

image not found or type unknown



Что такое вебинары?

Вебинар (веб-семинар, онлайн семинар и прочие) — это аналог живого семинара, только в режиме онлайн. Т.е. спикер вещает перед веб-камерой, а участники слушают доклад и смотрят презентацию за своими компьютерами. Вебинар может проходить в формате один многим (один спикер, много слушателей) или многие-многим (несколько спикеров, много слушателей). При этом все участники вебинара могут находиться за сотни и тысячи километров друг от друга, все что необходимо для участия в мероприятии — это компьютер (планшет, телефон) и высокоскоростное подключение к Интернет.

В зависимости от сервиса, на котором организуется вебинар, могут добавляться или убираться некоторые функции. Например, где-то можно включать демонстрацию своего рабочего стола на компьютере или проводить опросы среди слушателей. А где-то основной упор делается на видеотрансляции, а другие функции почти не используются.

Раньше вебинары проводились по телефону. То есть Вы буквально звонили по указанному номеру и по телефону слушали, что говорит спикер. Веселые были времена.

Как правило, для того, чтобы принять участие в вебинаре, надо получить ссылку на ту самую страничку, где спикер ведет вещание. Организатор вебинара может разместить эту ссылку где-нибудь в открытом доступе (например, у себя на стене в социальной сети). Но как правило перед началом вебинара вам надо зарегистрироваться.

То есть вводите свое имя, email (иногда еще и номер телефона) в специальную форму, и после этого вы считаетесь зарегистрированным участником вебинара.

После этого на указанную почту придет та самая «секретная» ссылка, по которой вы перейдете и присоединитесь к остальным участникам вебинара.

Для каких целей проводят вебинары?

Вебинары существуют в первую очередь для продвижения бизнеса и для продаж. Во вторую очередь вебинары полезны для проведения удаленных обучающих курсов, если обучающийся не имеет возможности учиться в живую.

Для слушателей — это цель всегда одна, почерпнуть новую информацию в удобном формате. Ведь это куда более удобный и продуктивный метод, чем просто читать текстовую информацию или смотреть видео. Вы всегда сможете уточнить у спикера неясные вам моменты и задать уточняющие вопросы.

Для организаторов — это, как правило, получение прибыли. А вот варианты достижения этой цели могут быть разными, вот самые распространенные:

1. Проведение платных вебинаров или обучающих курсов. Это может быть, как разовый вебинар, так и серия онлайн трансляций, для участия которого слушателям необходимо внести плату.
2. Сбор базы потенциальных клиентов. Для этого организаторы проводят бесплатные вебинары, для участия в которых просят слушателей оставить свои контактные данные (имя, электронную почту, телефон). Позже используют эти контакты для email-маркетинга или телефонных продаж.
3. Онлайн презентация продукта. Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать — это вот как раз об онлайн презентациях. Ни один другой способ передачи информации в интернет не расскажет о продукте лучше, чем прямая трансляция. Чаще делают презентации новых товаров и сервисов, в ходе которых слушатели могут задавать вопросы и окончательно принять решение о покупке.

Почему вебинары полезны для бизнеса?

По своей сути маркетинговый вебинар — это массовые продажи, так как самые эффективные продажи — это личные продажи. Это когда вы лично, вживую встречаетесь с потенциальным клиентом, и лично, вживую пытаетесь ему продать ваш товар или услугу. В таком случае ваши шансы на успех по статистике равны примерно 30-50%.

Однако, лично встретиться вы можете всего с 3-4 людьми за день максимум. Тут на промышленные масштабы не выйдешь. И тогда мы обращаемся к массовым продажам.

Как правило, массовые продажи — это обычная реклама, которую мы видим в газетах, по телевизору, в лифте. Охват от такой рекламы может составлять сотни

тысяч человек в день. Но процент продаж у неё очень низкий, очень повезет, если эта реклама сможет сделать конверсию хотя бы в 1%. И в отличие от личных продаж, вы никогда не сможете продавать массово действительно дорогие продукты.

А вебинары — это отличное совмещение несовместимого — личных и массовых продаж «в одном флаконе».

На вебинаре слушатели видят и слышат вживую, почти как на личных продажах. При этом на вебинары можно привести к себе одновременно несколько тысяч человек. То есть не надо с ними встречаться отдельно.

Таким образом, конверсия продаж на вебинарах в среднем составляет внушительные 10-15% (это при массовых-то продажах). А средний чек может достигать 20 — 50 тысяч рублей. Конечно, чтобы получить такие показатели, надо уметь правильно продавать на вебинарах. Но в любом случае, вебинары — это очень мощный маркетинговый инструмент.

Более мирное применение вебинаров — это организация удаленного обучения. Сегодня все больше институтов внедряет в свои программы заочные курсы, где студент обучается и сдает экзамены через вебинары.

Недостатки вебинаров

Прежде всего, если вы хотите вести вебинары, то вам надо иметь крепкую нервную систему. Вебинар — это не живой семинар или встреча. В реальности люди стараются вести себя скромнее и спокойнее. А в интернете все иначе.

Например, на живом мероприятии мало кто встает и выходит из зала посреди выступления спикера. А на вебинаре так будет происходить постоянно. То же самое и в обратную сторону. На живом мероприятии все приходят более или менее вовремя. А на вебинаре обязательно найдется несколько человек, которые подключатся только к концу вашего выступления, и напишут, что они ничего не понимают. Или начнут задавать вопросы, на которые вы уже ответили в начале.

В большинстве вебинарных комнат есть онлайн-чаты, где люди пишут все, что им вздумается. И эти вопросы могут очень сильно отвлекать.

Также во время вебинаров есть отдельная категория граждан, которых принято называть «троллями». Они будут писать в чат, про все что говорят, что это — это ерунда. Они будут спорить и будут хамить. И отделаться от таких людей порой

бывает очень непросто (даже если попытаться их заблокировать).

Еще один недостаток вебинаров — это проблемы с его продвижением. Сегодня люди не так охотно регистрируются на онлайн встречи, как раньше, когда это было в новинку. Скорее всего придется потратить значительную сумму денег, чтобы собрать аудиторию хотя бы в 100 — 150 человек. Сегодня по рынку цена одного живого участника вебинары составляет примерно 150 — 200 рублей, в зависимости от темы и некоторых других факторов.

Также еще одна проблема «разговаривать с компьютером». У многих даже опытных спикеров тут возникают проблемы. Они привыкли общаться с живыми людьми, видеть их реакцию на свои слова и шутки. А с компьютером ничего этого нет. Это выглядит как человек сидит в гордом одиночестве, и делаете вид, что все нормально.

Так что вебинары скорее подойдут для интровертов, чем для общительных экстравертов. И если человек сможет преодолеть все эти трудности и опасности, то вебинары могут стать отличным источником заработка.

Список различных сайтов- вебинаров.

1. «MyOwnConference»

Сервер, работающий без Flash и регистрации. Имеет бесплатный и платные тарифы. Позволяет воспользоваться множеством инструментов на любом из пакетов. Цена устанавливается исходя из количества участников, которые задействованы в процессе вебинаров.

Возможности: получение подробной статистики по вебинару, напоминание.

Назначение: для обучающих курсов, организации дистанционного обучения или методического сопровождения.

Плюсы:

- Сохраняет записи;
- Не нуждается в установке дополнительных программ;
- Предоставление отчетности после вебинара;
- Интеграция с социальными сетями и Google Analytics;
- С рассылкой приглашений;
- Замечательная программа;

- Интерфейс на русском языке;
- Техническая поддержка;
- mobile friendly на 100%;
- Работает без Adobe Flash Player.

Минусы:

- По-моему, личному мнению, их нет

1. «ClickMeeting»

Понятный интерфейс, продуман до мельчайших деталей. Русифицированный сайт облегчает работу пользователю. Можно дистанционно пройти обучение по созданию собственного вебинара. Для этого имеются электронные книги и различные ресурсы, а также видео руководство.

Огромный список инструментов и подсказок позволяют сэкономить время на ненужные действия.

Что имеется: бесплатные телефонные номера, приёмная, активация регистрации, оформление, настройки вебинара, приглашение участников или докладчиков (а также управление ими), напоминание и макеты переговорных.

В зависимости от количества приобретения функций, меняется стоимость пакета. Самым выгодным предложением считают решение для больших мероприятий «MyWebinars™ Pro».

Плюсы:

- Комната - вебинар + конференция;
- Имеется тестовый период в течение месяца для 25 участников;
- Чат оснащён функцией синхронного перевода;
- Возможны вебинары на 5000 участников;
- С календарем планирования;
- Красивый;
- Функция записи, которая очень полезна после встречи;
- Во многих случаях вебинар может заменить обычное очное собрание.

Минусы:

- Изменчиво качество видео (влияет тариф);

- Тормозит сайт;
- Отсутствует техническая поддержка по телефону;
- Нельзя скопировать текст с отображаемых слайдов;
- Нет регулировки размера окон

1. «GoToMeeting»

Английская программа разработана для небольших видеоконференций. Запуск программы осуществляется с помощью приложения, которое можно устанавливать, как на ПК, так и на смартфон.

Плюсы:

- Удобный чат;
- Пробный период для курса на 25 человек;
- Инструменты для создания лендинга;
- Автоматически осуществляется транскрибирование вебинара;
- Организация встреч, почти без уведомлений;
- Разнообразные тарифы;
- Простая регистрация;
- Приступить к работе можно в два шага;
- Режим для зрителей;
- Хорошая связь.

Минусы:

- Сервис на английском языке;
- Лимит на количество посетителей одной сессии;
- Сложная предварительная планировка встреч.

1. «Zoom Meeting»

Платформа такого плана имеет огромное количество инструментов и возможностей в сравнении с другими сайтами. «Привлекательными моментами» являются:

- Интеграция с различными серверами;
- Проведение встреч до 10 тыс. гостей, хотя, такое число участников позволяет лишь просматривать вебинар;
- Функция «звонок на мобильный», который осуществляется непосредственно перед началом вебинара.

Для проведения заседаний в онлайн режиме можно привлечь 100 пользователей по бесплатному тарифу и получить 40-ка минутную запись мероприятия.

Установка платформы удобная: на официальном сайте скачивается программа, которая идёт одновременно с антивирусом (обеспечивает безопасность данных), а для напутствия или при возникновении вопросов в ходе работы, имеется тех. поддержка.

Плюсы:

- Автономная транскрипция онлайн-обучений и возможность её скачивания;
- Одновременное транслирование на сайте и социальных платформах: Facebook или YouTube;
- Распределение участников по группам;
- Браузерная версия;
- Объединение с календарями Outlook, Google;
- Можно расширять число участвующих в семинаре пользователей;
- Высокая безопасность;
- Несложная регистрация;
- Управление контактами.

Минусы:

- Английский интерфейс.

1. «WebinarJam»

Особенность данной платформы – задействование любого числа участников в семинаре; специализация по продаже собственных отчетов и книг, хотя доступ к ним можно получить бесплатно с подпиской. Оплата программы годовая, однако, предоставляется возможность разбить выставленный счёт на несколько платежей. Веб-хостинг, поддерживающий трансляции в режиме онлайн, потоковое видео и опции проведения вебинаров.

Плюсы:

- Свойства редактора WYSIWYG;
- Совместное использование экрана;
- Набор возможностей;
- Встроенный чат;
- Расширенное управление расписанием, автоответчиком и напоминаниями;

- Управление воспроизведением;
- Простота использования;
- Аналитика;
- Поддерживает интеграции с решениями сторонних CRM;
- SMS и голосовые сообщения;
- Быстрый.

Минусы:

- Высокие цены;
- Английский язык interface;
- Непродуманная навигация по странице сайта.