

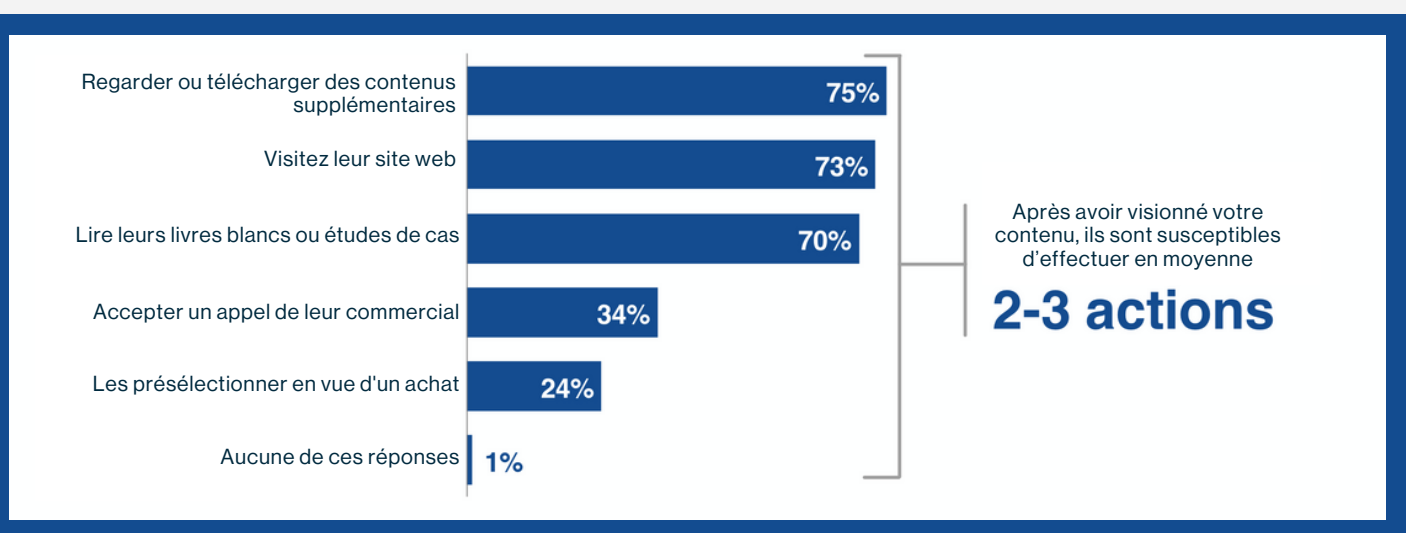
# Où en est-on avec les webinars comme outil d'information?

L'utilisation croissante des webinaires en tant qu'outil d'information soulève des interrogations sur leur efficacité et leur impact. De nos jours, les acheteurs sont de plus en plus enclins à s'engager après avoir visionné des webinaires, reconnaissant ainsi la valeur ajoutée de ces présentations interactives. Face à cette tendance, il devient essentiel d'explorer les motivations des acheteurs et les facteurs qui les incitent à participer à ces événements virtuels. Dans cette nouvelle infographie TechTarget, issue des résultats de notre étude consommation média annuelle, découvrez comment les entreprises peuvent optimiser l'utilisation des webinaires comme outil d'information et d'engagement pour répondre aux attentes changeantes des acheteurs dans un monde numérique en constante évolution?



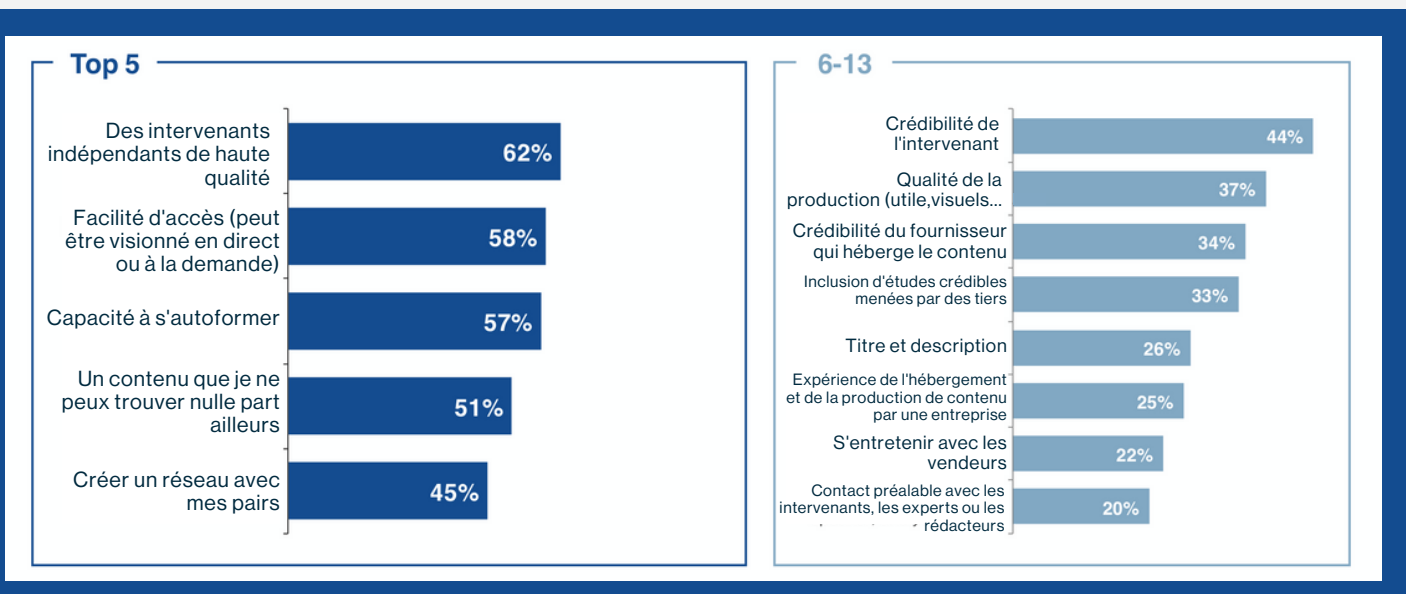
## Les acheteurs sont plus enclins à s'engager après avoir visionné votre webinar

**Quel choix êtes-vous le plus susceptible de faire après avoir regardé un webinar/vidéo efficace d'un fournisseur de technologie ? (Choisissez toutes les réponses qui s'appliquent)**



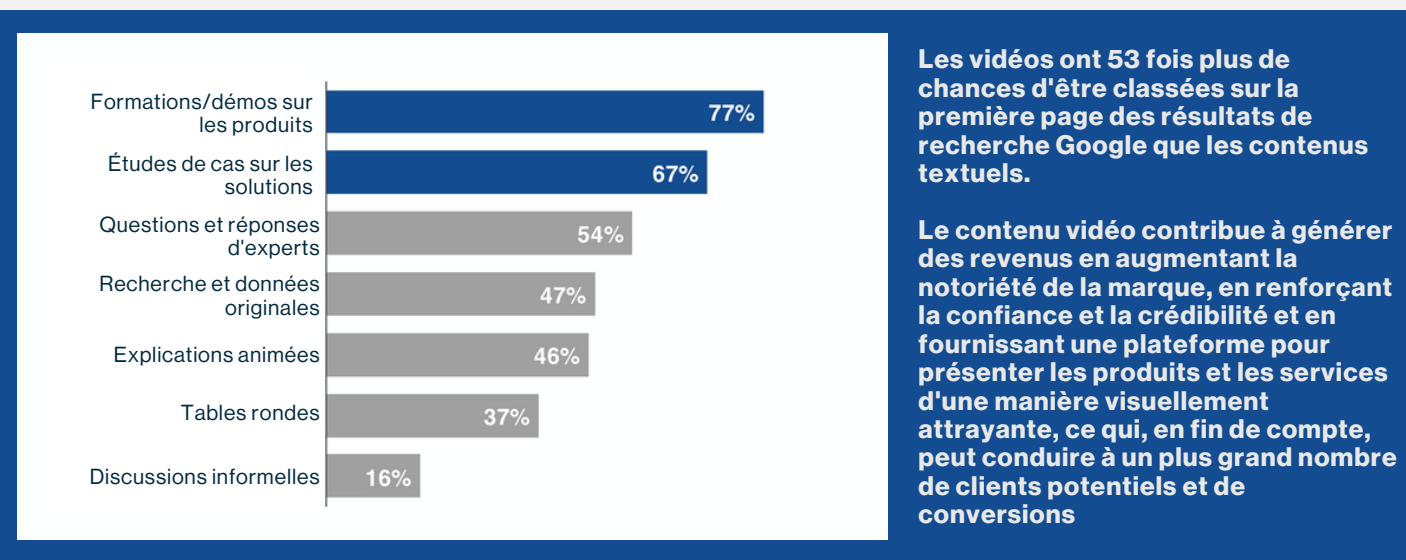
## Webinaires : Ce qui motive les acheteurs

**Parmi les éléments suivants, lesquels vous inciteraient à participer à un webinar/événement virtuel ? (Choisissez toutes les réponses qui s'appliquent)**



## Les acheteurs veulent des formations ou démonstrations de produits sur support vidéo

**Quel type de contenu voulez-vous en format vidéo ?**



Pour plus d'informations sur l'enquête conso média 2024 ou pour découvrir comment TechTarget peut vous aider à développer votre contenu et votre audience, contactez un expert dès aujourd'hui.