

webinars.

**Met live video streaming je
doelpubliek in de woonkamer
bereiken en overtuigen.**

swift
marketing
agency



1

Waarom een webinar organiseren?

Een webinar organiseren omdat het kan? Da's belachelijk. Daar doen we niet aan mee. In de ondernemerswereld moet alles een nut hebben. En dat is hier niet anders. Webinars kunnen een redding zijn in nood, een hulptool zijn voor optimale efficiëntie en waanzinnig rendabel zijn.



Je bedrijf is (tijdelijk) niet toegankelijk

Hypothetisch, maar soms best realistisch. Of het nu door **straatwerkzaamheden** is, of door een **virus** dat om zich heen slaat: als je bedrijf ontoegankelijk is, ben je meteen sterk aangewezen op de online wereld.

Mensen via een webinar blijven bereiken / inspireren is een krachtige, handige manier om aanwezig te blijven. Bedrijven die niet meer communiceren, verliezen snel hun **top-of-mind** statuut.



Je medewerkers werken van thuis uit (telewerk)

Telewerken voelt voor veel bedrijven nog aan als een hype. Maar als we kijken naar de Scandinavische pionierlanden, moeten we stilaan geloven dat dit **het nieuwe normaal** zal worden. Ook bij ons.

Jonge bedrijven, met een dynamische bedrijfscultuur, zullen steeds nieuwe manieren moeten inzetten om hun medewerkers te kunnen blijven bereiken.

Als zaakvoerder, manager of leidinggevende is **live communicatie** de enige efficiënte manier om aanwijzingen / opvolgmeetings te houden. Een webinar opzetten om je medewerkers een presentatie te geven over je visie of een nieuw project... da's geen toekomstmuziek meer, maar simpelweg hedendaagse technologie.





Je bent expert en wil de expertrol claimen

Binnen jouw niche, binnen jouw branche ben jij mogelijk dé aangewezen expert om anderen nieuwigheden of werkende procedures aan te leren. Door een webinar op te zetten en dit op de juiste manier - gericht naar de juiste doelgroep - te promoten, vergroot je je **bereik**, je **expertise** en mogelijk ook je **klantenbestand**.



Je boodschap boeit mensen wereldwijd

Een event opzetten met mensen van over de hele wereld - da's niet zo simpel. Wij Belgen vinden 2 uur rijden vaak al té inspannend / té tijdrovend voor een event waarvan de inhoud ons eigenlijk héél sterk boeit.

Een online event opzetten laat geïnteresseerden toe om vanuit de woonkamer in te stappen en zonder tijdverlies naar jouw boodschap te luisteren + kijken. Geen logistieke en organisatorische takenlijst. Enkel jij en je presentatie.



Je doelgroep is druk bezet / moeilijk bereikbaar

Aansluitend bij de vorige reden om een webinar te organiseren, is alleen de bereikbaarheid van ondernemers vaak al een reden om voor webinars te kiezen. Ondernemers hebben vaak een **drukke agenda**. Een momentje vinden om hen face to face te kunnen toespreken, eindigt vaak op een sisser. Je spreekt vaak met een persoonlijk assistente van de **beslissingsnemer**, in plaats van met die beslissingsnemer zelf.

Als de inhoud van jouw webinar de zaakvoerder écht boeit, zal hij / zij zelf willen deelnemen. Je wint tijd, bereik en de doelgroep is beter geholpen. Win win.



2

Toepassingen voor webinars

*Waarom, da's duidelijk. Maar **wat** kan je doen?
Hieronder enkele voorbeelden die je kunnen inspire-
ren om zelf een webinar op te zetten.*



a/ Workshops

Of je nu een bakker bent, een horecazaak uitbaat of bouwbedrijf leidt: workshops zijn altijd van toepassing. Je **positioneert je als zaak ook boven je concurrenten**, omdat je claimt dat je iets te vertellen hebt.

*Vb. Je runt een **restaurant***

Door als horeca-ondernemer je topchef een kookworkshop te laten geven, creëer je massa's visibiliteit voor je zaak. Met goede beelden en audio zullen potentiële klanten watertanden tijdens je webinar.

*Vb. Je verkoopt **bouwpakketten***

In een webinar workshop laat je zien hoe je het bouwpakket in de perfectie kan installeren.



b/ Lesgeven

Lesgeven hoeft niet saai te zijn. Met de juiste presentatie en een mooie professionele setup, kan jij je doelgroep zeker boeien! Jij bent expert binnen jouw domein.

*Vb. Je verkoopt **stoelen***

In een webinar “Ergonomie op de werkvloer” leg je uit welke zithouding en welke stoelen op lange termijn een gezond lichaam ondersteunen.

*Vb. Je runt een **uitzendkantoor***

Je organiseert een webinar “hoe de juiste profielen aantrekken?” waarin je uitlegt waarmee werkzoekenden rekening houden, hoe je hen best benadert en hoe jullie garanderen dat je de juiste match zal creëren.

*Vb. Je organiseert **events***

Je zet een webinar op waarin je de roadmap doorloopt om een succesvol event te organiseren. Van eerste contact, tot locatiebezoek tot backstage maaltijden. Hierin kan je oneindig ver gaan.



c/ Live events / seminars

Of je nu live events organiseert voor grote of kleine groepen, webinars zijn altijd nuttig. Je kan personen die niet fysiek aanwezig kunnen zijn - door welke reden dan ook - mee betrekken bij je event door een live stream uit te zenden.

*Vb. Je organiseert een **muziekevent***

De zaal is maar zo groot als ze groot is. Via het internet bereik je oneindig veel personen. We verfilmen je event en streamen live met perfecte belichting en geluid naar de wereldwijde massa / of naar een specifiek bepaalde doelgroep die we via inschrijvingen laten registreren.

*Vb. Je geeft **live seminars***

Net als muziekevents, zijn informatieve seminars vergankelijk als je ze niet vastlegt. We bereiken niet alleen een veel groter doelpubliek dankzij een live stream, maar maken ook een live opname van het event, zodat jij nadien oneindig kan herbekijken of dit seminar online kan blijven inzetten als Evergreen webinar.



d/ Professionele bedrijfspresentatie

Pitchen mag gerust op een hedendaagse manier. Met een powerpoint alleen kom je er vandaag niet meer ;-). Neem een pakkende titel en stel je bedrijf op een dynamische en moderne wijze voor aan geïnteresseerden. Waarmee wil jij potentiële klanten gaan helpen?

*Vb. Je opent een nieuwe **co-working space***

In een webinar stel je officieel voor welke ruimtes er beschikbaar zijn, welke formules jullie hanteren en op welke manier geïnteresseerden hun spot kunnen claimen.

*Vb. **Je breidt je gamma uit** en wil dit communiceren
Je doet een mailing naar je bestaand klantenbestand en vertelt hen dat je op veel meer gebieden zal kunnen gaan helpen. Je licht al een tipje van de sluier in je mail, maar inspireert de doelgroep om deel te nemen aan je webinar. Daarin doe je het nieuwe productgamma feestelijk uit de doeken en doe je een promotionele actie.*



e/ Medewerkers brieven

Een webinar hoef je niet steeds te doen voor 'onbekenden'. Je kan je ook alleen richten naar bepaalde personen, zoals je werknemers. Zoals eerder aangehaald is telewerk steeds meer de norm. Daarom kunnen webinars een handige en efficiënte manier zijn om **je visie of doelstellingen** op een degelijke manier te communiceren.

Deze lijst is oneindig.

Maar we hopen je met deze voorbeelden te inspireren om voor je eigen business opportuniteiten te vinden.

Wil jij een webinar inzetten?

Wij denken graag mee over de ideale invulling en de setup om maximale professionaliteit uit te stralen.

3

Hoe een webinar opzetten?

Het is niet moeilijk. Je kan het zelf.

*Online tools om webinars te organiseren, zijn er bij de vleet. Wij raden **WebinarGeek** of **WebinarJam** bijvoorbeeld aan als je zelf aan de slag wil gaan. Met een degelijke laptop en (vooral) een degelijke internetverbinding kom je er zeker.*

**Maar mogelijk wil jij
meer professionaliteit uitstralen.**

Mogelijk ben jij **geen doe-het-zelver**, maar een ondernemer die zijn of haar boodschap laat primeren en een betrouwbare, mooie presentatie wil geven.



That's where swift comes in!

De inhoudelijke boodschap?

Daarvoor rekenen we op jou.

Jij bent de expert.

Maar wat **techniek** en **marketing** betreft,
ondersteunen wij je graag!



Promotie en **registraties** van je webinar



Mailfunnels om no-show te verlagen



Vormgeving van je presentatie



Inhoudelijke **storytelling** / verhaallijn in je presentatie



Het **decor** van je webinar (belichting, setting)



Vlekkeloze, betrouwbare **streaming**



Volledige **opname** van je webinar

Maak van je webinar een swift experience.

Hoe gaan wij te werk?

Bij het organiseren van een webinar werken wij steeds gefaseerd. In **5 stappen** komen wij tot het gewenste resultaat.



Startbabbel

First things first.

We houden eerst een vrijblijvende babbel om te bekijken op welke manier en met welk materiaal wij je het best kunnen helpen.



Voorstel op maat

Op basis van onze startbabbel, doen we een voorstel op maat.

Wij helpen je graag bij alles (zie hierboven), maar ook graag bij 1 onderdeel. Zoals altijd is het bij Swift een alles of iets-verhaal.



Technische voorbereiding

Nadat we tot een overeenkomst zijn gekomen,
gaan we aan de slag.

We bereiden de gehele setup en de presentatie voor tot in de puntjes,
zodat we op de dag van het live 'event' plug-and-play van start kunnen
gaan. Zonder zorgen.



Live event / webinar

Het is zover: we gaan live.

Wij zijn ruim op tijd aanwezig, zodat jij met een gerust gevoel je doelpu-
blik kan toespreken. We brieften je kort en we zijn vertrokken! Jij dient
je alleen te focussen op je presentatie. Wij doen de rest.



Oplevering opname

Als extraatje, maken wij van elk webinar dat we
ondersteunen een live opname.

Zo kan jij nadien nog een evergreen webinar opzetten of voor interne
trainingsdoeleinden de opnames oneindig herbekijken.

Let's do this!

**Ben jij klaar voor
jouw eigen webinar?**

Contacteer ons!

✉ hello@swift.be

☎ +32 3 494 13 37

swift
marketing
agency

