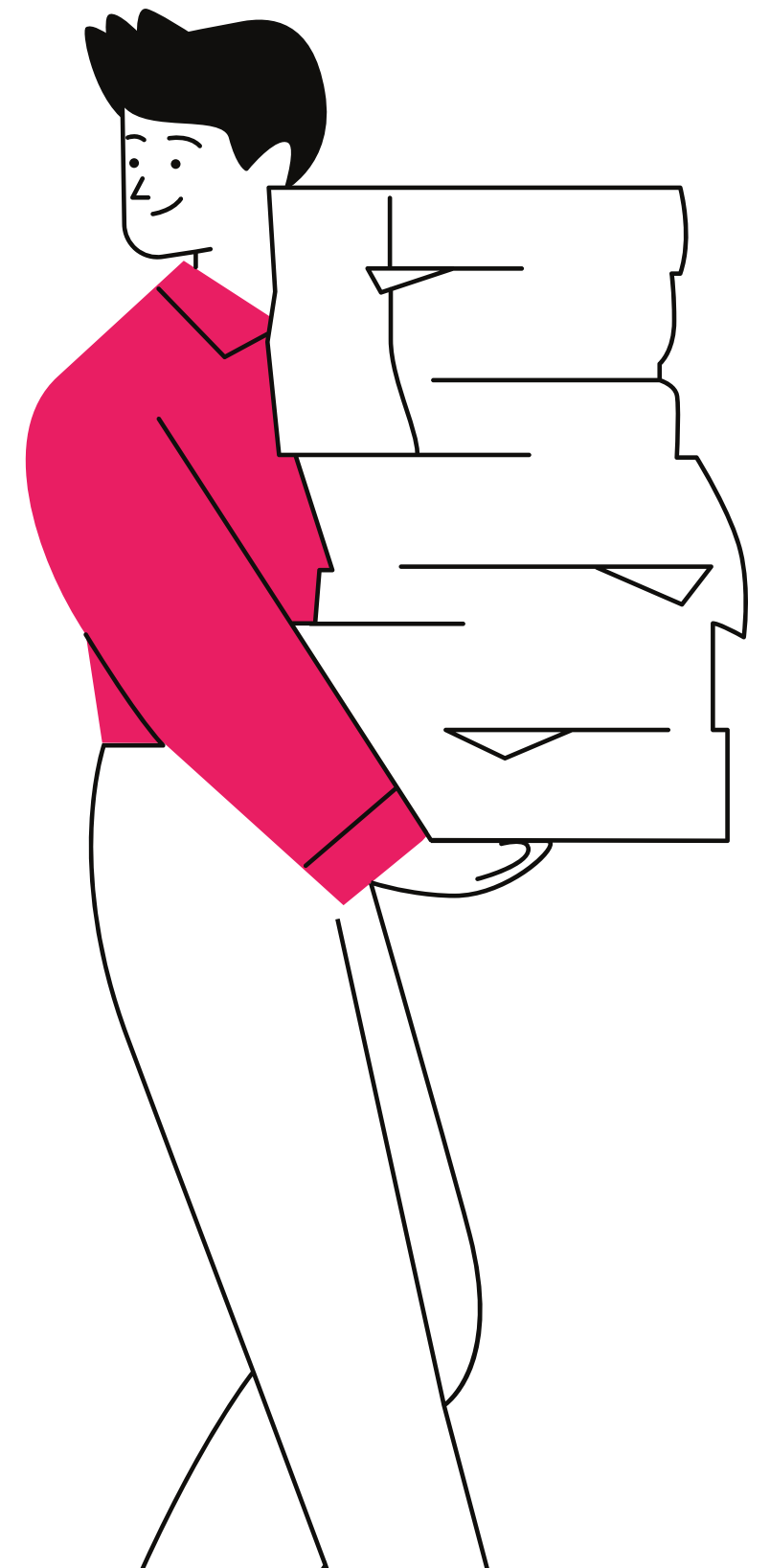


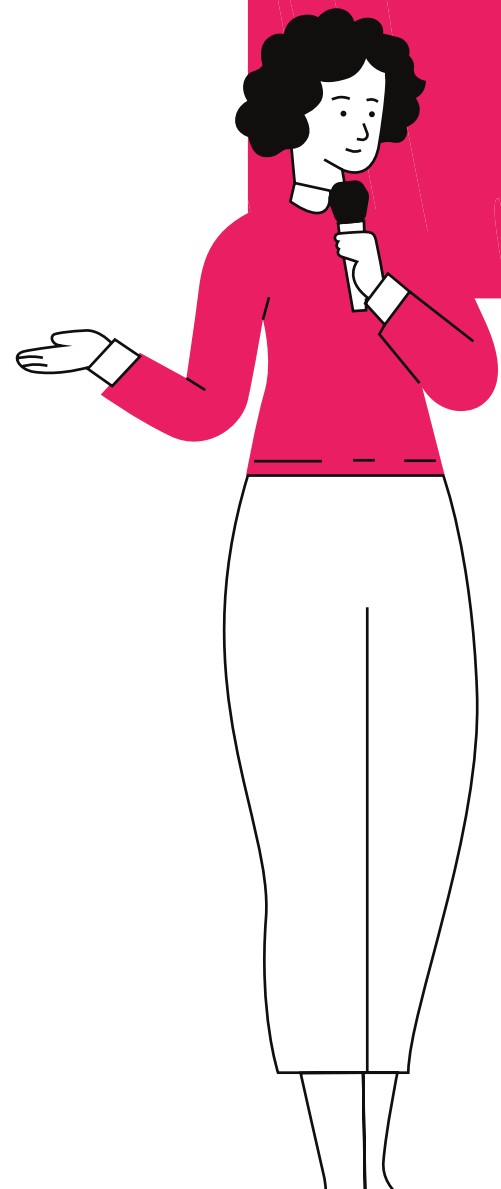
DA PIMENTA

# Roteiro para Webinar

o que falar, quando falar e  
por quanto tempo falar



Geralmente, os webinars costumam ter entre 45 e 60 minutos, não passe muito desse tempo, nem faça ele "curto" demais!  
Organizade da seguinte maneira:



# Agenda

- 1 introdução: 5 a 10 min
- 2 apresentação: 20 a 30 min
- 3 interação com o público: 10 min
- 4 oferta especial (venda): 5 min

# Introdução

**Uma breve, apresentação  
sobre você + apresentação do  
projeto**

É importante falar sobre você, sua marca, empresa e como chegou até aqui, mas seja breve, a ideia é criar uma admiração dos espectadores com relação a você, feito isso comece a falar sobre o projeto.

5 a 10 min

**DA PIMENTA**

## Apresentação

Detalhe sobre todos os tópicos, se está falando de um curso, passe brevemente os seus tópicos e fale dos benefícios que o seu serviço/produto pode oferecer, mas sem entrar em um campo de vendas, somente uma conversa entre amigos explicando o assunto que você domina.

Você pode escolher um dos tópicos do seu produto/serviço para apresentar gratuitamente nessa parte.

20 a 30 min

Hora de abrir a conversa com o público, deixe que façam perguntas e interaja com alguma atividade prática, pode ser um exercício, uma atividade, peça para façam alguma coisa junto com você, assim você cria um vínculo para a próxima etapa.

10 min

Interação

## Oferta

**Tenha na manga uma oferta exclusiva (de verdade) para quem assistiu até o final**

5 min

Mesmo que essa etapa seja chamada de oferta, ela não precisa necessariamente ser a venda, você pode aqui oferecer um link para baixar um conteúdo exclusivo, você pode pedir whatsapp de todos para mandar esse webinar gravado para que eles possam assistir de novo, e sim, faça uma breve oferta do seu produto, oferecendo um cupom exclusivo para os participantes, um desconto especial ou um bonus para quem fizer a compra naquela hora.



**ATENÇÃO**

**Depois de pegar esses dados de whatsapp, nome e email, se tiver sido manual, faça uma lista com essas informações para que elas sejam usadas no funil de vendas e remarketing**

**DA PIMENTA**

Carolina Goos