

50 секретов успешного онлайн-тренера



Территория успешных вебинаров

Оглавление

Раздел 1. 10 способов быстро собрать аудиторию на вебинар	3
Раздел 2. ТОП-7 сервисов для создания крутых презентаций	8
Раздел 3. 10 must-have элементов email-приглашения на вебинар	10
Раздел 4. 10 советов по ораторскому мастерству в онлайнe	12
Раздел 5. 3 кита, на которых строится вебинар-магнит	16
Раздел 6. 11 приемов в борьбе за внимание онлайн-аудитории	19

10
способов

**быстро собрать
аудиторию
на вебинар**



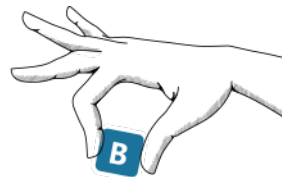


1. Создайте посадочную страницу под мероприятие (Landing Page).

Это главный must-have инструмент для привлечения аудитории – **отправная точка конверсионного маршрута посетителя**. Разместите на приземляющей странице краткий анонс вебинара со всей необходимой информацией (тема, дата/время проведения, имя лектора, стоимость участия, отзывы и т.д). И не забудьте **прикрепить форму регистрации**, которая будет собирать контакты потенциальных слушателей.

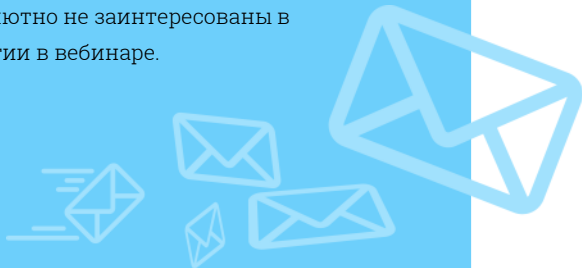
2. Используйте социальные сети (SMM-продвижение).

Общайтесь с целевой аудиторией в социальных сетях, давайте полезный контент, развлекайте (да, именно за этим обычно туда заходят пользователи!). А между тем, можете смело размещать рекламу своих ближайших мероприятий. Не ограничивайтесь традиционными Facebook, Twitter и ВКонтакте. Иногда пост в Instagram или LinkedIn способен принести больший отклик.



3. Запустите e-mail рассылку

Активно анонсируйте мероприятие для своей базы подписчиков. Не бойтесь рассказать и даже несколько раз напомнить о себе. Оставайтесь на слуху – некоторым людям нужно услышать о чем-то более 1 раза, прежде чем принять решение. **Пишите так, чтобы «зацепить», заинтересовать, убедить** даже тех людей, которые были абсолютно не заинтересованы в участии в вебинаре.



4. Привлекайте партнеров

Найдите раскрученные сайты, блоги или порталы, которые работают с вашей целевой аудиторией и предлагают НЕконкурентные продукты, попросите их разместить анонс вашего вебинара (баннер, статья, новость или ссылка на посадочную страницу), а взамен предложите прорекламировать продукт партнера на своем сайте.

5. Блоги и сайты

Люди читают ваши статьи. Люди комментируют ваши посты. Людям интересны ваши продукты. Извлеките из этого еще больше пользы. Периодически анонсируйте в статьях блога предстоящие онлайн-мероприятия (со ссылкой на страницу регистрации), раскрывайте ценность вебинаров и выгоды для слушателей. Так вы сможете легко конвертировать читателей своего блога в участников.

6. Контекстная реклама в поисковиках

Google AdWords и Яндекс Директ вам в помощь! Определитесь с ключевыми словами, по которым целевая аудитория найдет вашу посадочную страницу, куда и нужно будет настроить платный трафик.



Совет!

Если привлекаете стороннего эксперта по контекстной рекламе, выбирайте только проверенных PPC-специалистов или тех, кто работает не за клики, а за % или оплату по количеству регистраций.

7. Визуализация

Используйте визуальный контент, чтобы рассказать о своем вебинаре. Фотографии, картинки, баннеры, инфографика – все это вместе с грамотно составленными подписями привлечет внимание целевой аудитории и соблазнит ее зарегистрироваться на ваше мероприятие. Размещайте эти изображения в Facebook, Instagram, Pinterest и прочих визуальных сетях. И не забывайте сопровождать их ссылками для регистрации.



8. Промо-вебинары

Проводите бесплатные промо-вебинары для продажи платных. Это самый лучший способ зарекомендовать себя как экспертного ведущего, подогреть аудиторию и склонить их к дальнейшей покупке. Но это при условии, что у вас действительно полезный материал, интересная подача информации.

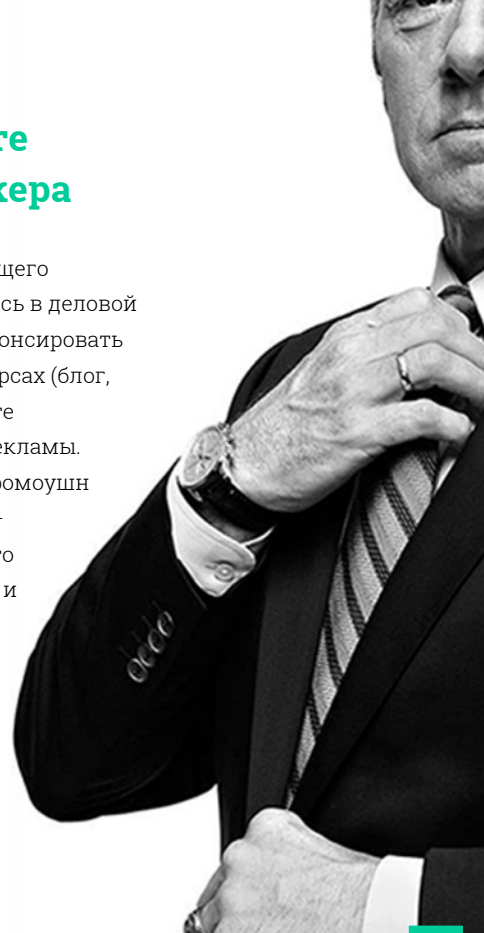
9. Тематические форумы

Подумайте, где в интернете находятся ваши потенциальные слушатели?

Мини-исследование даст вам список тематических форумов, где вы сможете разместить информацию о вебинаре (как платно, так и бесплатно). Но не выводите этот канал лидгена на первое место по степени важности – используйте его лишь тогда, когда другие инструменты продвижения уже настроены и приносят свои результаты.

10. Задействуйте авторитет спикера

Привлекая в качестве ведущего гостевого спикера, не бойтесь в деловой форме попросить его проанонсировать мероприятие на своих ресурсах (блог, сайт, рассылка). Но не будьте навязчивы и не требуйте рекламы. Если он даст согласие на промоушн среди своих подписчиков – прекрасно, расценивайте это как дополнительный бонус и никогда не делайте обязательным условием сотрудничества.



Раздел 2.

ТОП-7 сервисов для создания крутых презентаций

1. **PREZI**. Облачный сервис, с помощью которого можно создавать интерактивные мультимедийные презентации с нелинейной структурой. Предлагает большое количество возможностей для визуализации контента посредством использования видеоматериалов, векторной и другой графики, множество заготовок, стилей и шаблонов, которые украсят ваш контент и придадут презентации живости. <https://prezi.com/>
2. **GOOGLE DOCS**. Самая популярная альтернатива PowerPoint. Презентация, созданная в этом бесплатном облачном сервисе – простое и удобное решение для тех, у кого нет офисных пакетов. Все нужные инструменты всегда под рукой, а явным преимуществом будет возможность делиться промежуточными результатами с коллегами и слушателями, обсуждать детали проекта в режиме онлайн, хранить презентации в виртуальном файл-менеджере.
3. **HAIKU DECK**. Ценителям минимализма сюда! Это упрощенный ресурс для быстрого создания красочных презентаций. Что касается интерфейса и юзабилити, то сервис построен просто идеально – у вас не уйдет ни одной лишней минуты на знакомство с ним. Вы просто запускаете редактор и сразу же начинаете вставлять свои заголовки, изображения и тексты на слайды. <https://www.haikudeck.com/>

4. **APPLE KEYNOTE**. Мощный, но при этом простой в использовании сервис позволяет создавать потрясающие презентации на устройствах Apple (Mac, iPad и iPhone). Впечатляющий дизайн шаблонов слайдов и шикарные графические элементы от ведущих разработчиков Apple, красочная коллекция из более чем 40 тем – все это превратит вашу презентацию в настоящее представление, которое гарантированно «зацепит» аудиторию. <http://www.apple.com/ru/mac/keynote/>

5. **SLIDEROCKET**. Многофункциональная онлайн-платформа для создания «богатых» и динамических презентаций, которая, как и PowerPoint, основана на системе слайдов. Но! Здесь слайды удобнее, ярче и разнообразнее. Есть возможность использовать звуковые, видео, флэш и интерактивные спецэффекты. <http://www.sliderocket.com/>

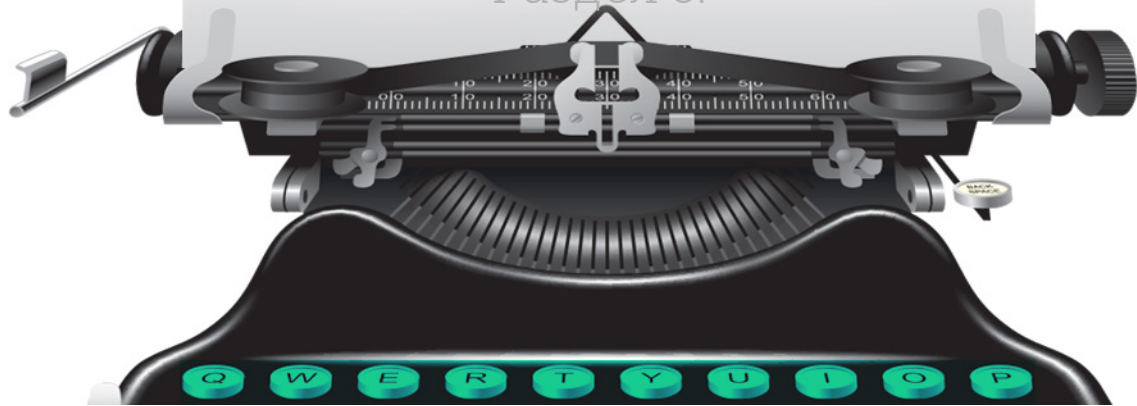
6. **SLIDEDOG** – популярный сервис для создания презентаций с поддержкой широкого спектра форматов. Работает на основе комбинирования визуальных компонентов в плейлист – здесь вы сможете одновременно использовать видео, изображения, слайды PowerPoint, web-страницы, файлы PDF и другой контент. Можно даже добавлять видеоролики с YouTube. <http://slidedog.com/>

7. **SLIDES**. Онлайн-редактор для создания и демонстрации презентаций любого уровня сложности. Если вы планируете представить проект в браузере, то с помощью сервиса Slides можно изменять HTML-разметку, а также вносить корректировки в CSS. Интерфейс редактора, конечно, головоломный и пока еще не доведен до совершенства в наборе базовых инструментов, но функционал, в целом, очень интересен. Чего только стоит нелинейное оформление слайдов! <https://slides.com/>

10 must-have

элементов email-приглашения на вебинар

Раздел 3.



1. «Цепляющая» тема рассылки, которая убедит читателя сразу открыть ваше письмо

3. Привлекательный и содержательный заголовок, отражающий актуальность темы вебинара

5. Проблематика темы конкретно для вашей целевой аудитории

6. Информационная ценность предложения и **выгоды для участников**

9. Кнопка-призыв к конкретному **действию**, а именно к регистрации на мероприятие

2. Легко читаемый макет письма, выполненный в **фирменном (брендированном) стиле**.

4. Персонализация – именование обращение к читателю (люди откликаются на свое имя и реже принимают такие сообщения за спам)

7. Общая информация о вебинаре: **дата/время проведения, стоимость участия**, формат, отзывы и др.

8. Имя и экспертность ведущего

10. Ссылки на социальные сети



Раздел 4.

10 советов **по ораторскому** **мастерству в** **онлайне**





Установите цель выступления.

Четко сформулированная цель — это короткое предложение, в котором есть глагол, обозначающий действие аудитории после вашего вебинара.



Определите изменения в мыслях и чувствах своих слушателей.

Тщательно продумайте ту дорогу, по которой вы проведете свою аудиторию из пункта А (начало вебинара) в пункт В (конец вебинара). Четкое понимание эмоциональных изменений поможет понять, какими способами и техниками вы будете убеждать аудиторию сделать то действие, которое задумано как цель вашего выступления.



Соберите максимум информации о вашей аудитории.

Особенно важными критериями для понимания аудитории являются: компетентность слушателей в вашей сфере и их лояльность по отношению к вам и теме вебинара.

Цель





Заранее все протестируйте на площадке: не «поплыла» ли презентация, идет ли видео, насколько хорошо слушателям видно, что написано в презентации и т. д. Технические недочеты могут «убить» даже самый шикарный вебинар.



Порепетируйте свое выступление в реальном времени.

Это лучший способ работы с волнением и страхом, так как уменьшает степень неизвестности. Благодаря репетиции, полируется структура и содержание выступления, рождаются более логичные последовательности и точные формулировки.



Создайте четкую и простую структуру для вашего онлайн-мероприятия.

Чем понятней и проще для слушателя дорога, по которой Вы его ведете из пункта А в пункт В, тем легче вам будет достичь цели.



Подсказывайте, в какой части выступления вы сейчас находитесь.

Помогайте ориентироваться в структуре. Аудитория не обязана вкладывать дополнительную энергию в то, чтобы разобраться в ходе ваших мыслей.



Соблюдайте базовые параметры техники речи.

Используйте силу голоса, играйте темпом речи, испытывайте эмоции по отношению к своей теме, следите за четкостью произношения, обязательно делайте смысловые паузы.



Почистите свою речь от слов и звуков-паразитов..

Если вашу речь засоряют ну как бы то есть, значит э-э-э, а-а-а, м-м-м и т. п., то попробуйте расслаблять связки всякий раз, когда ловите себя на желании произнести как бы. И просто молчите. Если сложно самому себя контролировать, попросите кого-то, чтобы помогал вам в борьбе с паразитами и давал Вам какой-то знак, о котором вы договоритесь (хлопал, стучал, щелкал ...), сразу, как только будет слышать в Вашей речи паразит.



Продумайте способы привлечения и удержания внимания вашей аудитории.

Чем понятней и проще для слушателя дорога, по которой Вы его ведете из пункта А в пункт В, тем легче вам будет достичь цели.

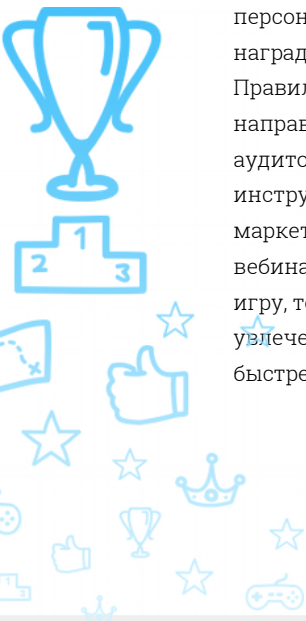




3 кита, на которых
строится
вебинар-магнит

1. Геймификация

Внедрите игровые механики в неигровые процессы онлайн-обучения: таблицы лидеров, журналы прогрессов, игровые персонажи, бонусные баллы, виртуальные награды, значки, статусы, уровни и миссии... Правильно разработанная игра – это оружие, направленное в сердце мотивации вашей аудитории, а геймификация – незаменимый инструмент для решения задач, связанных с маркетингом, привлечением слушателей на вебинар. Если превратить разбор темы в игру, то ваша аудитория будет настолько увлечена и стимулирована, что сама захочет быстрее выполнить все ваши условия.



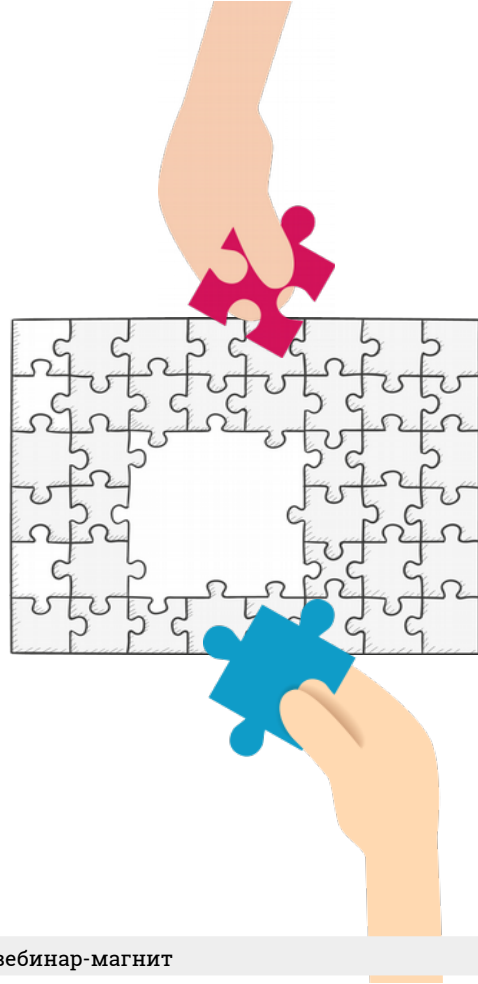
2. Визуализация

Только грамотно спланированная визуализация способна быстро и эффективно донести важнейший посыл до аудитории. Используйте визуальный контент, чтобы красиво рассказать о теме своего вебинара и подкрепить те мысли, которые должны подтолкнуть аудиторию к целевому действию. Фотографии, картинки, видеоролики, баннеры, логотипы, инфографики и прочие графические дизайны в слайдах презентации – все это подойдет для того, чтобы «захватить» внимание аудитории и соблазнить ее еще раз прийти на ваш вебинар.



2. Интерактив

Только грамотно спланированная визуализация способна быстро и эффективно донести важнейший посыл до аудитории. Используйте визуальный контент, чтобы красиво рассказать о теме своего вебинара и подкрепить те мысли, которые должны подтолкнуть аудиторию к целевому действию. Фотографии, картинки, видеоролики, баннеры, логотипы, инфографики и прочие графические дизайны в слайдах презентации – все это подойдет для того, чтобы «захватить» внимание аудитории и соблазнить ее еще раз прийти на ваш вебинар.



11

приемов

в борьбе за внимание онлайн- аудитории

1. Используйте силу историй (Storytelling)
2. **Приводите примеры из жизни**
3. Подготовьте богатый презентационный и раздаточный материал
4. Создавайте интерактивный диалог с аудиторией
5. **Добавьте нотки юмора**
6. **Оживите выступление** достоверными фактами и ссылайтесь на авторитетные источники
7. Делайте паузы
8. Будьте провокативны
9. Придайте своему выступлению эффект неожиданности
10. **Добавьте интригу**
11. Объединяйте удаленную аудиторию в группы, инициируя совместную деятельность или дискуссии





Территория успешных вебинаров



Обучайтесь тьюторскому мастерству с
ТОП-тренерами Рунета

Используйте гибкую площадку
для организации и проведения своих
вебинаров

Алёна Некрасова

Есть вопросы? Обращайтесь:

Россия: +7 (495) 665-07-74

Украина: +38 (061) 222-777-4

E-mail: info@etutorium.com

Сайт: <http://etutorium.ru/>

Мы в соцсетях:

