



PALESTRA

PRESENCIAL + ONLINE = HÍBRIDA

Checklist Eventos Híbridos

Faça uma palestra presencial e transmita ela pelo YouTube ou diretos pelas mídias, para monetizar seu evento e alavancar sua marca!



Demitrios de Souza
HIGH TICKET SALES

A photograph of a man in a pink and white striped shirt looking down at a device in his hands. He is in a conference room with other people seated at tables in the background. The image has a warm, orange-toned overlay.

2021 trouxe uma nova demanda

Evento HÍBRIDO

Obviamente o mercado já conhece isso. Mesmo antes de 2020. Então qual é a novidade que irá se firmar em 2022?

A busca agora é por palestrantes que saibam engajar o público presencial SEM ESQUECER de interagir com o online. Isso pede dinâmicas, exercícios e conteúdos imersivos, acolhedores e colaborativos!

Preparações pré-evento

1. Definir Tema e programação do evento
2. Definição de responsabilidades (o que você vai prover, e o que o espaço vai providenciar)
3. Definição de identidade visual
4. Definir plataforma (YouTube, Zoom, WebinarJam etc.)
5. Definir link personalizado de acesso ao evento (Sympla ou similar)
6. Envio de artes para plataforma
7. Enviar base de convidados para plataforma (se o evento for privado)
8. Definir campos de inscrição para cadastro, login e permissões de acesso (LP)
9. Definir funcionalidades do chat (moderado ou não, se pode ter anônimo, localização do chat na página de live)
10. Se houver enquetes e pesquisa de satisfação, cadastrá-las na plataforma
11. Definir áreas da plataforma e acessos personalizados, caso necessário (hall, área de vídeos, rede social, etc)
12. Definir por quanto tempo o conteúdo poderá ficar disponível para os participantes, bem como se serão adicionados novos conteúdos e materiais para acesso
13. Recebimento e revisão de apresentação do palestrante e do organizador
14. Definir roteiro detalhado (separadamente organizar experiência do visitante presencial/online)
15. Envio das apresentações e vídeos para o audiovisual
16. Enviar roteiro para os palestrantes e audiovisual
17. Enviar os links de streaming para a plataforma
18. Enviar o link exclusivo de acesso a perguntas para o palestrante
19. Testar transmissões
20. Reunião de alinhamento com todos os envolvidos
21. Realizar ensaio
22. Acompanhar na plataforma os dados em tempo real do evento



● AÇÕES DE MARKETING

1. Enviar briefing para a equipe de design
2. Criação de landing page
3. Estratégia divulgação Redes Sociais Orgânico
4. Estratégia divulgação Redes Sociais Pago
5. Estratégia E-mail Marketing
6. Estratégia de parcerias
7. Elaborar ações de engajamento na plataforma, presentes, games etc.
8. Definição de estratégia de venda de patrocínio (se necessário)
9. Enviar peças de comunicação
10. Gerar engajamento e curiosidade pré-evento



Ações pré e pós evento

Não se esqueça do motivo do evento: Vender um programa de alto ticket! Seu Serviço PREMIUM precisa ter correlação com o tema da palestra, para gerar o desejo!

○ PÓS-EVENTO

1. Enviar pesquisa de satisfação via plataforma
2. Extrair dashboard com os dados dos participantes (acesso, reações, perguntas e gráficos)
3. Análise dos dados do dashboard minuto a minuto para entender os momentos de maior acesso, mais reações etc.
4. Reunião de alinhamento pós evento com equipe
5. Criar relatório de resultados do evento
6. Enviar agradecimento personalizado aos participantes e parceiros
7. Enviar os links dos vídeos gravados para a plataforma, para os convidados acessarem depois
8. Fazer análise de ROI
9. Captar depoimentos de speakers e espectadores
10. Tirar banners de espaços promocionais
11. Criar e divulgar uma NEWS com os melhores momento do evento
12. Criar e publicar um post no BLOG com os melhores momento do evento
13. Recortar o vídeo da palestra em dezenas de pequenos clipes para futuras postagens e ações de marketing para os próximos eventos.
14. Envio de certificados (se necessário)



EVENTO HÍBRIDO

O público sempre preferirá o presencial

1. PREPARE-SE

Você palestrante, tem que estar pronto para engajar presencialmente e online de forma simultânea.

2. PROSPECTE

Mostre seu diferencial ao se apresentar a um organizador, aprimorando seu pitch.

3. HACKERS

Não estou falando de programação nesse checklist, mas se você souber oferecer uma experiência completa de apresentação e desenvolvimento de transmissão online, COBRE por isso!

4. VENDA

Se você entregar a palestra de forma gratuita, além de abrir muito mais portas, poderá vender seu programa PREMIUM com mais Liberdade durante e depois do evento!

5. PENSE PEQUENO

Palestras com 12 pessoas já são ótimas oportunidades de eventos híbridos!

MENTORIA GRATUITA

Você sabe pra quem OFERECER?

Com a reabertura de espaços, existem dezenas de lugares na sua cidade (centenas, se você estiver numa capital) que precisam de palestras e workshops para atrair mais clientes.

Cadastre-se ou entre em contato, e eu terei o maior prazer em te contar como e onde abordar esses espaços para você palestrar!



@demitriosmentoracido



@demitriosmentor



falecom@demitrios.com.br



Demitrios de Souza
HIGH TICKET SALES

Quem és tu? 🕶️🍋

Eu sou Demitrios (apelidado de mentor ácido há alguns anos atrás por uma querida mentorada minha) e trabalho como publicitário, designer e vendedor há 30 anos.

Nos últimos 8 anos, atendendo como mentor de vendas para serviços intelectuais, ajudei mais de 2200 profissionais individualmente (1500 coaches) a aumentarem seu valor de mercado e suas vendas de forma orgânica.