fr

Château de Galice - 1940 route de Loqui, 13090 Aix-en-Provence

