

# Webinar



## Как решать задачи маркетинговых и PR-компаний с помощью вебинаров и онлайн-курсов?

Рекомендации от экспертов компаний «Ре Медиа», Агентства стратегических инициатив, агентства публичных продаж «Public Sale», эксперта в таргетированной рекламе и специалистов по event-маркетингу Webinar Group

# Оглавление

- Введение ..... 6
- Авторы методички ..... 11
- С какими проблемами сталкиваются компании при очном обучении клиентов, сотрудников и партнеров ..... 15
- Наши клиенты в сфере маркетинга и PR ..... 16
- Как вебинары и онлайн-курсы помогают решить задачи маркетинговых и PR-компаний ..... 17
- Как выбрать платформу для проведения вебинаров и онлайн-курсов ..... 27
- Особенности проведения онлайн-мероприятий для клиентов маркетинговых агентств ..... 35
- Как привлечь аудиторию на вебинар с помощью таргетированной рекламы в социальных сетях ..... 62
- Как увеличить доходимость до вебинара ..... 62
- Как провести продающий вебинар для клиентов ..... 62

● Как организовать внутренний вебинар для сотрудников и партнеров маркетинговых компаний	67
● Как провести вебинар: от идеи до реализации	84
● Как составить план вебинара	116
● Возможности Webinar для проведения эффективных вебинаров и онлайн-курсов	118
● Возможности платформы Webinar в направлении «Маркетинг»	122
● Резюме	124
● Чек-листы для скачивания	125
● Полезные ссылки	126
● Как выбрать подходящий тариф	127
● Как провести вебинар бесплатно	128

Традиционные инструменты продвижения, которые чаще всего используют маркетинговые и PR компании, требуют больших бюджетов. Миллионы рублей ежемесячно уходят на:

- таргетированную и контекстную рекламу
- PR в СМИ
- наружную рекламу
- организацию мероприятий и активностей
- промоакции

Бюджетных и при этом эффективных инструментов не так много. Пример самых действенных из них, по мнению многих компаний, — это онлайн-конференции, обучающие и продающие вебинары и онлайн-курсы.

Онлайн-формат существенно сокращает время и позволяет быстрее повысить популярность продукта среди целевой аудитории. Кроме этого, снижает затраты на организационные издержки офлайн-мероприятий: аренду, командировки, трансфер и так далее.

Более 100 маркетинговых и PR компаний уже используют [платформу Webinar](#) для решения своих задач. В этой методичке они расскажут:

- Как сделать вебинары и онлайн-курсы эффективным инструментом для обучения и продвижения проектов?
- Как выбрать платформу для вебинаров и онлайн-курсов, чтобы она соответствовала требованиям клиентов?
- Как привлекать больше аудитории на онлайн-мероприятия?
- Какие инструменты помогут привлечь и удержать внимание участников?
- Как составлять план вебинара, общаться с аудиторией и анализировать эффективность онлайн-обучения и мероприятий?



# Webinar

Ведущий сервис для проведения вебинаров, онлайн-встреч и конференций на российском рынке

**2008**

год  
основания

**1600+**

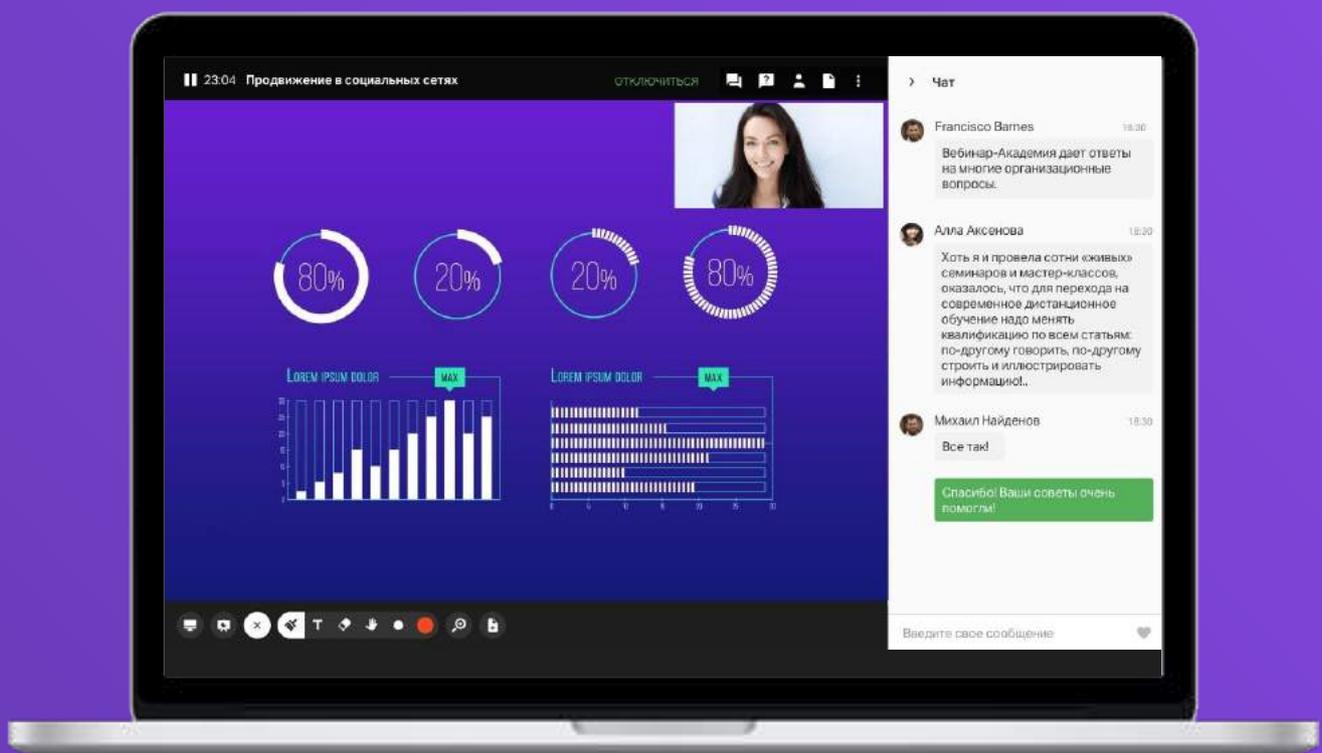
вебинаров  
в сутки

**7000+**

компаний среди  
клиентов



Находится в реестре отечественного ПО



# Над методичкой работали

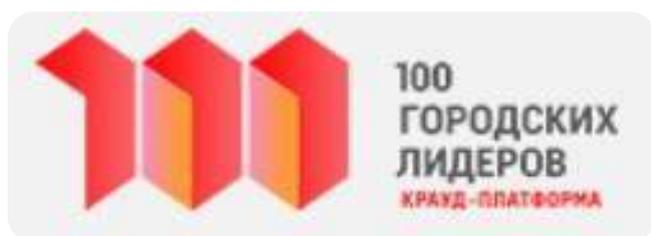


**Олег Иванов**



Руководитель проектного офиса по развитию экологического туризма Local-ID Агентства стратегических инициатив (АСИ).

Агентство вместе с лидерами работает над масштабными инициативами и объединяет усилия общества, бизнеса и государства. Проекты АСИ:





## Юлия Резвухина

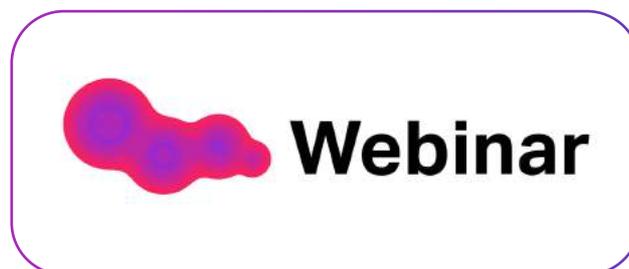


Менеджер образовательных программ для медицинских специалистов рекламного агентства «Ре Медиа»

Агентство занимается разработкой и реализацией стратегии комплексного продвижения фармацевтических препаратов и лечебной косметики, созданием и продвижением медицинского контента, а также многоканальным интернет-маркетингом.



## Мария Мазнина



Руководитель PR и Event-маркетинга в Webinar Group

Руководитель направления PR и мероприятий Webinar Group. Перезапустила организацию ивентов в компании. Ежегодно увеличивает ежемесячное число лидов в 2 раза.



## Алексей Милованов



Владелец агентства публичных продаж «Public Sale»

Автор 3 книг и разработчик системы публичных продаж. Занимается подготовкой спикеров для продающих выступлений на живых мероприятиях и вебинарах.



## Феликс Антипов

Таргетолог с 5-летним опытом настройки рекламы в Фейсбук и Инстаграм

- Настраивал рекламу для онлайн-школ более чем в 30 разных нишах
- Средний ежемесячный бюджет управления: 3-6 млн рублей
- Продвигал проекты: Акселератор онлайн-школ, Free Publicity School, Павел Гительман, Ростелеком, Metrics, работал с агентствами Completo и R:TA



## Тимирлан Черкасов

Специалист по обучению сотрудников [Webinar Group](#).  
Ответственный за разработку и методологию внутреннего обучения компании.

Более 3 лет опыта в корпоративном обучении

---

Обучил более 10'000 сотрудников с помощью вебинаров

---

Разрабатывал методологию внутреннего обучения в Тинькофф

---

Провел более 100 обучающих мероприятий



## Евгений Смирнов

Специалист по обучению клиентов и партнеров [Webinar Group](#)

Провел 150 обучающих мероприятий

---

Обучил 4300 сотрудников, из них 4000 — дистанционно

---

Перевел 20 учебных программ в дистанционный формат

---

Обучил 30 руководителей



# Webinar

С какими проблемами сталкиваются маркетинговые и PR-компании при очном обучении клиентов, сотрудников и партнеров и организации офлайн-мероприятий



## **Раздутые бюджеты на организацию мероприятий**

Чтобы собрать большую аудиторию в одном месте, нужны значительные бюджеты на аренду помещений и организацию процесса. Стоимость привлечения клиента получается слишком высокой.



## **Долгий путь информации до потребителя**

Чтобы информация о продукте дошла до конечного потребителя с помощью офлайн-инструментов, необходимо много времени. Например, процесс организации конференции иногда занимает несколько месяцев. При этом, если конкуренты окажутся в «нужном месте» раньше, вы потеряете потенциального клиента.



*Вебинары — современный и удобный инструмент для проведения обучающих, информационных или маркетинговых мероприятий. Это тоже трудоемкий процесс, но он, как минимум, не требует подбора и аренды помещения, организации трансфера для экспертов и участников. Нужны лишь надежная техника, проверенный сервис и доступ в интернет.*



**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

3

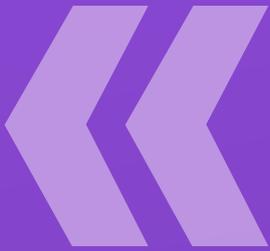
## Незначительный охват регионов и зарубежной аудитории

Охват новых регионов необходим для поиска клиентов и продвижения клиентских проектов. Для расширения географии нужно организовывать командировки сотрудников и экспертов в регионы. Это не всегда получается сделать быстро, а некоторые регионы охватить почти невозможно. Кроме того, это дорого и нет гарантий, что затраты быстро окупятся.

4

## Трудности в повышении квалификации сотрудников

Сотрудники отдела продаж должны отлично разбираться в продукте, чтобы работать эффективно. Обучение и повышение квалификации кадров — дополнительная статья расходов, особенно при отсутствии отлаженного процесса.



*Специфика нашего продукта (экологического туризма) в очень широкой географии. Часто это труднодоступные регионы. Вебинары — это способ подключиться к эфиру на актуальную тему для всех желающих. Нужно только подобрать время так, чтобы могли присутствовать участники из любого часового пояса.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ

## **5 Долгие коммуникации на удаленке**

Переход на удаленку оказался стрессом для большинства людей. Оперативно связываться друг с другом и получать информацию стало сложнее, а это всегда сказывается на эффективности. Нужны проверенные инструменты, чтобы сохранять мотивацию и качество работы удаленных сотрудников.

## **6 Репутация компании и бренда**

Без присутствия в онлайне трудно завоевать доверие и создать сообщество вокруг своего бренда. Если не развивать репутацию в онлайне, часть потенциальных клиентов не узнает о вас.

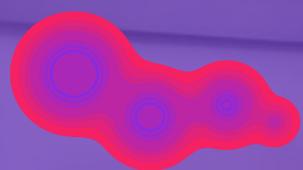
Более 100 рекламных агентств,  
маркетинговых и PR-компаний  
выбирают Webinar для решения  
своих задач



articulmedia



Р.И.М.



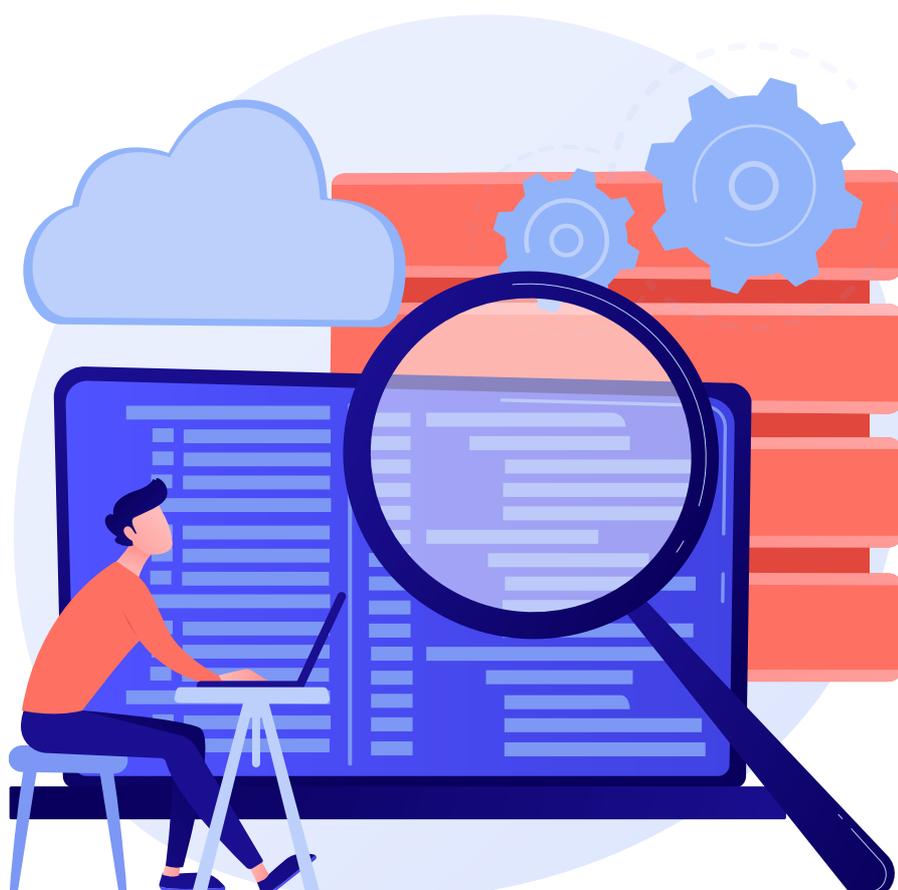
# Webinar

Как вебинары и онлайн-курсы  
помогают решить задачи  
маркетинговых и PR-компаний

1

## Возможность повышать продажи себе и своим клиентам при меньшей стоимости лида

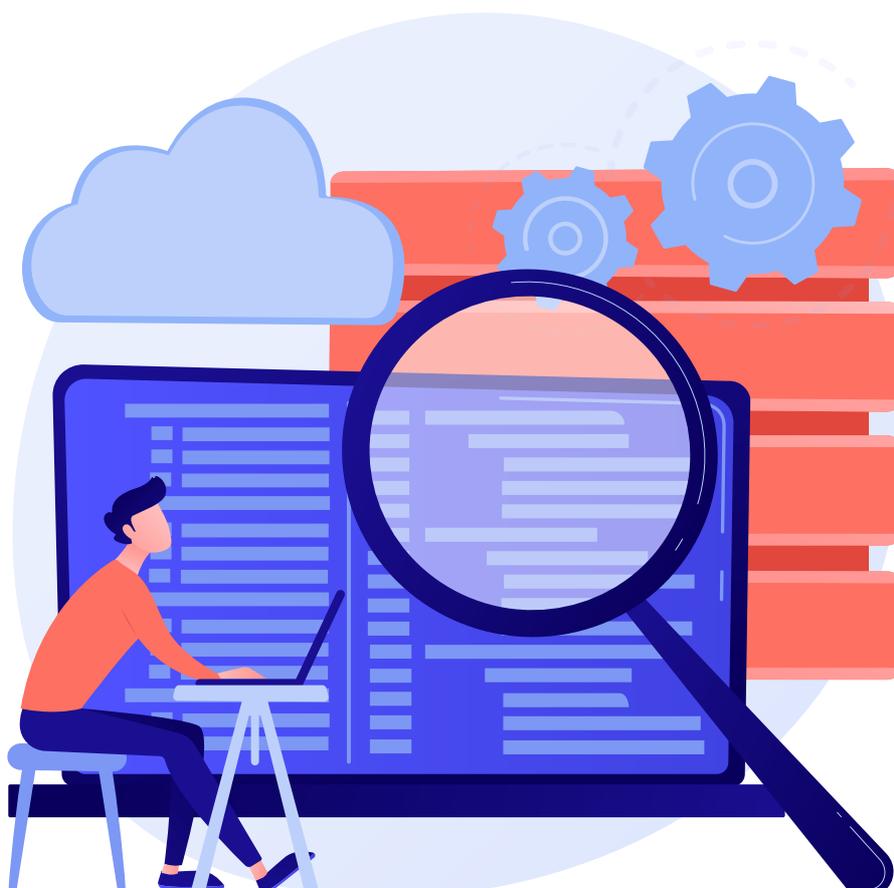
Подготовить вебинар проще, чем офлайн-мероприятие: не нужно арендовать помещение, организовывать трансферы для слушателей и спикеров и выделять штат сотрудников на организацию и проведение мероприятия. Возможности платформы Webinar позволяют охватить до 10'000 человек из любой точки мира одновременно.



## 2

## Охват более широкой географии за меньшее время

Пока конкуренты вашего клиента проводят выездные офлайн-мероприятия, вы можете организовать вебинар для жителей нескольких регионов одновременно. Таким образом, вы обеспечите поток заявок быстрее других компаний. Слушатели смогут подключиться к вебинару даже без компьютера — с помощью удобного приложения на телефоне с простым интерфейсом.



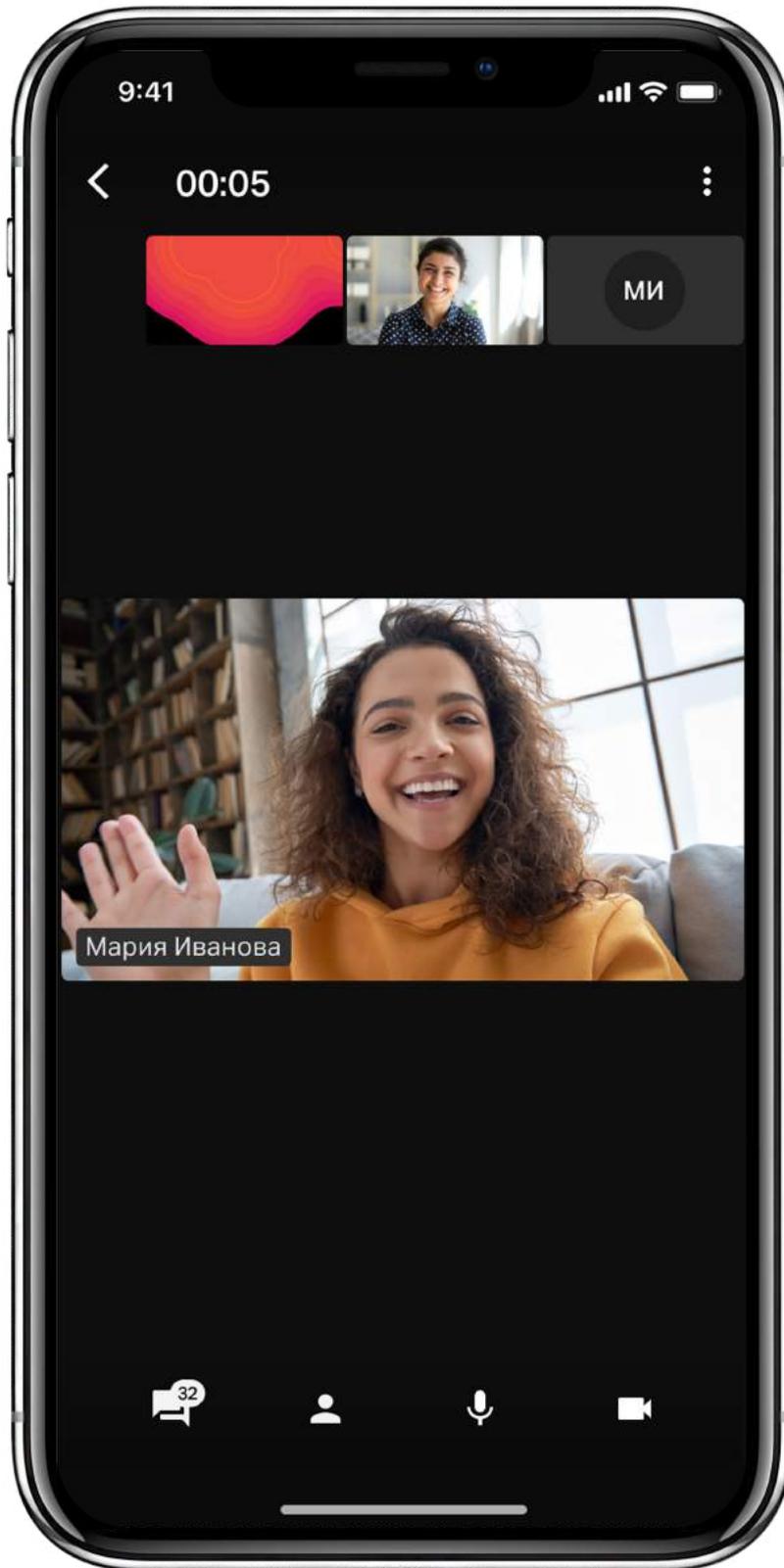


*Для некоторых труднодоступных регионов онлайн-мероприятия — единственный способ работать без отрыва от цивилизации и получать необходимые услуги. А для компаний это огромный пул клиентов, готовых покупать их продукт.*

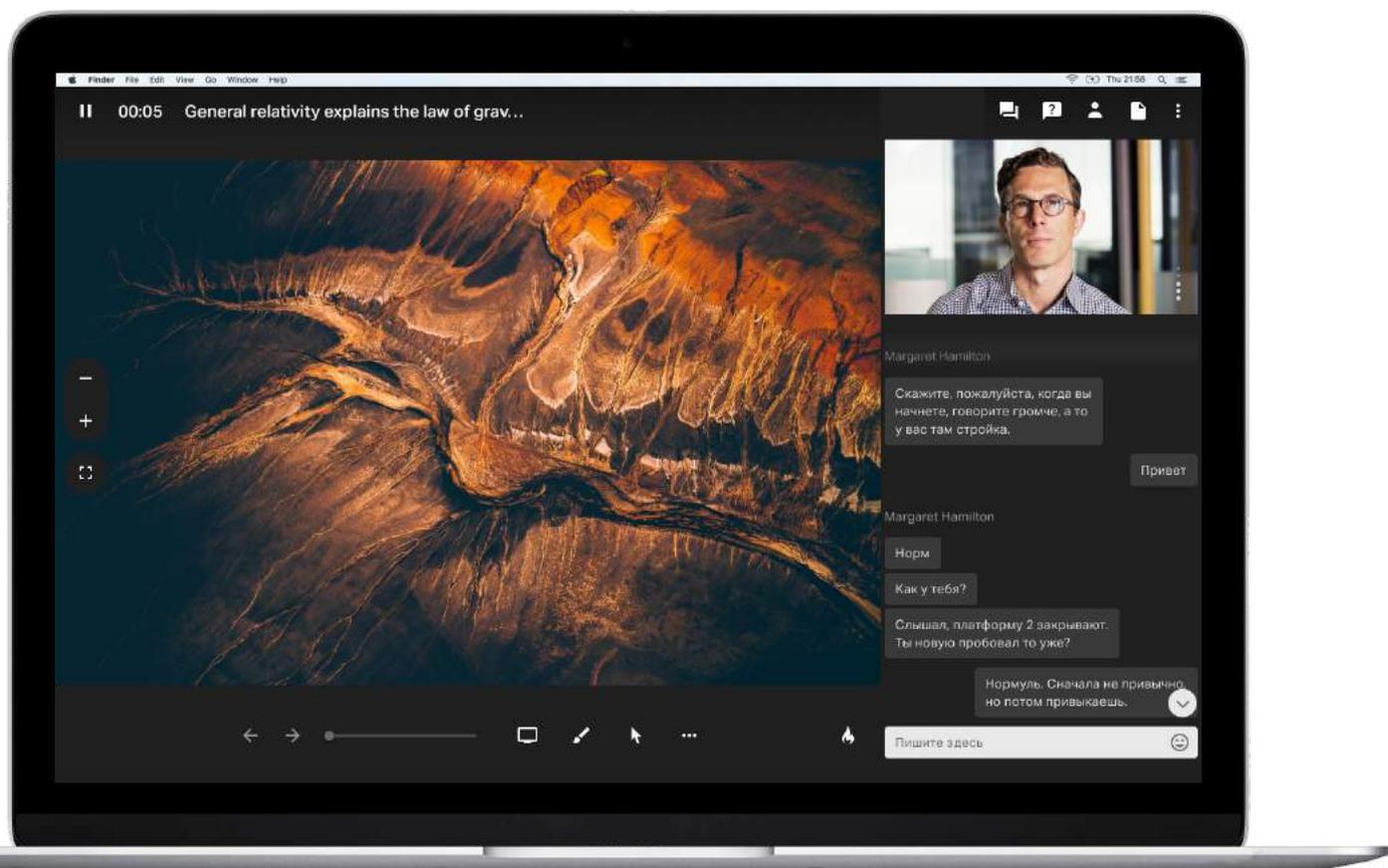


**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

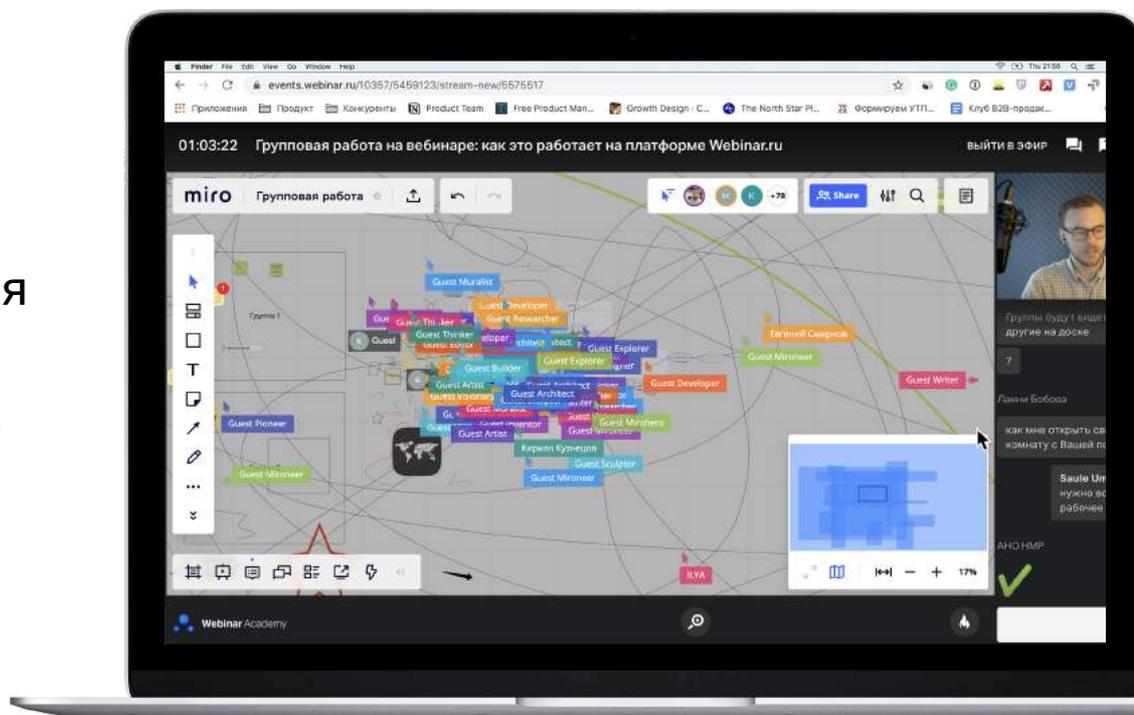


Интерфейс платформы  
в мобильном приложении



Интерфейс платформы на компьютере

Интерактивная  
доска Miro  
на платформе  
Webinar



3

## Экономия времени и средств на корпоративное обучение

С помощью вебинаров вы можете обучать сотрудников в разных регионах без организации обучающих туров. Это разгрузит спикеров и сотрудников учебного центра, а также сэкономит бюджет. Поддерживать качество обучения и вовлеченность сотрудников можно с помощью инструментов внутри вебинара — разделения на группы, указки, доски Miro, чата и раздела вопросов.



*Если в компании много филиалов, собрать всех в центральном офисе или учебном центре в один день непросто. Удаленных сотрудников становится все больше, а им тоже нужно поддерживать квалификацию и мотивацию работать эффективно. Вебинары решают все эти задачи.*



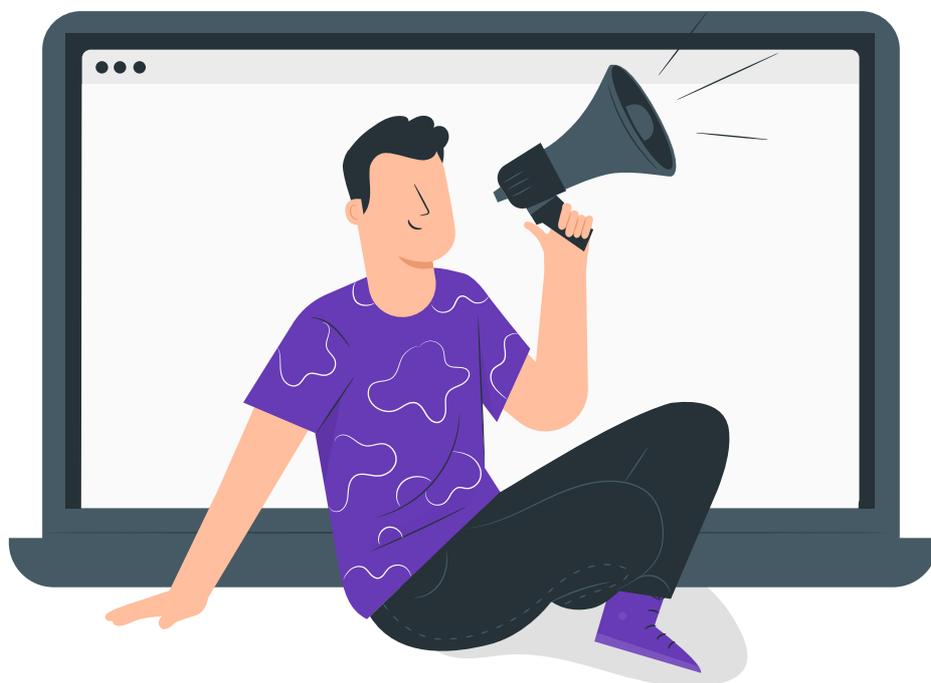
**Тимирлан Черкасов**

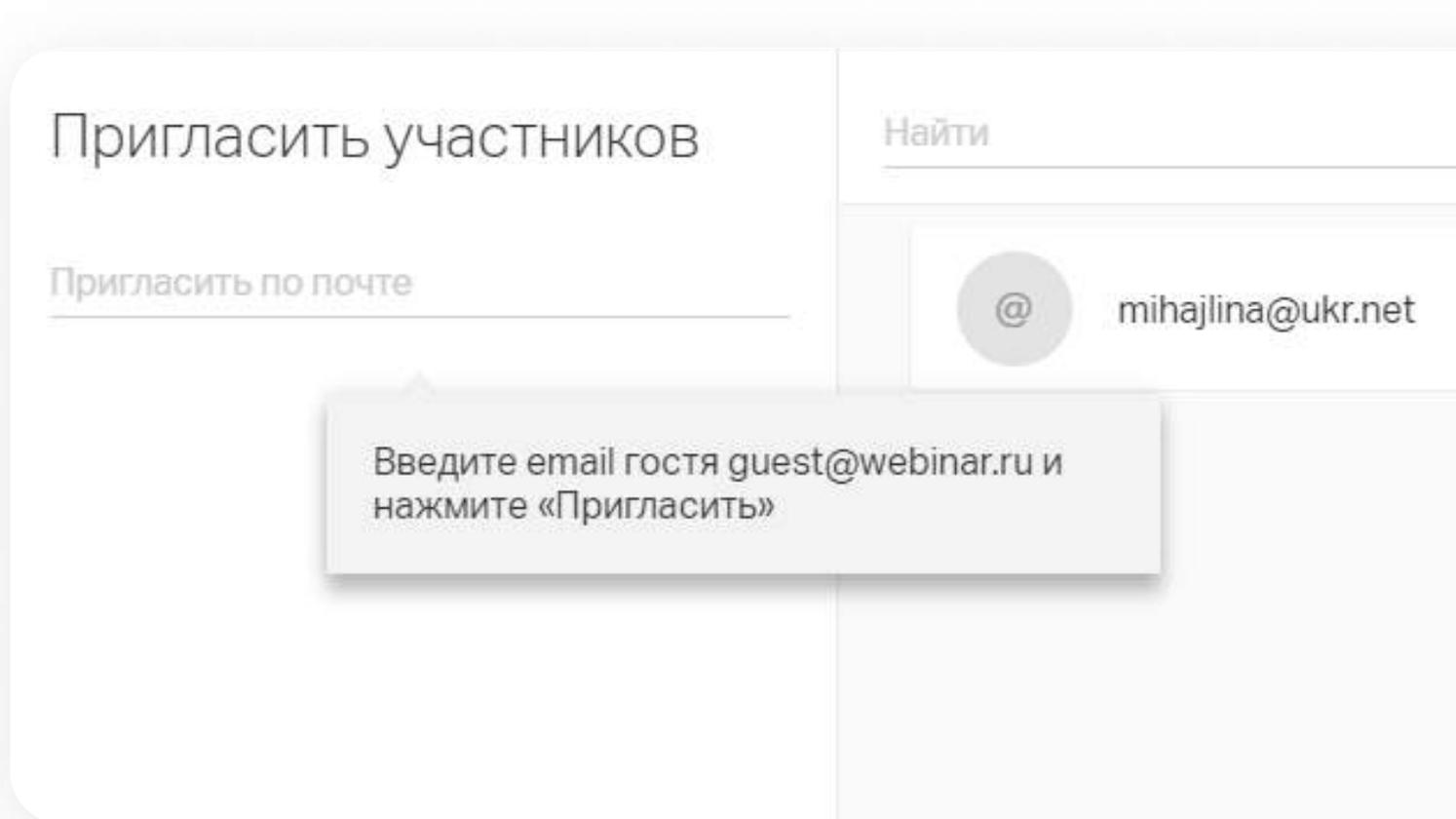
Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group

## 4

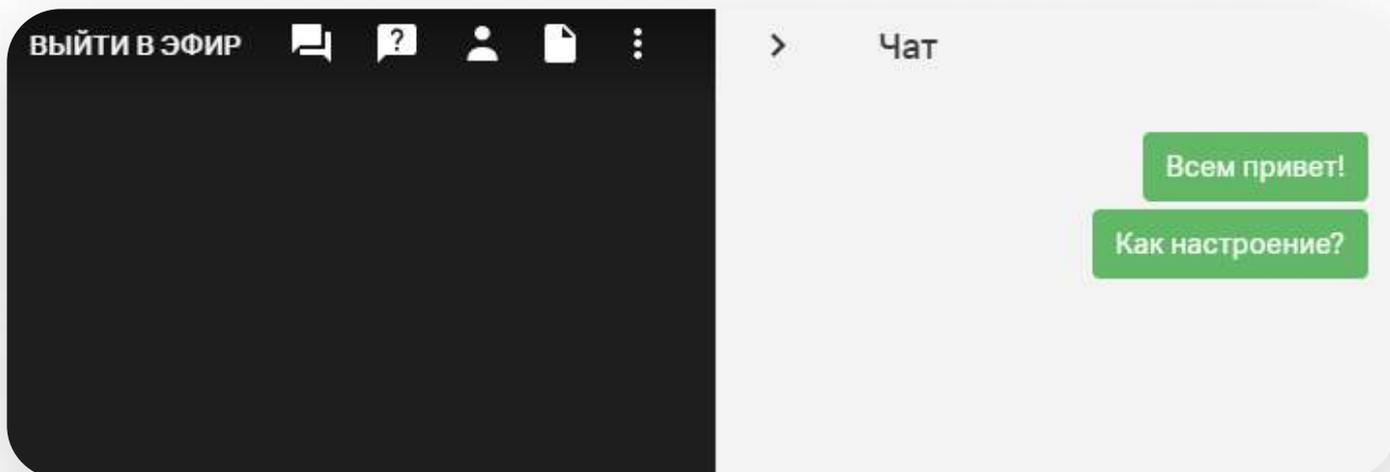
## Повышение узнаваемости бренда среди партнеров и клиентов

Охватив онлайн-сферу, вы сможете продвигать себя или продукты клиентов быстрее и дешевле. Кроме развития соцсетей, вы можете привлекать лидеров мнений и проводить обучающие и информационные вебинары для партнеров, повышая их доверие. Интересные темы и инструменты вовлечения на вебинаре помогут удержать слушателей и создать базу контактов участников, которых вы сможете приглашать на другие мероприятия с помощью email-рассылок.

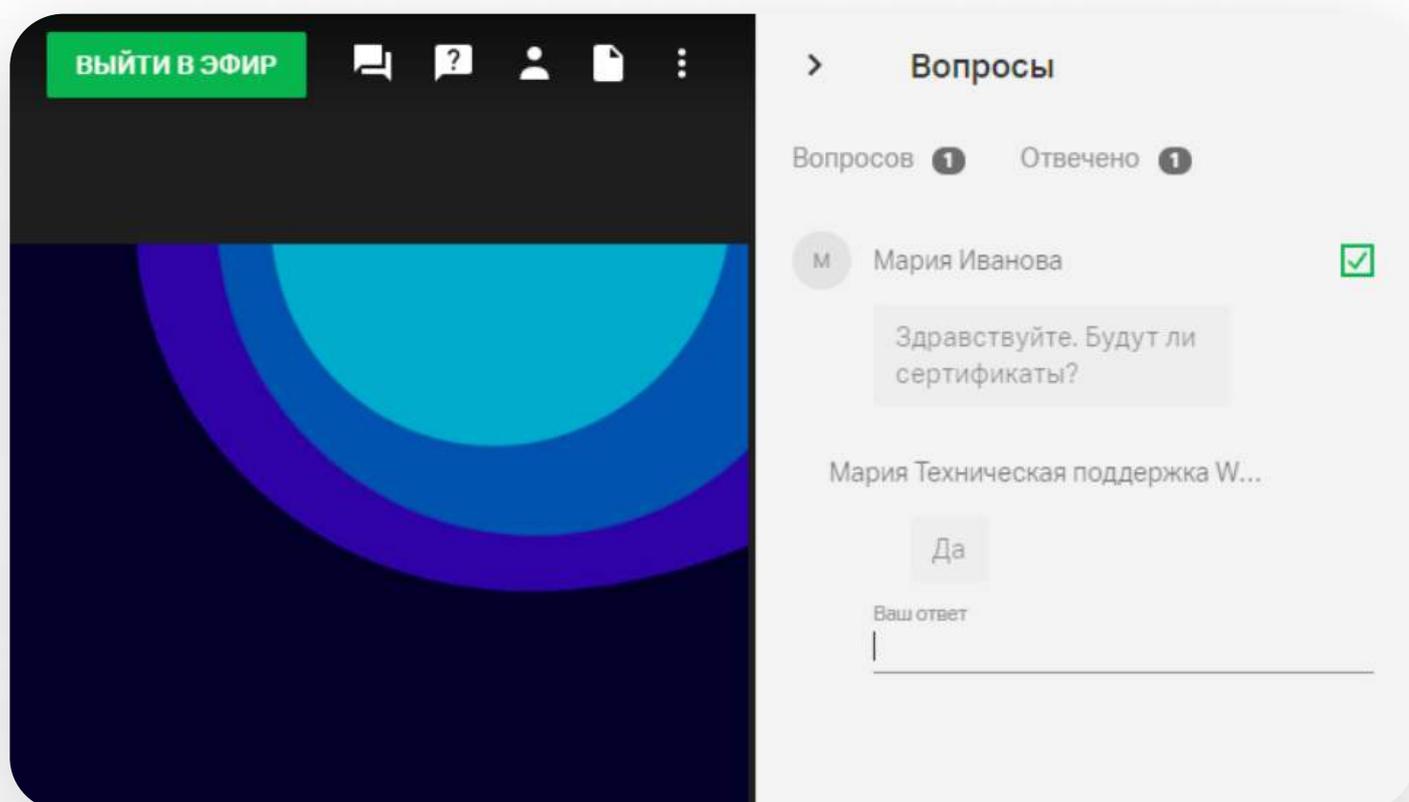




Собирайте базу лояльных клиентов и партнеров внутри платформы, загружайте нужные контакты самостоятельно и приглашайте участников на вебинары с помощью встроенного сервиса рассылок



Чат для общения с участниками на платформе Webinar помогает взаимодействовать с аудиторией во время мероприятия

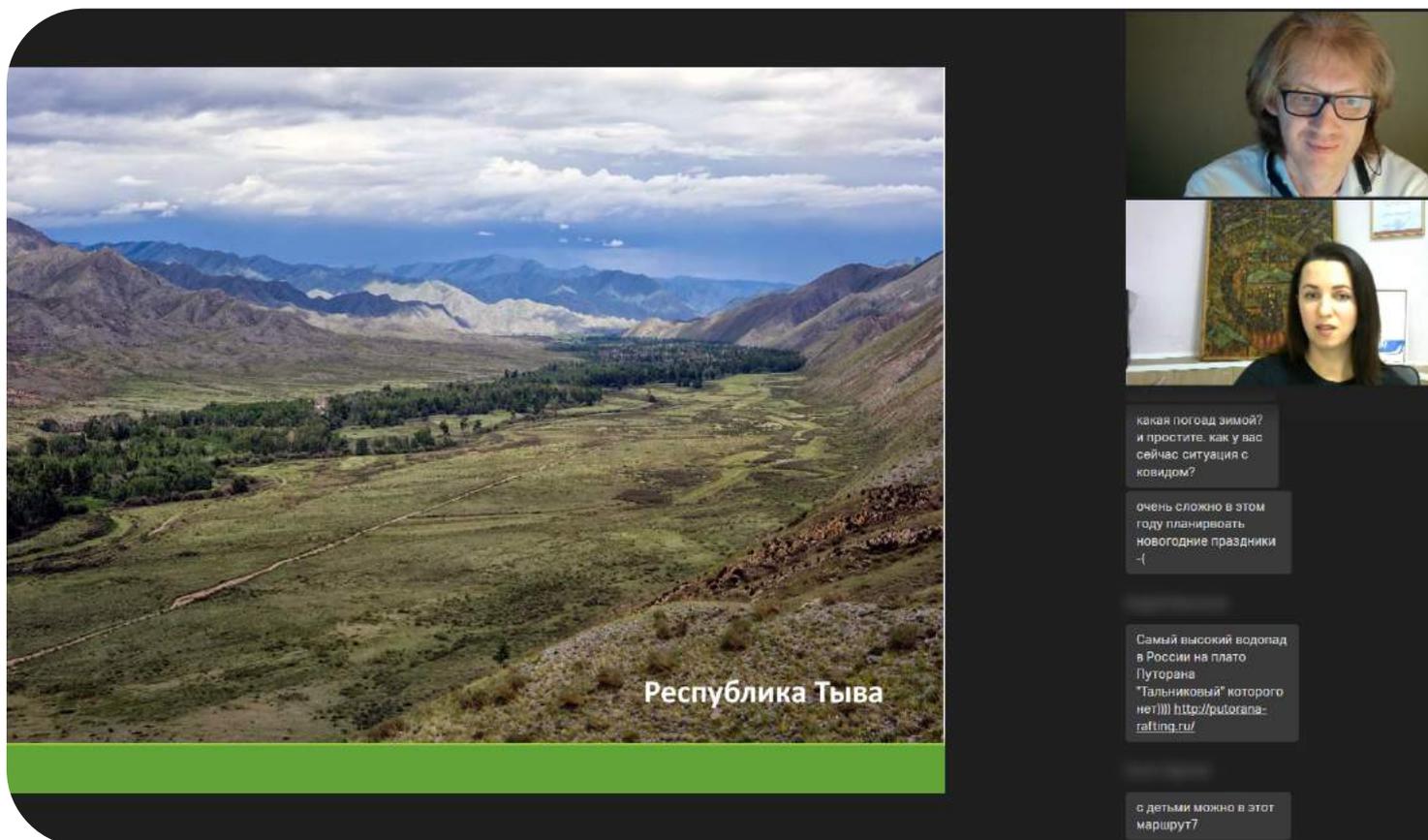


Раздел вопросов на платформе Webinar помогает собирать вопросы участников в одном месте, не теряя их в общем чате

5

## Повышение уровня знаний о продукте среди партнеров

Вы можете организовать вебинар для действующих и новых партнеров. Так вы сэкономите время на их обучении и привлечении новых полезных связей. Возможности платформы Webinar позволяют подключить к вебинару до 8 разных спикеров одновременно.



Вебинар АСИ с 2 спикерами



*Мы выбрали Webinar за возможность проводить вебинары в формате круглого стола, когда в качестве спикеров выступают несколько человек с равными правами, например, с возможностью управлять одной презентацией. Вебинары, где спикерами выступают 2-3 человека, находят хороший отклик. Мы стараемся приглашать двух спикеров, чтобы они были в диалоге и слушателям была интересна их дискуссия.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ

## 5

## Быстрый онбординг новичков и ускорение процесса подбора персонала

Вы можете подбирать кандидатов и обучать новых сотрудников на удаленке быстрее, собрав их на одном вебинаре. За счет этого вы можете проводить больше собеседований за тот же промежуток времени, а новые сотрудники смогут быстрее влиться в работу.

Платформа позволяет загружать презентации, видео и любой другой контент и демонстрировать их во время вебинара. Это облегчает донесение информации и повышает вовлеченность участников.

Для обучения новых сотрудников также можно использовать платформу [We.Study](#), которая позволяет формировать целые обучающие курсы. Загружайте туда записи вебинаров, обучающие материалы, проверяйте знания слушателей с помощью тестов и собирайте обратную связь от участников.

We.Study – платформа компании Webinar Group для создания онлайн-курсов. Сервис позволяет быстро и просто разрабатывать обучающие курсы и бесшовно интегрируется с платформой Webinar.

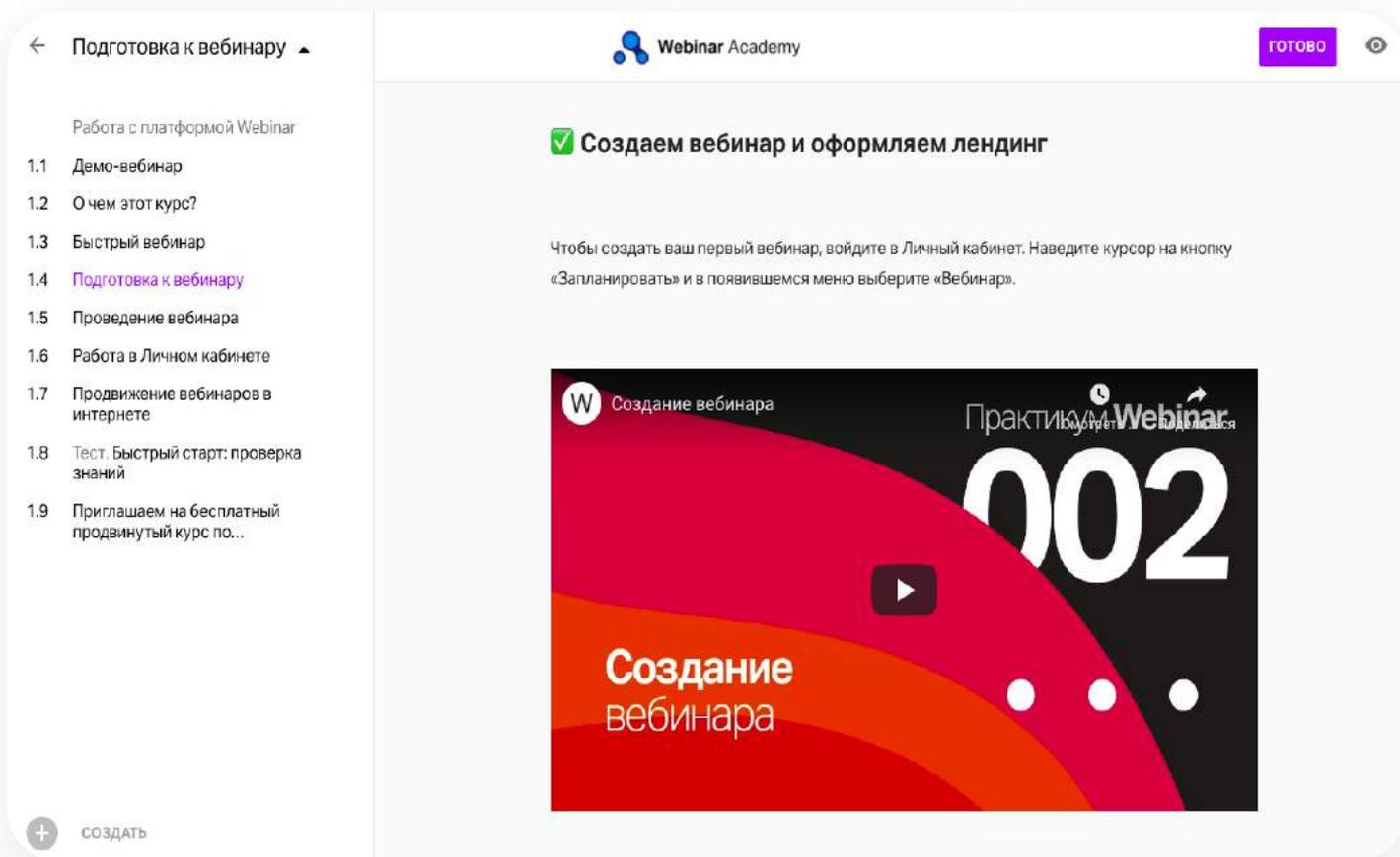


*Обучать новых сотрудников онлайн можно, используя платформы Webinar и We.Study в связке. Проведя один раз серию обучающих вебинаров, вы можете создать курс на основе их записей и в конце проводить тестирование. Так вы освободите время тренеров и спикеров и автоматизируете процесс обучения персонала.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ



## Пример курса на We.Study

Узнайте подробнее, как создать обучающий курс для вашей компании на платформе [We.Study](#)

[Узнать подробнее](#)

# Webinar



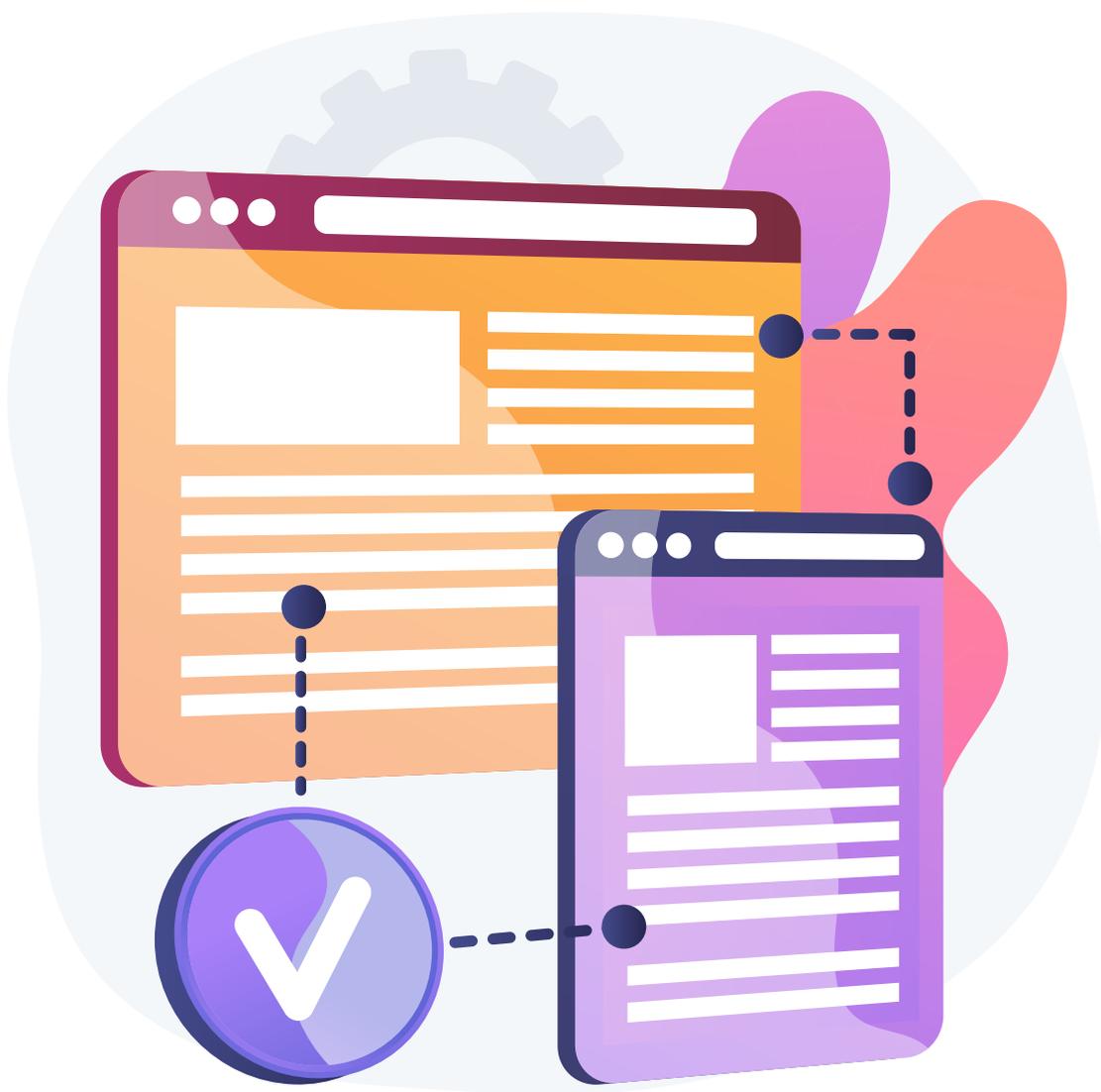
## Как выбрать платформу для проведения вебинаров и онлайн-курсов

На основе обратной связи клиентов Webinar Group мы выделили основные критерии выбора платформы для вебинаров и онлайн-мероприятий

# 1

## Простой интерфейс

Платформа должна быть простой в использовании. Чем быстрее спикер и участники разберутся с ее функционалом, тем охотнее они будут участвовать в мероприятиях.





*Средний возраст нашей аудитории — 40-50 лет. Поэтому было очень важно найти платформу с максимально простым интерфейсом и возможностью подключиться к вебинару с любого устройства одной кнопкой.*



**Юлия Резвухина**

Менеджер образовательных программ для медицинских специалистов рекламного агентства «Ре Медиа»

2

## Участие в мероприятии с любых устройств

Часто слушатели не могут находиться за компьютером во время мероприятия. Возможность подключаться с планшета или телефона делает вебинар доступным для всех желающих.



*У платформы Webinar есть простое и быстрое мобильное приложение, с помощью которого подключиться к вебинару можно из любой точки мира. Участвуя в мероприятии с мобильного телефона, слушатель так же сможет видеть спикера и презентацию, общаться в чате и задавать вопросы в специальный раздел.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group

Руководство по проектированию объектов инфраструктуры на ООПТ



## Вебинар АСИ в мобильной версии приложения Webinar и в версии для ПК

Руководство по проектированию объектов инфраструктуры на ООПТ



Добрый день, уважаемые коллеги! Приветствует РГЗУ (РИНХ) Чельшева И.Б.

Добрый день всем!

Национальный парк "Нижняя Кама" приветствует!

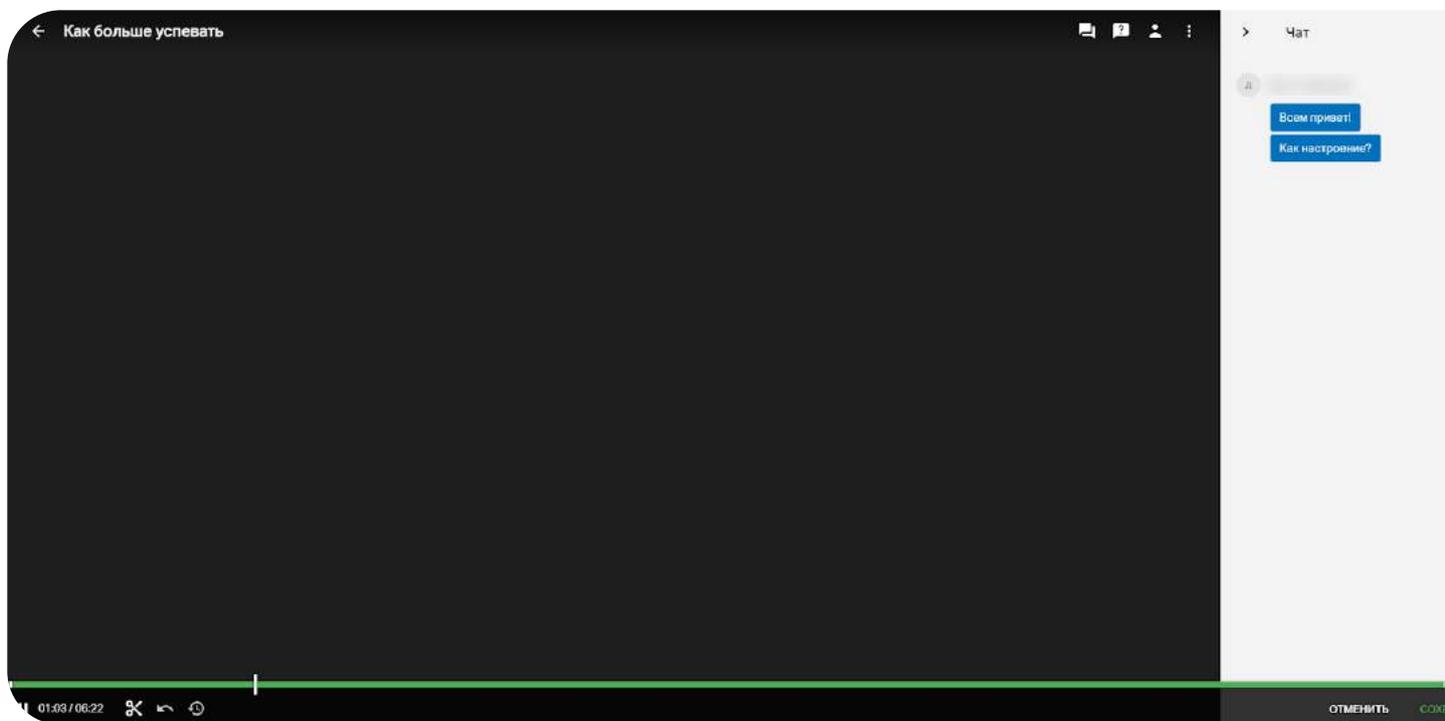
Добрый день

# 3

## Записи вебинаров

Платформа Webinar автоматически ведет запись каждого вебинара. Записи хранятся в облаке, их можно редактировать с помощью редактора, отправлять участникам, скачивать и использовать на сайте или YouTube-канале. Также из записей можно создавать курсы на платформе [We.Study](#).

\*При желании функцию записи мероприятий можно отключить в личном кабинете платформы.



Отредактировать запись мероприятия можно непосредственно на платформе Webinar



*Возможность сохранять записи вебинаров в облаке и делиться ими с клиентами и партнерами по ссылке особенно важна для тех, чья аудитория — люди с насыщенным графиком, которым часто сложно вырваться на мероприятие. Запись позволит охватить даже тех, кто пропустил прямой эфир.*



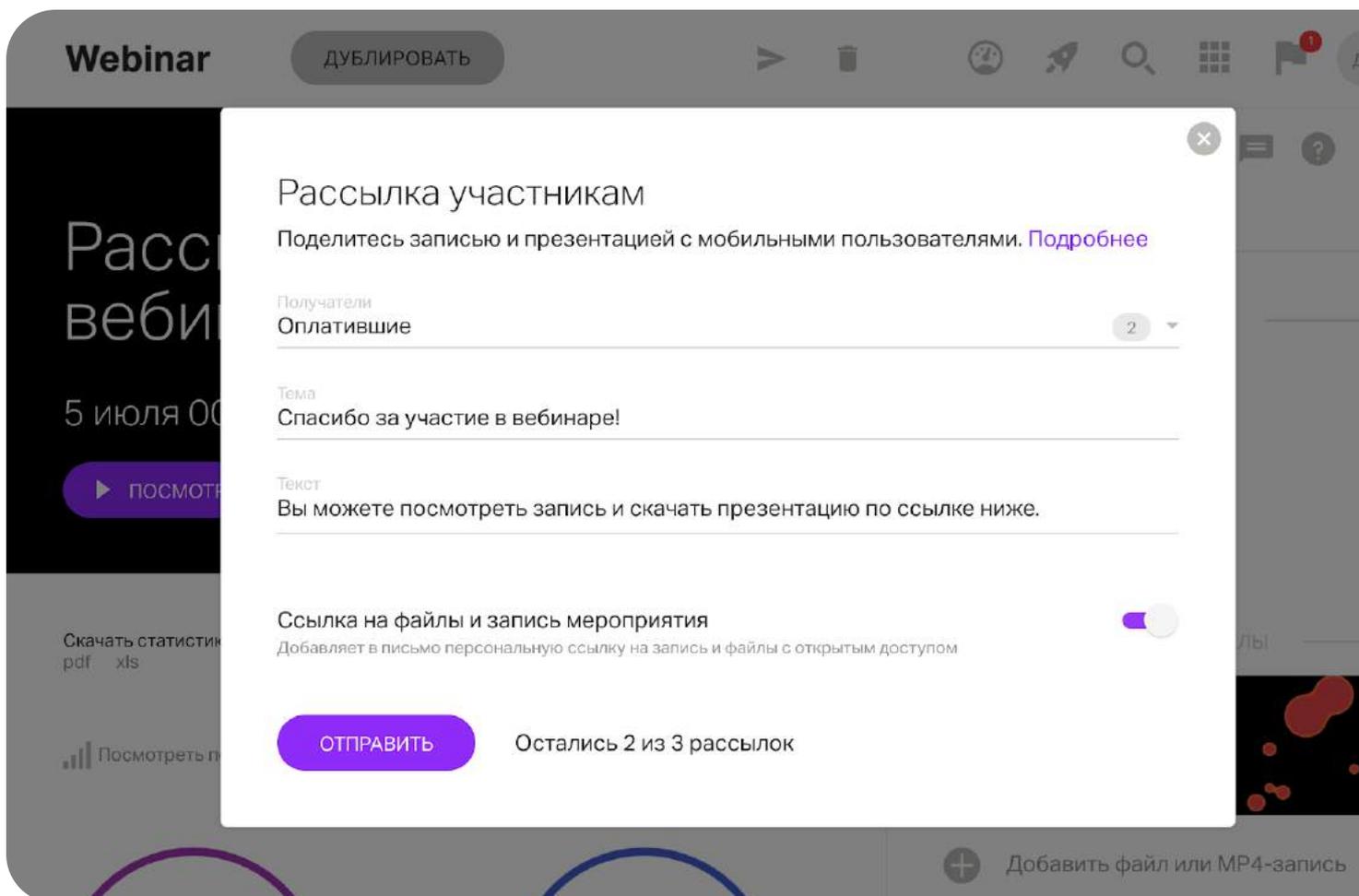
**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

# 4

## Записи вебинаров

В кабинете платформы Webinar при создании вебинара можно настроить email-рассылку. С ее помощью вы можете разослать приглашения, напомнить слушателям о предстоящем событии и отправить запись мероприятия.



Настройка рассылки материалов



*В двух случаях из трех спикер не успевает ответить на все вопросы во время вебинара. Сервис вопросов позволяет выгрузить их в отдельный файл. Спикеры отвечают на них в спокойном режиме после мероприятия, и мы рассылаем ответы всем участникам с помощью сервиса рассылок на платформе.*



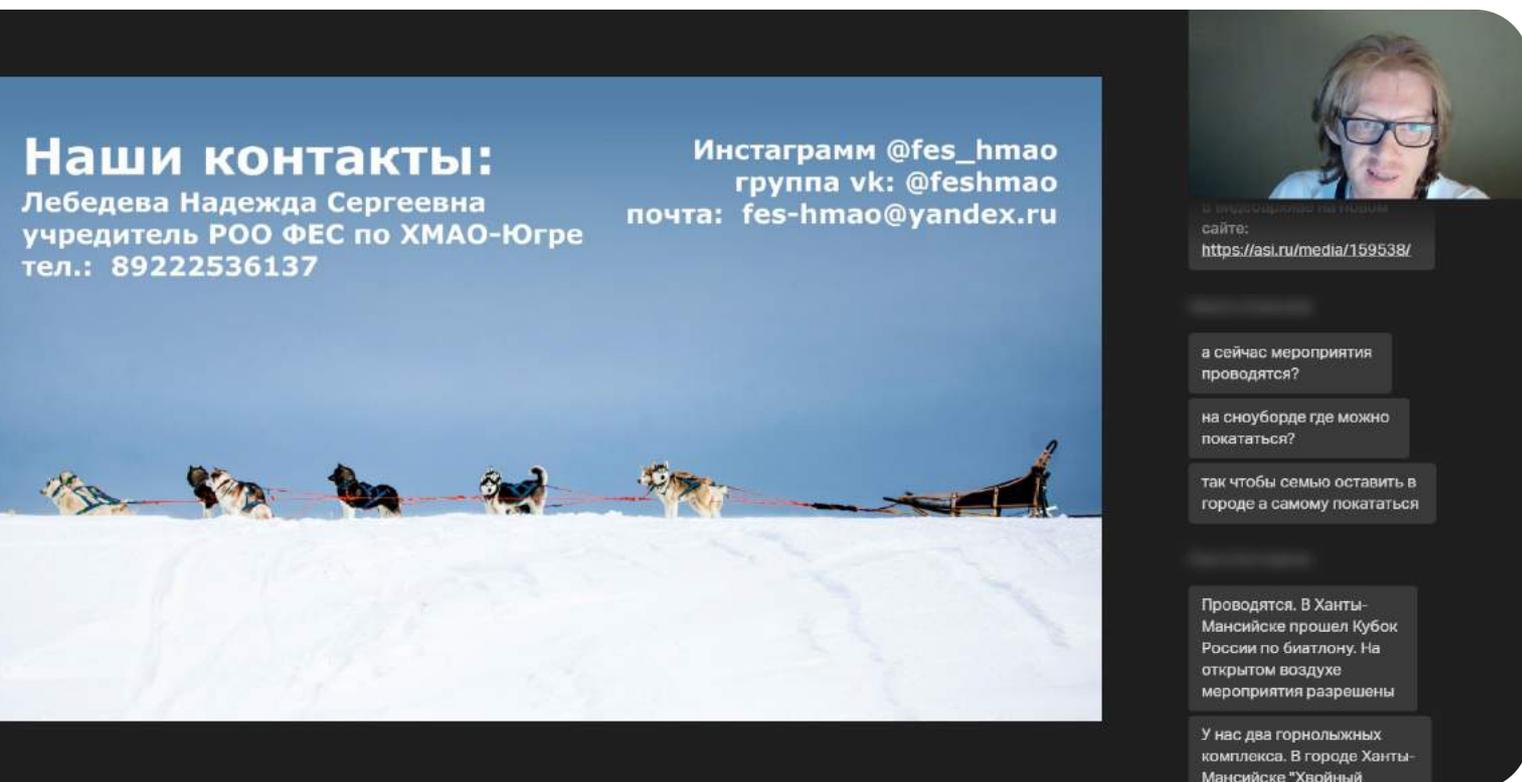
**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ

# 5

## Загрузка презентаций

Спикер может загружать и демонстрировать презентации, не выходя с платформы. Слайды открываются быстро и не портят качество трансляции.



The image shows a presentation slide on the left and a video call interface on the right. The slide features a blue sky background with a team of sled dogs pulling a sled across a snowy landscape. The text on the slide includes contact information for 'ФЕС по ХМАО-Югре' and social media handles.

**Наши контакты:**  
Лебедева Надежда Сергеевна  
учредитель РОО ФЕС по ХМАО-Югре  
тел.: 89222536137

Инстаграмм @fes\_hmao  
группа vk: @feshmao  
почта: fes-hmao@yandex.ru

The video call interface shows a speaker in the top right corner and a chat window with the following messages:

- а сейчас мероприятия проводятся?
- на сноуборде где можно покататься?
- так чтобы семью оставить в городе а самому покататься
- Проводятся. В Ханты-Мансийске прошел Кубок России по биатлону. На открытом воздухе мероприятия разрешены
- У нас два горнолыжных комплекса. В городе Ханты-Мансийске "Хвойный

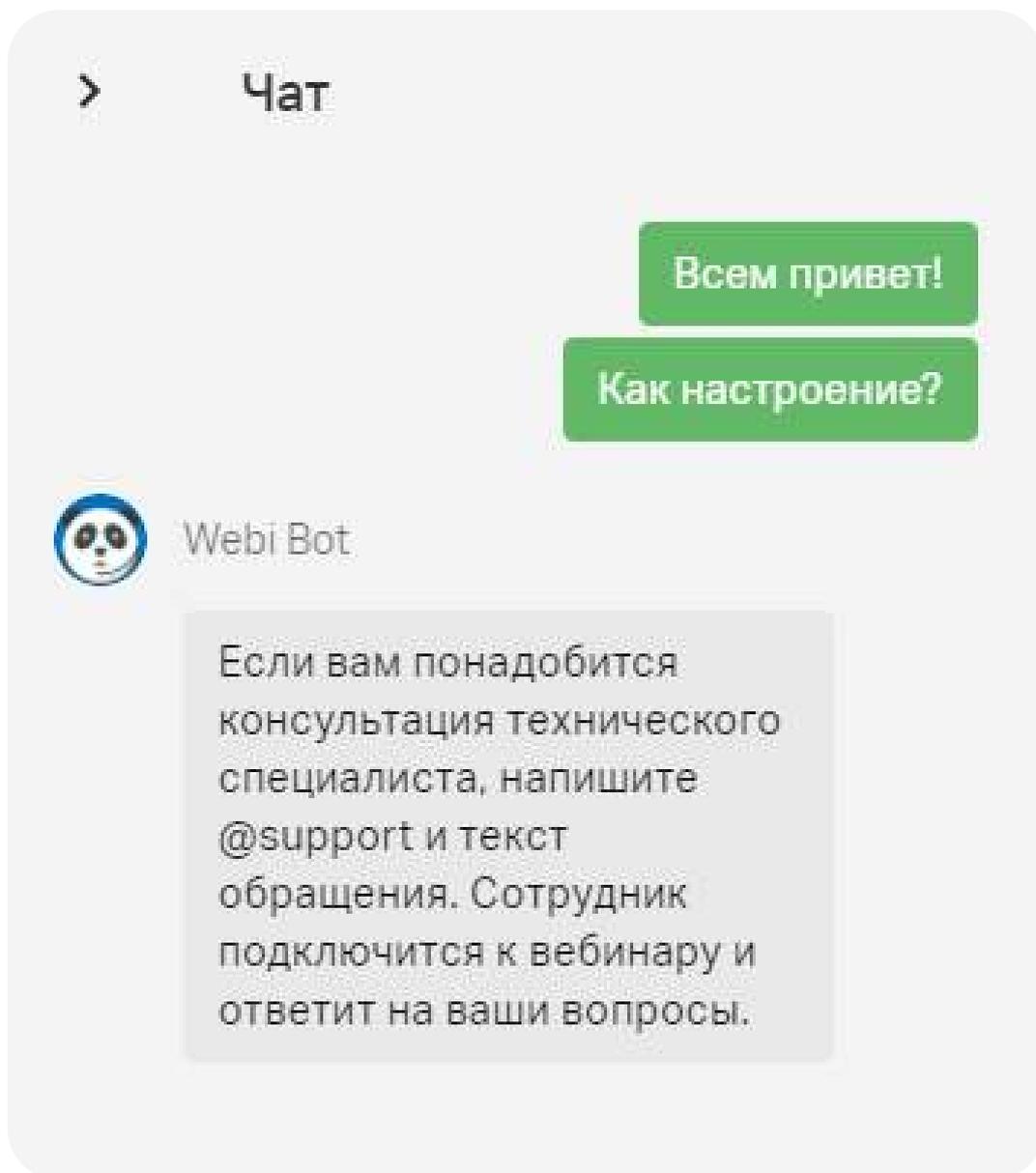
Вебинар АСИ с использованием презентации

# 6

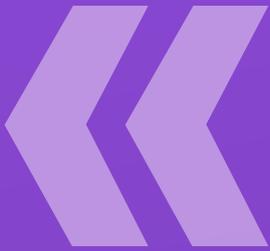
## Быстрая техподдержка

Техническая поддержка платформы Webinar постоянно следит за тем, чтобы вебинары проходили гладко. Специалисты техподдержки:

- работают 24/7, независимо от региона, в котором вы находитесь
- ответят вам по телефону, в диалоговом окне личного кабинета или прямо в чате вебинара
- решат проблему в течение 2-3 минут



Если помощь специалиста понадобится во время вебинара, напишите в чате @support

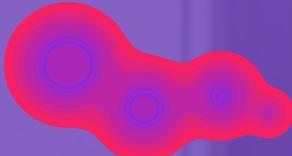


*Чем сложнее продукт, тем важнее, чтобы техподдержка вовремя реагировала на запросы пользователей.  
На платформе Webinar можно подключить специалиста техподдержки к вебинару, чтобы он проследил за технической частью мероприятия.*

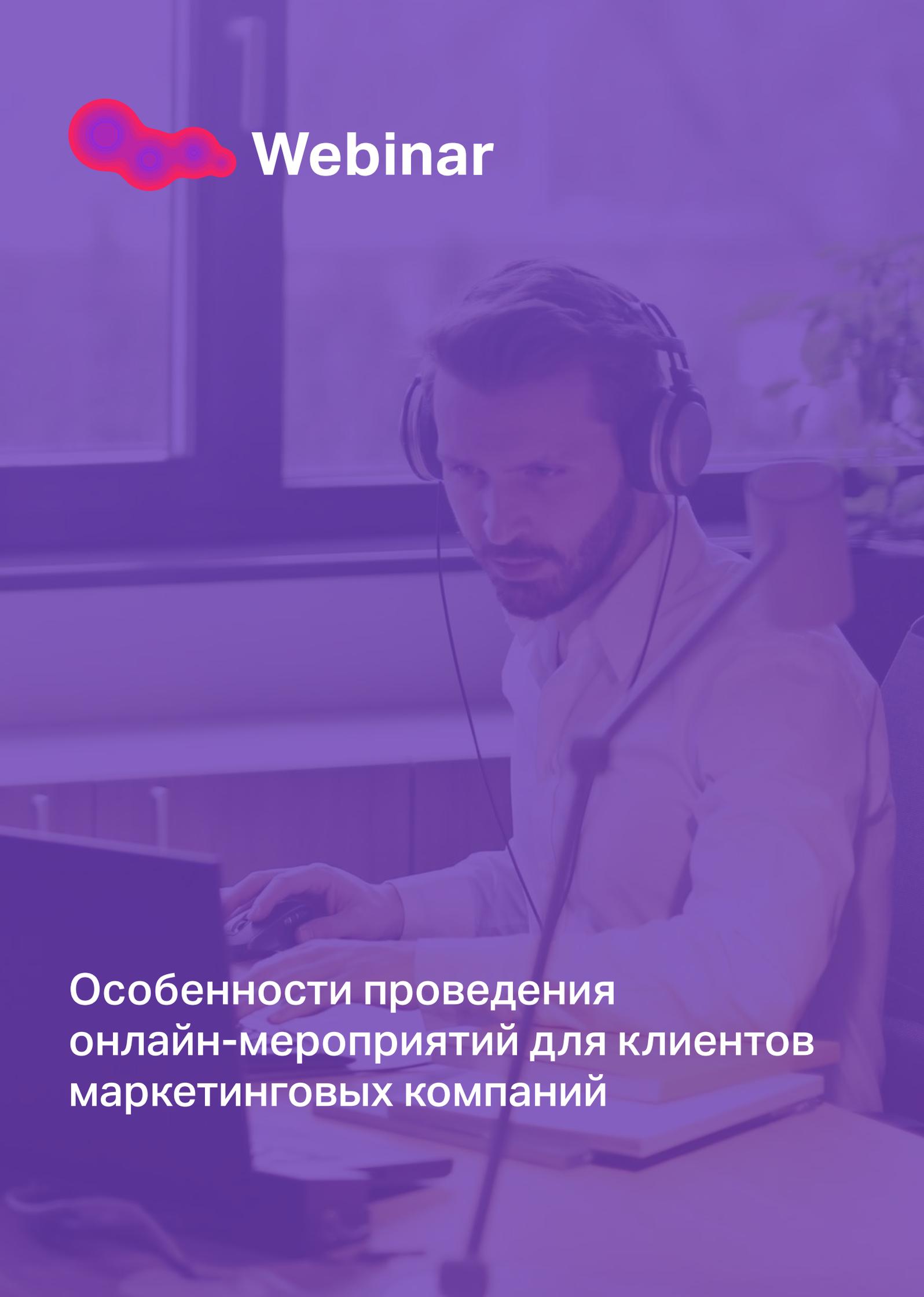


**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group



# Webinar



Особенности проведения  
онлайн-мероприятий для клиентов  
маркетинговых компаний

# Как привлекать участников?

Источник трафика зависит от того, кого вы хотите привлечь к вебинару. В случае с клиентами это может быть:

- таргетированная и контекстная реклама
- органический трафик из социальных сетей
- email-рассылки
- упоминания в онлайн или офлайн

Не пренебрегайте развитием страниц компании в социальных сетях. Активные страницы могут стать хорошим источником недорогого или вовсе бесплатного трафика на ваши вебинары.

Обо всех способах продвижения  
читайте [в нашем блоге](#)



*Соцсети — это не только возможность привлечь слушателей бесплатно, но и очень активная и лояльная аудитория, которая будет общаться и задавать вопросы.*



**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

# Как выстроить обучение?

## **Освещайте актуальные вопросы**

Интегрируйте в тему вебинара злободневные вопросы, практику и примеры. Спрашивайте мнения пользователей и общайтесь с ними в течение всего мероприятия.

## **Используйте инструменты интерактива**

Чем меньше пользователи просто слушают и чем больше они вовлечены в процесс (отвечают на вопросы, участвуют в голосованиях и обсуждениях), тем лучше они усвоят информацию и тем больше доверия вызовет ваш продукт.

## **Напоминайте о выгодах**

Не давайте участникам забыть, зачем им ваш вебинар и информация из него. Мотивируйте слушателей узнавать больше. Это могут быть бонусы в конце вебинара, специальные условия или новые перспективы для сотрудников.

Изучите, что волнует вашу аудиторию сильнее всего, и используйте это в своих мероприятиях.

II 25:48 Созвон для статьи про деление на группы

miro Brainwriting ☆

Давайте продумаем стратегию запуска нашего нового продукта!  
Выберите для вашей команды одну ветвь и заполните на ней ожидаемые шаги в работе!

Запуск нового продукта

- Шаг 1. Изучение целевой аудитории
  - Провести интервью JTBD с существующими клиентами
  - Создать матрицу ожиданий и возражений по новому продукту
- Шаг 2. Разработка идеи продукта

Платформа Webinar.ru

Webi Bot

Если вам понадобится консультация технического специалиста, напишите @support и текст обращения. Сотрудник подключится к вебинару и ответит на ваши вопросы.

Введите сообщение

## Использование деления на группы и доски Miro для разработки стратегии продвижения продукта

*Оставляйте самое интересное на конец вебинара и периодически напоминайте об этом слушателям, чтобы они сохраняли мотивацию до самого финала.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению сотрудников Webinar Group

# Как провести вебинар без заминок?

## **Подготовьте спикера**

Докладчик должен не только иметь навыки публичных выступлений, но и знать, как вести себя в нестандартных ситуациях

## **Подготовьте презентацию и план вебинара**

Подготовьте и заранее загрузите презентацию на платформу. Обязательно учитывайте время на обсуждение и вопросы.

## **Обеспечьте присутствие модератора на вебинаре**

Человек, который следит за чатом, отбирает вопросы для спикера и контролирует ход вебинара, существенно облегчит задачу докладчика и организаторов.

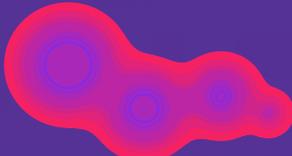


*Главное — это планирование и контроль. Каждое мероприятие мы готовим как новое — прописываем посекундно всю программу. Во время вебинара работаем в команде «модератор/ведущий». Еще один модератор всегда «на подхвате», если что-то пойдет не так.*



**Юлия Резвухина**

Менеджер образовательных программ для медицинских специалистов рекламного агентства «Ре Медиа»



# Webinar

Как привлечь участников  
на вебинар с помощью  
таргетированной рекламы  
в социальных сетях

# 1

## Найдите целевую аудиторию

### Способы найти ваших потенциальных клиентов:

- по интересам и подпискам
- по полу, возрасту или семейному положению
- по географии

Вы можете подбирать даже очень узкую аудиторию с помощью специальных программ — парсеров. Так отклик от рекламы будет еще выше.

### Несколько лайфхаков для поиска:

1. Платежеспособный возраст начинается в среднем от 28 лет. Верхняя планка — 45-50 лет.
2. Более 50% покупателей в большинстве ниш из Москвы, СПб, Московской и Ленинградской областей

3. Для хорошей доходимости на живой вебинар ориентируйтесь на людей, живущих в московском часовом поясе и + 1 час от Москвы. Если брать города, в которых время отличается от Москвы на 2 часа и более, доходимость будет хуже.



*Сегментируйте и определите основное ядро вашей целевой аудитории. Именно на этих людей стоит сделать упор в рекламе.*



**Феликс Антипов**

Таргетолог с 5-летним опытом настройки рекламы в Фейсбук и Инстаграм

## 2

# Создайте креативы

Для этого определите основные потребности ваших клиентов, их боли и возражения. Оффер рекламного объявления можно строить по-разному:

- сделать акцент на потребности или задаче клиента
- всколыхнуть боль, связанную с поиском решения проблемы
- зацепить клиента с помощью мощного УТП вашего продукта

## **Используйте лид-магниты**

Создайте 2-3 разных лид-магнита и тестируйте их поочередно. Это могут быть полезные чек-листы, короткие инструкции или видео от эксперта вебинара.



*Делайте 7-10 креативов, чтобы протестировать как можно больше гипотез. Разные гипотезы ≠ разные картинки, разные гипотезы — это прежде всего отличия в тексте.*

*Хорошо, если 1-2 креатива будут содержать фото эксперта.*



**Феликс Антипов**

Таргетолог с 5-летним опытом настройки рекламы в Фейсбук и Инстаграм

3

## Запустите рекламную кампанию

Оптимальное время запуска — за 3-5 дней до вебинара. Если запустить раньше — многие пользователи забудут о нем и не придут. Если позже — это может сказаться на количестве регистраций.

**35-50%**

хорошая доходимость  
до вебинара

**от 10%**

хорошая конверсия  
в продажу с вебинара

**300-400**

минимальное количество  
регистраций на живой  
вебинар

**30'000**

оптимальный бюджет  
для большинства ниш  
(в рублях)

Подробнее о настройке рекламы  
и стратегиях запуска успешной  
РК читайте [в нашем блоге](#)



*Для определения оптимальных цифр ориентируйтесь на показатели конкурентов в отрасли — они могут отличаться от представленных здесь. Главное, соблюдать принцип — не менее 300 регистраций на вебинар.*

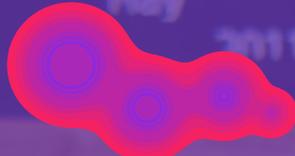


**Феликс Антипов**

Таргетолог с 5-летним опытом настройки рекламы в Фейсбук и Инстаграм

23

Apr May Jun Jul  
2011



# Webinar

Как увеличить доходимость  
до вебинара



1

## Проверьте инфополе

Убедитесь, что на лендинге вебинара, в соцсетях и рассылках — везде, откуда приходит слушатель, — есть полная информация о событии, спикерах и выгодах участия.



2

## Изучите аудиторию

И подстраивайте все под ее потребности — от рекламы до контента. Причина низкой конверсии в продажу на вебинаре часто кроется в неверном выборе целевой аудитории.



3

## Напомните о себе

Используйте максимум способов увеличить число участников — разместите посты в соцсетях накануне вебинара и настройте рассылки в почте и мессенджерах с напоминанием для зарегистрированных участников.



*От целевой аудитории зависит даже время проведения вебинара — это и часовой пояс, и специфика ниши в целом. Для b2b продающие вебинары лучше назначать на вторник, среду или четверг.*



**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

# 4

## Укрепите позиции с помощью лендинга

Опишите все выгоды от посещения вебинара на лендинге. Чем точнее вы «ударите» в боли и потребности клиентов, тем больше отклика получите с посадочной страницы.

### Самые важные блоки:

- заголовок на первом экране
- выгоды от участия
- информация об экспертах для повышения доверия к ним

Подробнее о том, как еще увеличить доходимость, читайте [в нашем блоге](#)



*Даже если участие бесплатное, стоит понимать, что клиент всё равно платит за него, но не деньгами, а контактами (email, телефон) и временем. Чем больше данных вы хотите получить от участника, тем выше должна быть ценность вашего мероприятия. Это важно учесть в названии, анонсе, баннерах. Люди читают поверхностно, они должны уловить ценность продукта уже при первом беглом знакомстве. Только в этом случае клиент пойдет дальше.*



**Мария Мазнина**

Руководитель PR  
и Event-маркетинга  
Webinar Group

5

## Работайте с базой участников для прогрева и приглашения на следующие мероприятия

Используйте контакты зарегистрировавшихся, но не пришедших на вебинар людей, чтобы мотивировать их посетить ваши следующие мероприятия.

- Узнайте, почему они не пришли — передумали, просто забыли или не смогли. Для этого устройте опрос в формате email-рассылки.
- Предложите им запись вебинара, доступную в течение ограниченного времени.
- Напоминайте им о себе с помощью полезного контента в письмах. Вы можете делиться советами и лайфхаками, а также демонстрировать свои кейсы и истории успеха клиентов для повышения доверия.



*Контентные рассылки — тоже часть продажи. Они укрепляют доверие и повышают интерес читателя к теме, а значит и к вашему продукту.*



**Алексей Милованов**

Владелец агентства публичных продаж «Public Sale»

Подробнее о том, как еще увеличить доходимость, читайте [в нашем блоге](#)



# Webinar

Как провести продающий  
вебинар для клиентов

1

## **Выберите цепляющий контент для выступления**

Подготовьте личную историю эксперта и другую информацию, повышающую доверие клиента. Выстройте контентную цепочку так, чтобы постоянно удерживать внимание пользователей.

2

## **Создайте интересную презентацию вебинара**

Соедините контентную и продающую часть так, чтобы слушатели не скучали во время презентации продукта. Используйте разнообразный визуальный контент.

# 3

## **Добавьте элементы дожима**

Используйте приемы для увеличения конверсии, которые лучше подойдут в вашем случае. Это может быть ограниченная по времени скидка или бонус, разбор продукта на примере реальных кейсов или ответы на вопросы, закрывающие основные возражения.



*Прямая продажа «в лоб» раздражает слушателей, поэтому презентовать продукт лучше в мягкой форме. Если выстроить ее по четкой структуре, основанной на логике вашей целевой аудитории, конверсия будет выше.*



**Юлия Резвухина**

Менеджер образовательных программ для медицинских специалистов рекламного агентства «Ре Медиа»

## 5

## Используйте инструменты увеличения конверсии в продажу

- «Вознаграждение» — подарки и скидки только для участников вебинара.
- «Красная кнопка» — после отправки ссылки на покупку продукта проведите участников через весь процесс оплаты, не переходя к другим темам.
- «Растущая цена» — приведите аргументы, почему нужно покупать продукт именно сейчас — например, завтра цена будет в 2 раза выше.
- «Выбор» — объясните на личном опыте или с помощью историй клиентов, в чем выгода от приобретения вашего продукта.

- «Окно продаж» или «Второй шанс» — дайте участникам время подумать перед покупкой. Постройте свою презентацию так, чтобы контентная часть перемежалась с продающей несколько раз. Те, кто не привык покупать сразу, к концу вебинара смогут принять положительное решение.

Вы можете применить несколько инструментов в одном вебинаре. Важно разбавить их контентом так, чтобы вся трансляция не выглядела как мероприятие для продажи продукта.



*В конце вебинара вы можете применить еще одну технику — «Пинг-понг»: спросите участников об оставшихся возражениях и отработайте их индивидуально.*



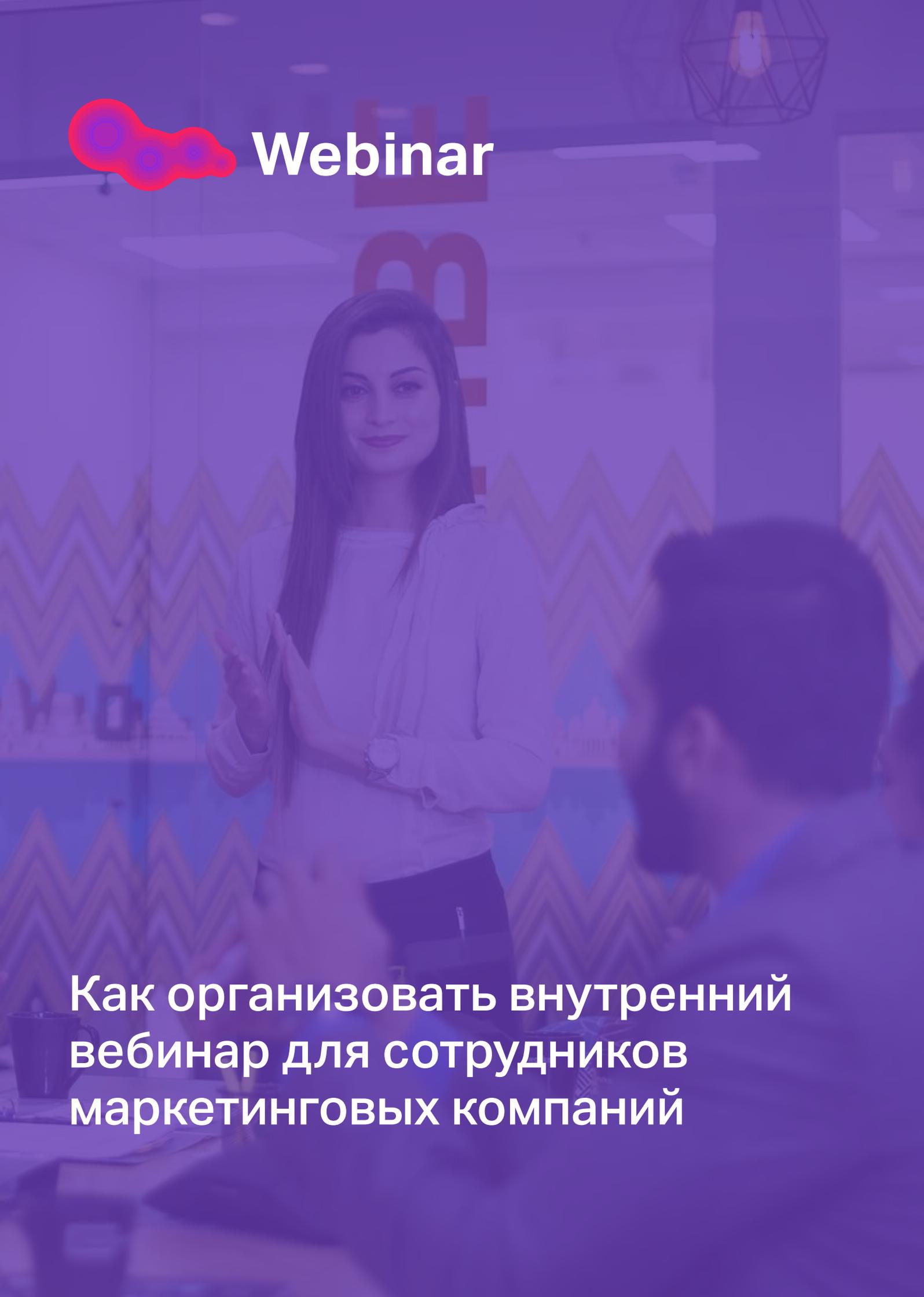
**Алексей Милованов**

Владелец агентства публичных продаж «Public Sale»

Подробнее о том, как провести продающий вебинар, читайте [в нашем блоге](#)



# Webinar



Как организовать внутренний вебинар для сотрудников маркетинговых компаний

1

## **Каждому отделу – свой вебинар**

При составлении структуры вебинара помните о задачах каждого отдела. Если мероприятие проводится для всей команды, распределите контент так, чтобы никто не успел отвлечься. Применяйте инструменты интерактива и практику, чтобы сохранить интерес публики.

2

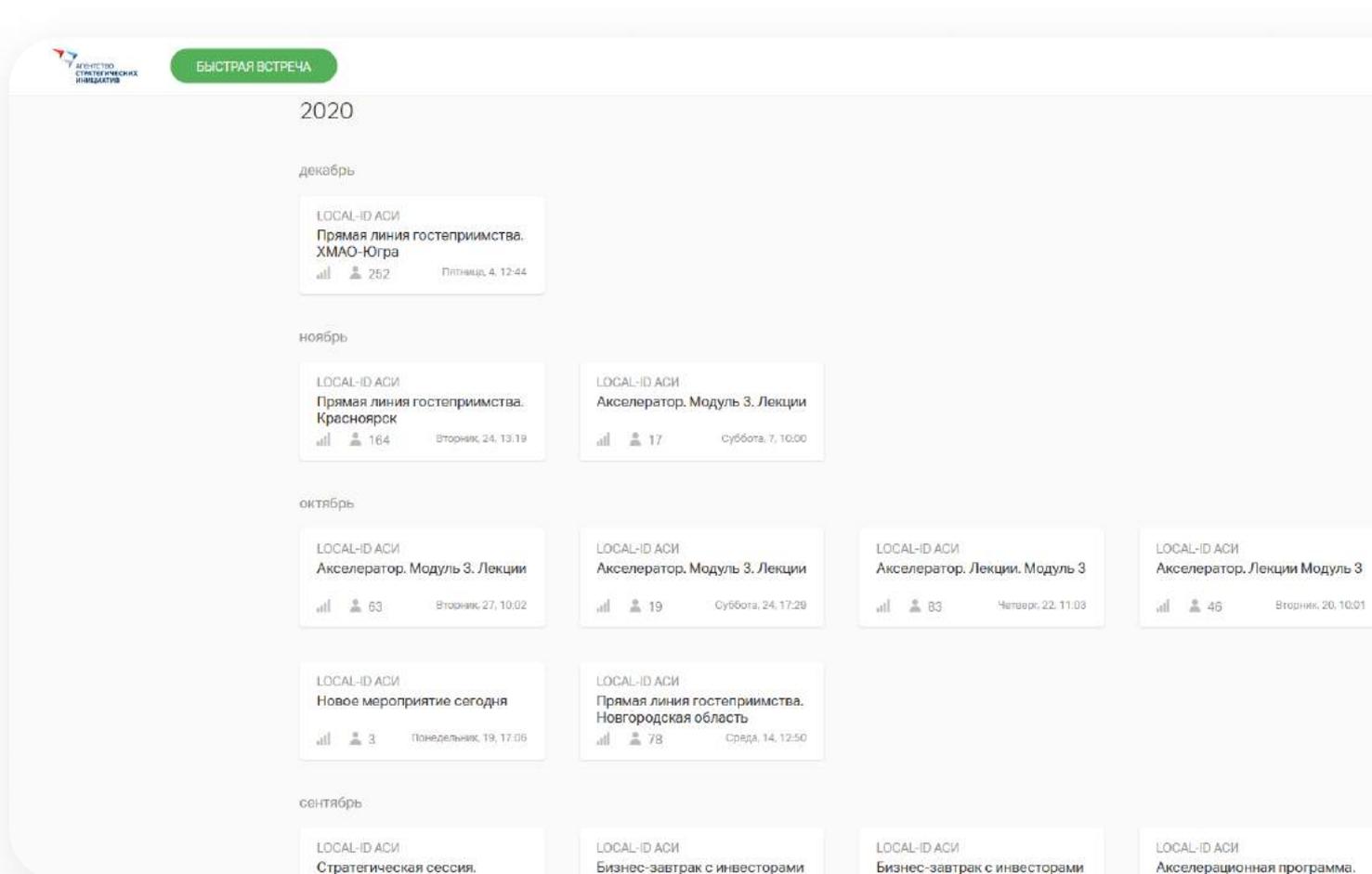
## **«Нет» дежурным уведомлениям**

Замотивируйте сотрудников забронировать время для вебинара уже в момент получения письма. Расскажите, в чем ценность мероприятия и как оно поможет каждому участнику стать эффективнее и добиться поставленных целей.

# 3

## Создавайте курсы на основе вебинаров

Монтируйте записи вебинаров и загружайте их на платформу We.Study для создания тематических обучающих курсов.



Записи вебинаров АСИ на платформе Webinar



*Мы провели свой первый учебный курс прямо на платформе Webinar — серию обучающих вебинаров с домашними заданиями.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ



# Webinar

Как провести вебинар:  
от идеи до реализации

# 1

## Создайте лендинг вебинара

Создайте привлекательную посадочную страницу для регистрации на вебинар и получайте контакты потенциальных клиентов.

- добавьте элементы фирменного стиля, чтобы люди могли легко узнать вас
- добавьте дату и время, а также другие важные подробности
- настройте форму регистрации, чтобы получать нужные вам данные

Создание и настройка лендинга займет не больше 10 минут, но существенно облегчит сбор контактов и продвижение вебинара.

О том, как быстро создать лендинг вебинара, читайте [в нашем блоге](#)

17 ноября 13:00 Москва [Добавить в календарь](#)

Ведущие  
**LOCAL-ID АСИ**

# Прямая линия гостеприимства. Кузбасс

UPD эфир перенесен, о новой дате сообщим дополнительно. Приносим свои извинения.

Кузбасс – удивительное место!  
Здесь море тайги и флагманы индустрии, здесь бродят медведи и блогеры, здесь горы встречают города, шаманы – православные храмы, пушистый снег – раскаленный металл.

17 ноября в 13.00 (мск) состоится Прямая линия гостеприимства, Кемеровская область. Из беседы с губернатором Кузбасса Цивилёвым Сергеем Евгеньевичем мы узнаем, почему туризму в Кузбассе сейчас уделяется особое внимание и какие направления туризма в регионе развиваются. Сергей Евгеньевич расскажет о любимых специалитетах кузбасской кухни и о том, где найти кузбасского Йети. Вместе с губернатором в прямой линии гостеприимства также примет участие директор Агентства по туризму Кузбасса Ромашевский Андрей Владимирович. Из его выступления вы узнаете, чем Кузбасс удивляет, впечатляет и вдохновляет своих гостей.

Представители ведущих туроператоров региона – ТК «Шория», «Белый камень» и центр туризма «Меридиан»

Вебинар не начал  
Начало: 17 ноя. 2020  
Длительность: 1 час 30 минут

- Задать вопрос ведущему
- Пройти тест системы

РУС

f vk

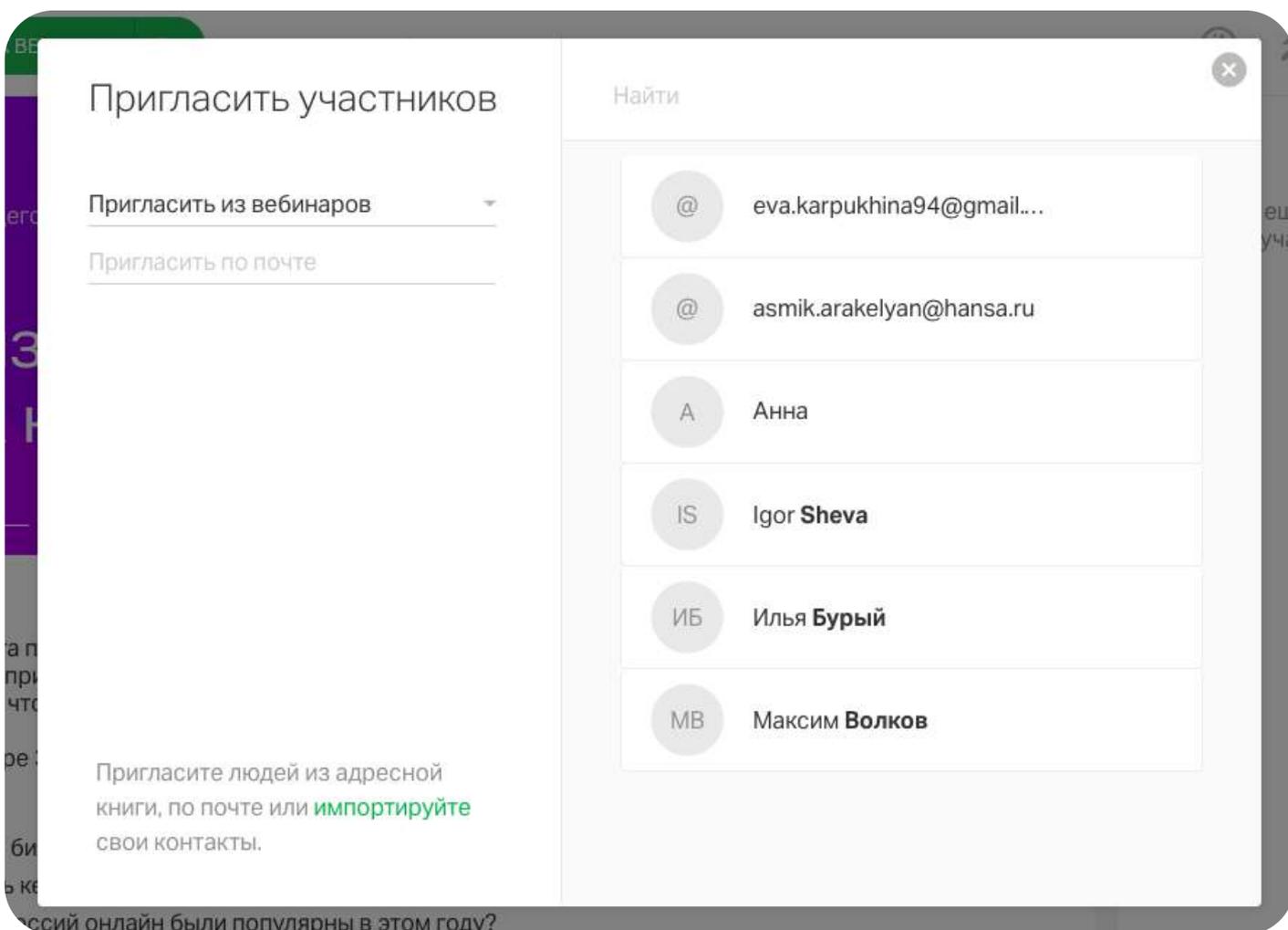
## Лендинг вебинара АСИ на платформе Webinar

## 2

# Пригласите участников

Вы можете сделать это двумя способами:

- скопировать ссылку на вебинар в боковом меню и разослать участникам. Удобно при небольшом числе слушателей и если важно, чтобы ссылку получили конкретные люди
- создать рассылку в настройках вебинара, если у вас есть готовая база адресов или заранее импортированный список контактов



Приглашение участников на вебинар с помощью email-рассылки

Ссылка на мероприятие  
<https://events.webinar.ru/18500357/573590>

Не повторять

Стоимость, Р

Задайте теги

Русский

Вход на мероприятие

Свободный доступ

Регистрация  
Участникам требуется заполнить форму регистрации

Удалить вебинар

Приглашение участников  
на вебинар по ссылке

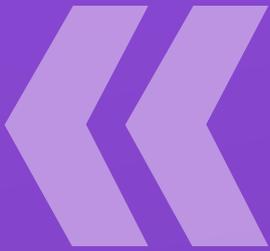
## 3

## Напишите участникам письма с напоминанием

Если вы настроите рассылку уведомлений, по умолчанию они придут на почту всем зарегистрировавшимся за 24 часа и за 15 минут до начала. Вы можете настраивать текст письма и время отправки в настройках – сделать больше уведомлений или изменить их время.

The screenshot displays the Webinar platform interface. At the top, there's a header with a profile picture and a '+ Добавить ведущего' button. The main title of the webinar is 'Как организовать групповую работу удалённых команд'. Below the title, the date and time are set to '07/07/2020' at '19:00' in 'Москва (UTC +3)' for a duration of '1 час'. On the right side, there are fields for 'Стоимость, Р', 'Задайте теги', and 'Русский'. A 'Настройки напоминаний' (Notification Settings) panel is open, showing options: 'За день до', 'За 15 мин до', 'За час до', 'За неделю до', and 'Рассылка после'. A 'Задать мою дату' button is also present. Below these options, a note states: 'Вы можете сделать до трех напоминаний и одну рассылку после окончания вебинара'. At the bottom right, there is a trash icon and the text 'Удалить вебинар'. The background of the webinar page features an illustration of people in a meeting.

Настройка напоминаний о вебинаре через платформу Webinar



*Рассылка — эффективный инструмент при организации вебинаров и онлайн-курсов. В B2B-сфере нередко люди забывают о вебинаре в рутине. Ваше письмо может послужить напоминанием и повысить отклик на 20-30%.*



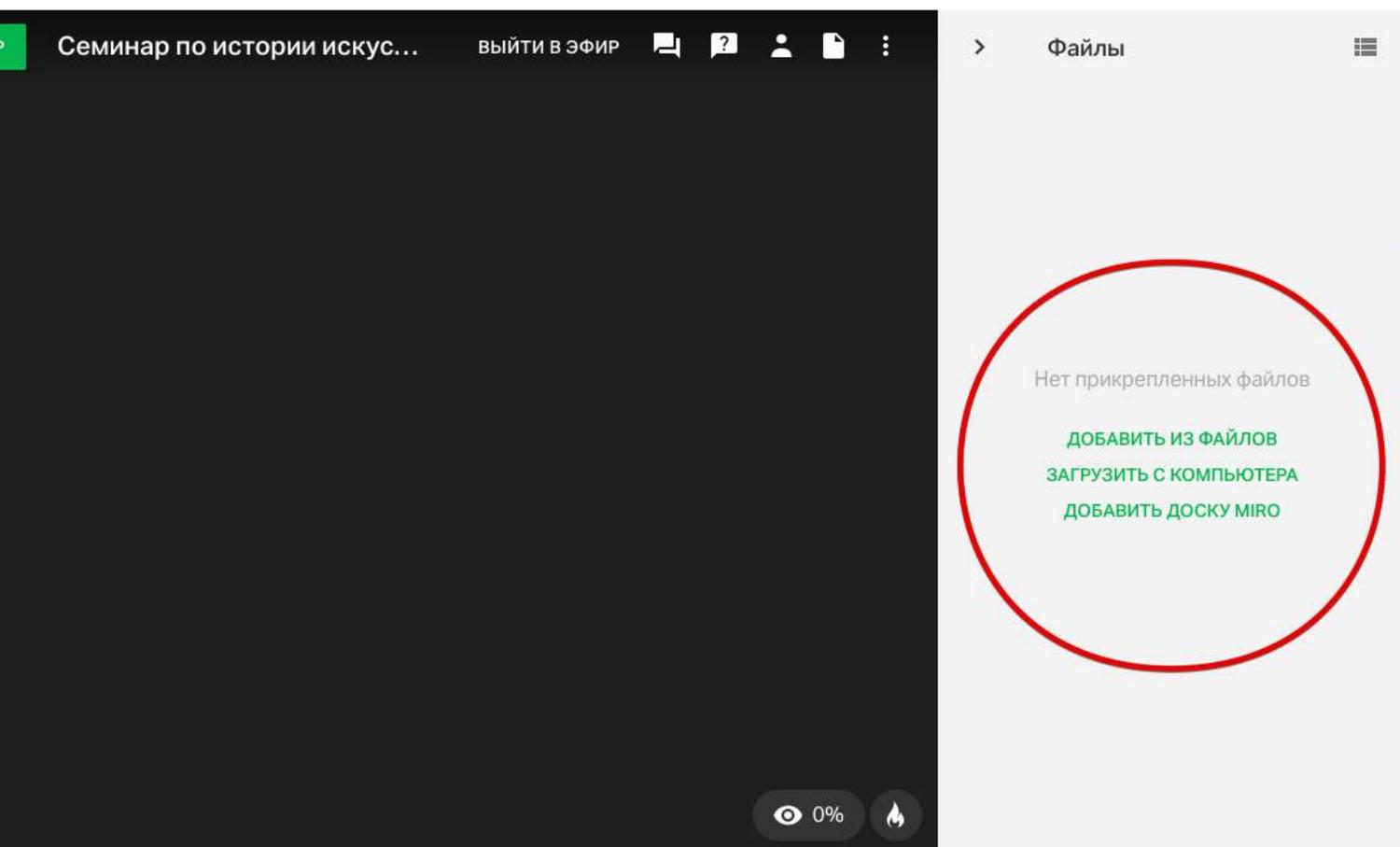
**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

# 4

## Продумайте структуру вебинара

Чтобы не упустить ничего важного, заранее продумайте, какие вопросы и в каком порядке вы хотите осветить. На основе структуры вы можете создать презентации и подобрать дополнительные материалы.



Добавить файлы можно до или во время вебинара за несколько кликов



*Лучше продумать тайминг заранее и заложить время для ответов на вопросы. Если вебинар планируется на 80 минут, то это не должны быть 4 выступления по 20 минут. Всегда оставляйте запас времени.*



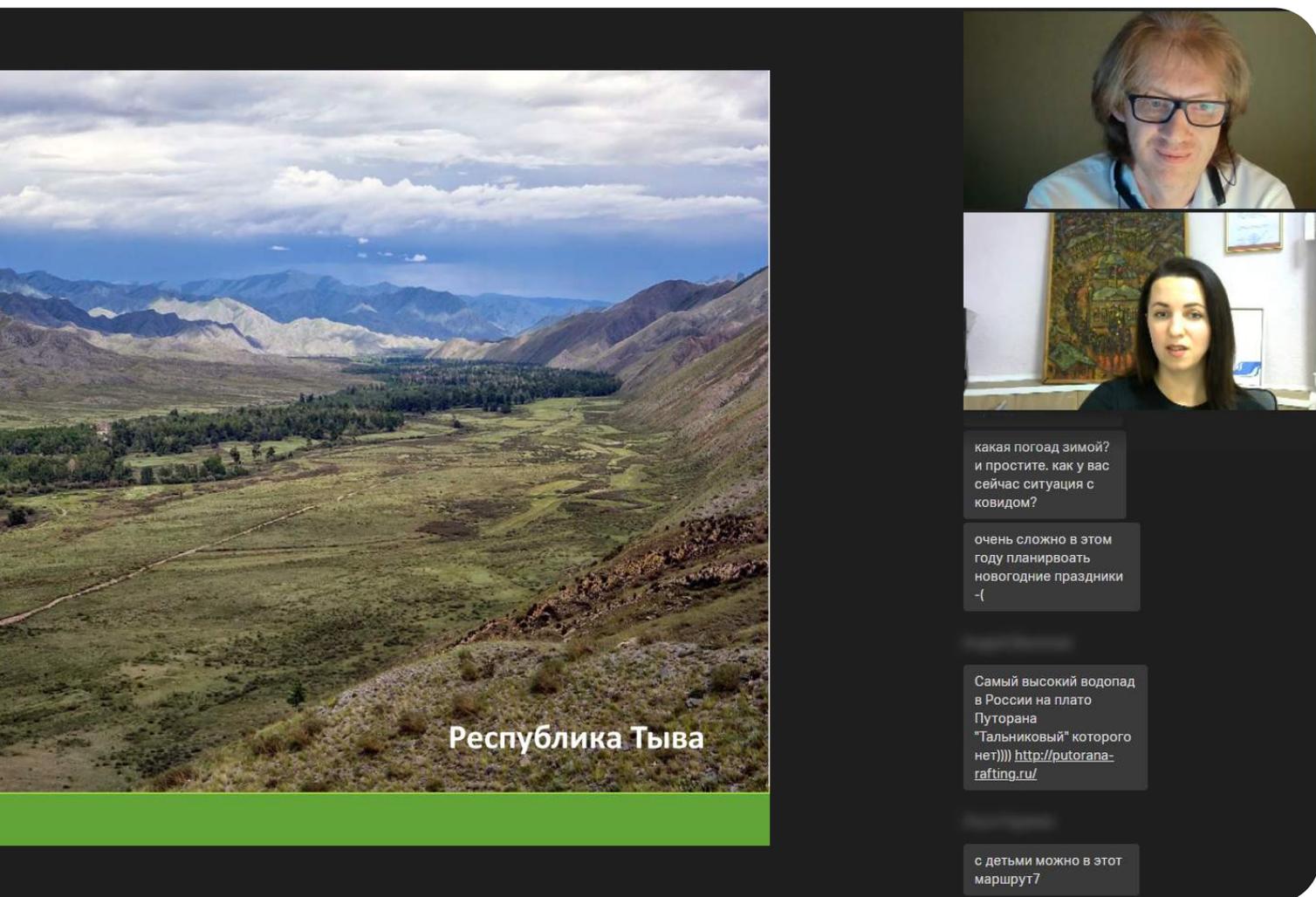
**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ

## 5

## Подготовьте презентацию

Чтобы не выглядеть «говорящей головой» и сохранить интерес слушателей, подготовьте интересную презентацию. Она поможет придерживаться плана и визуально дополнит доклад.



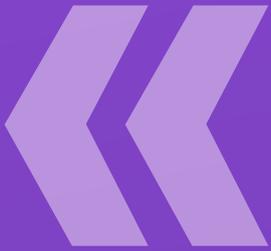
Республика Тыва

какая погод зимой?  
и простите, как у вас  
сейчас ситуация с  
ковидом?

очень сложно в этом  
году планировать  
новогодние праздники  
-(-

Самый высокий водопад  
в России на плато  
Путорана  
"Тальниковый" которого  
нет))) <http://putorana-rafting.ru/>

с детьми можно в этот  
маршрут?



*Делайте слайды лаконичными, чтобы каждый из них доносил одну основную мысль. Используйте больше фактов, примеров, иллюстраций и цифр, а длинные тексты оставьте для докладчика.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group

Читайте больше о подготовке  
презентации [здесь](#)

6

## Протестируйте систему перед выступлением

Перед вебинаром не стоит полностью полагаться на прошлый опыт докладчика. Перед выступлением необходимо отрепетировать программу и провести технический тест системы.



**Всё в порядке!**

Ваш браузер подходит для участия в мероприятии, сетевых ограничений нет.

Поделитесь ссылкой с коллегами и предложите пройти тест.

<https://events.webinar.ru/support/test-webrtc> 

Тест системы на платформе Webinar



*Не стоит пренебрегать тестом системы и проверкой техники спикера перед вебинаром. Лучше делать это заранее, чтобы спокойно устранить проблемы в случае их возникновения.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ

# 7

## Проведите инструктаж перед началом вебинара

Познакомьте спикеров и участников с основными функциями платформы.

Расскажите:

- как участники могут задать вопрос, а спикер — увидеть его в общем списке
- чем отличаются чат и блок вопросов
- как временно отключить чат или заблокировать конкретных участников
- какая команда вызовет техподдержку в случае необходимости

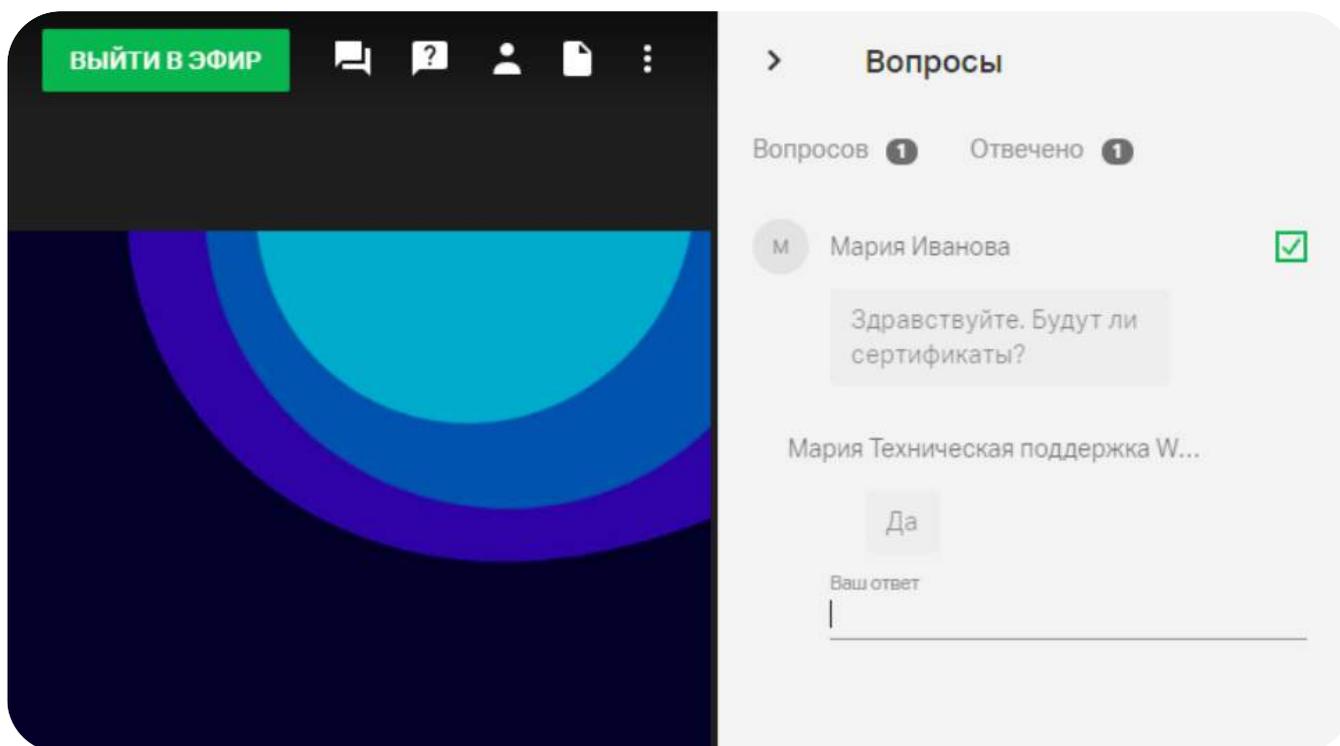


*Не для всех очевидна разница между браузерами, устройствами и другими моментами, касающимися проведения вебинара. Чтобы не было досадных ляпов, лучше свериться с техническими требованиями и провести тест за 5-10 минут до начала.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group



Раздел «Вопросы» на платформе Webinar

Как подготовить спикера и участников к вебинару, читайте [здесь](#)

8

## Сохраняйте интерес участников в течение вебинара



### **Следите за вниманием пользователей**

Платформа позволяет отслеживать уровень вовлеченности слушателей. Если они не активны или переходят на другие вкладки, вы увидите это в разделе статистики.



### **Отслеживайте реакцию аудитории с помощью «огоньков» (аналогов лайков)**

Инструмент «огонь» помогает спикеру следить, какая информация находит лучший отклик, а пользователю — показывать свое отношение к услышанному. Фактически, это аналог лайка в соцсетях.



## Используйте разнообразный контент

Загружайте презентации и видеоролики прямо в вебинар, используйте интеграцию с интерактивной доской Miro, чтобы создавать майнд-карты или рисунки в режиме онлайн.

The screenshot displays a webinar interface on the Webinar.ru platform. The main area is occupied by a Miro board with a mind map structure. Nodes on the board include roles like 'Guest Developer', 'Guest Researcher', 'Guest Explorer', 'Guest Builder', 'Guest Architect', 'Guest Designer', 'Guest Artist', 'Guest Inventor', 'Guest Sculptor', 'Guest Mirohero', 'Guest Mironeer', and 'Guest Writer'. A green line highlights a path through the nodes. A video feed of a man with glasses is visible in the top right corner. Below the video is a chat window with messages in Russian. One message asks for help with a webroom, and another responds that it's necessary to explain the workspace to everyone. The interface also shows a 'Share' button, a search bar, and a 'ВЫЙТИ В ЭФИР' (Exit Broadcast) button.

Использование доски Miro на платформе Webinar



## **Устраивайте опросы и голосования**

Проведите тестирование прямо на вебинаре или узнайте мнение слушателей. Нажатием одной кнопки они могут выбрать варианты ответа, а вы — получить обратную связь в реальном времени.



## **Используйте раздел вопросов**

Отвечайте на них по ходу вебинара или в конце. Кстати, самые актуальные вопросы можно собрать в один список и отправить письмо с ответами на них участникам после вебинара.



## **Делите участников на группы и команды**

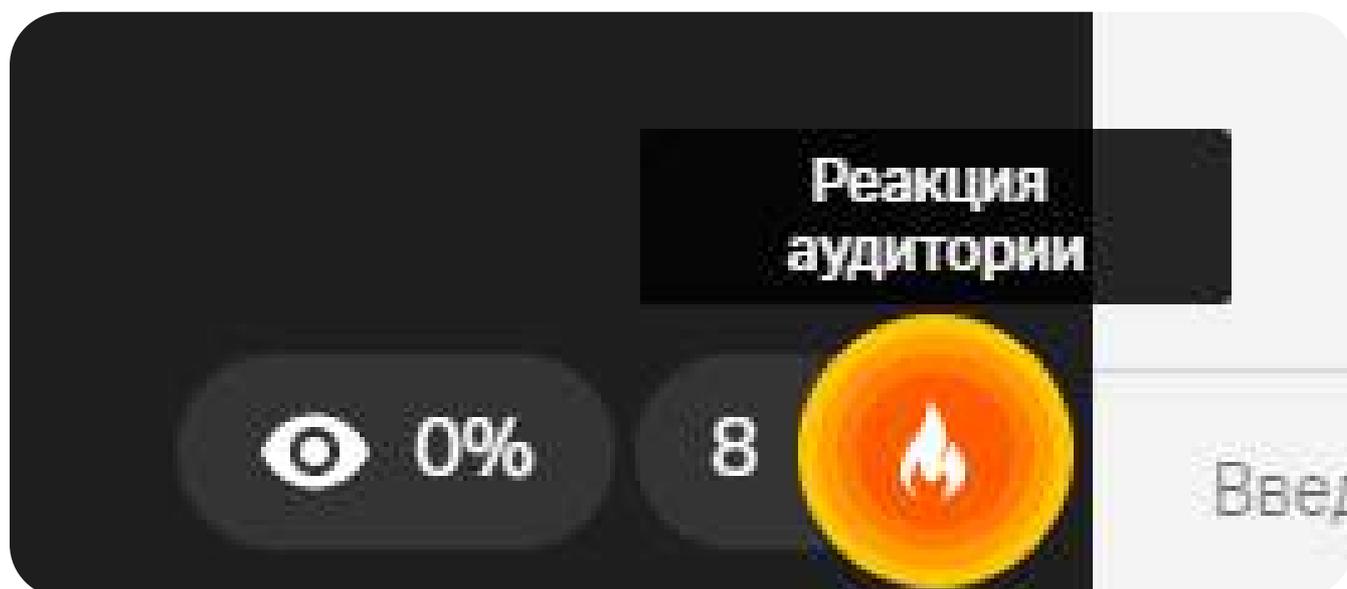
Вебинар можно сделать интерактивным и интересным, давая задания по ходу лекции. Разделите всех участников на группы и оттачивайте их навыки работы в команде.

*Люди очень любят интерактив. Лекции без участия аудитории — это скучно. А вот вебинар, где каждый слушатель мог влиять на ход мысли лектора (например, с помощью голосований), запомнят надолго и придут снова.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group





## Отслеживайте эффективность вебинаров

На платформе Webinar вы можете контролировать эффективность проведенных вебинаров с помощью специальных инструментов:



### **Вовлеченность пользователей, личный рейтинг каждого участника**

На платформе вы можете видеть общую статистику по каждому вебинару и личную статистику пользователя — какие вебинары он посещает и где проявляет больше активности.



### **Оценка трафика**

Используйте аналитику внутри платформы или интегрируйте сервисы Яндекс.Метрики или Google Analytics и используйте расширенную статистику.



## Статистика по UTM-меткам

Подключив статистику по UTM к личному кабинету, вы сможете скачивать таблицу привлечения участников и видеть полную статистику источников трафика на ваш вебинар. Это поможет анализировать рекламные кампании и использовать источники продвижения эффективнее.

Подробнее об использовании UTM-меток читайте [в нашей базе знаний](#).

Автоматическая проверка качества уроков

Сложность вопросов

График вовлечённости участников

Сложность вопросов

Слишком простые — все отвечают на вопросы теста правильно. Возможно они слишком простые или ответ содержится в самих вопросах.

1 Какую настройку регистрации на вебинар стоит выбрать, если вы хотите иметь полноценную статистику по участникам? ИСПРАВИТЬ

6 Что нужно сделать перед стартом вебинара, чтобы мероприятие прошло успешно? (Укажите все возможные варианты ответа) ИСПРАВИТЬ

10 Как можно пригласить участников на вебинар? (Укажите все возможные варианты ответа) ИСПРАВИТЬ

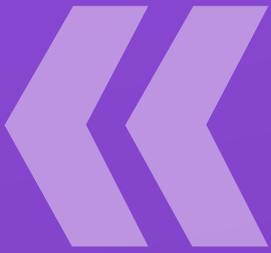
Добрый вечер

норм

норм

👍

График вовлечённости участников на вебинаре



*Не могу не отметить удобство формирования отчета — для клиентов делаем подробный отчет, с региональными охватами, средним временем участника и другими показателями. Например, актуальными для маркетинга могут быть вопросы и возражения со стороны слушателей, которые мы обязательно отражаем в отчете.*



**Юлия Резвухина**

Менеджер образовательных программ для медицинских специалистов рекламного агентства «Ре Медиа»



# Стандартный план вебинара

Воспользуйтесь шаблоном, чтобы составить свой план вебинара.



## 1. Сбор участников: 5-15 минут до начала

- Можно запустить промо-ролик компании, ознакомительную презентацию или дать небольшое задание для разогрева. Так вы настроите аудиторию на работу.



## 2. Вступление: 10 минут

- поприветствуйте гостей
- Проверьте качество связи
- Озвучьте длительность и структуру вебинара
- Проведите опрос, чтобы познакомиться с участниками и собрать ожидания от вебинара



## 3. Презентация 1: 15 минут

- Расскажите основную часть вашей программы, используя демонстрацию презентации, рабочего экрана и видеороликов



## 4. Вопросы-ответы: 5-10 минут

- Ответьте на накопившиеся вопросы в чате и разделе вопросов
- Подключите желающих в эфир для «видеовопроса»



## 5. Презентация 2: 10 минут

- Выступите с заключительной частью программы
- Дополнительно: передайте слово другому ведущему/приглашенному эксперту



## 6. Вопросы-ответы и практика: 10 минут

- Ответьте на оставшиеся вопросы или дайте участникам практические задания, разделив их на группы
- Воспользуйтесь интерактивной доской Miro для практической работы по командам или сбора обратной связи

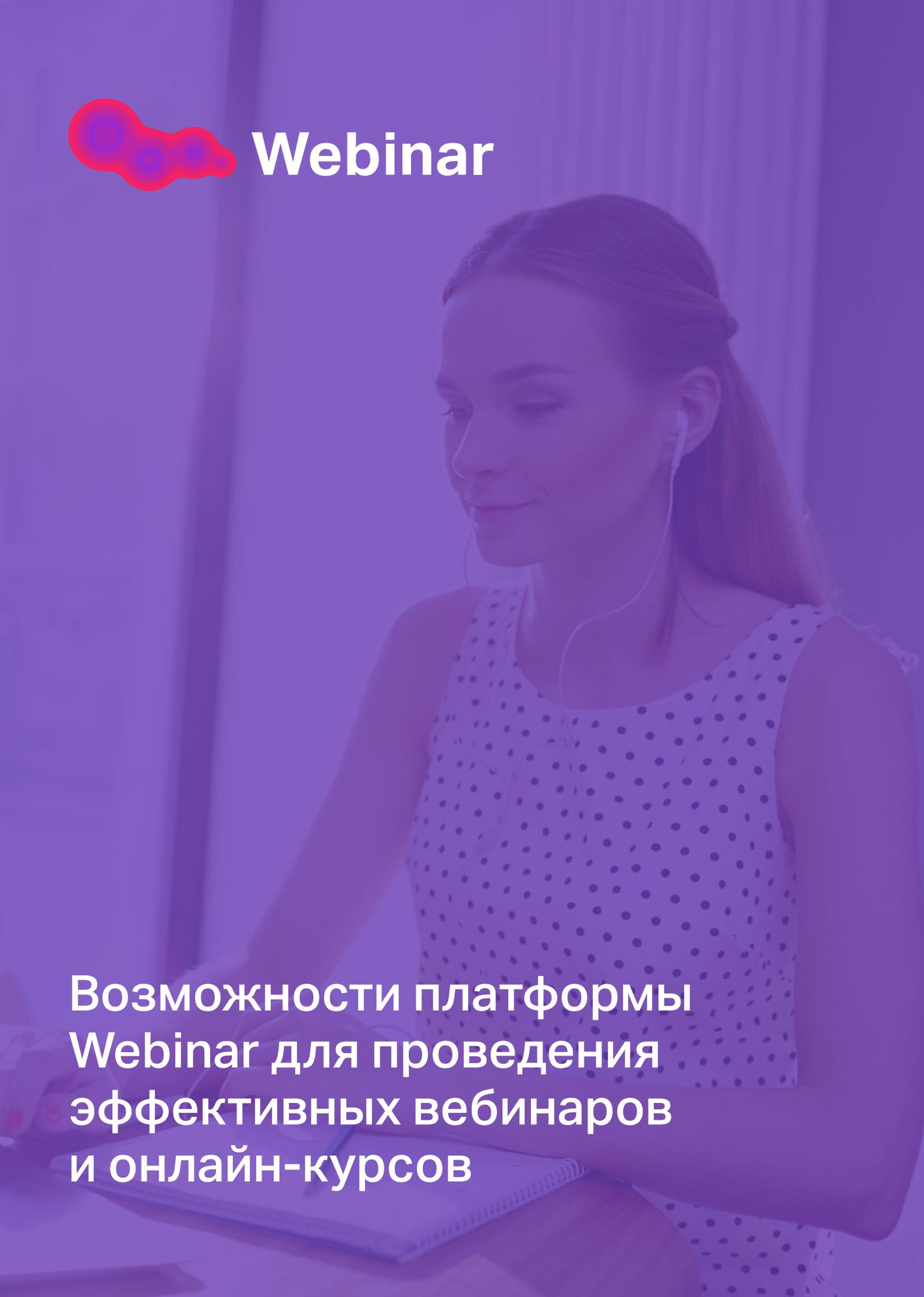


## 7. Подведение итогов: 5 минут

- Проговорите все, что вы успели сделать за этот вебинар
- Проведите тестирование, чтобы закрепить материал, или опрос для сбора обратной связи
- Уточните, какие материалы выслать участникам после вебинара
- Пригласите участников на следующий вебинар

The logo consists of a red, irregular shape with several blue circles of varying sizes inside it, resembling a stylized virus or a cluster of data points.

# Webinar

A woman with long brown hair, wearing a white sleeveless top with black polka dots and white earbuds, is sitting at a desk. She is looking down at a notebook and a pen in her hands. The background is a light-colored wall with a window.

Возможности платформы  
Webinar для проведения  
эффективных вебинаров  
и онлайн-курсов

## До 10'000 участников и до 8 спикеров на вебинаре одновременно

С помощью платформы Webinar вы можете проводить внутренние вебинары и масштабные мероприятия в удобном формате.

*Подключение нескольких спикеров на вебинар повышает динамику и сильнее вовлекает аудиторию. Кроме этого, компания экономит ресурсы на трансфер спикеров из других городов и стран.*



**Тимирлан Черкасов**

Специалист по обучению  
сотрудников Webinar Group

## Понятный интерфейс

С функционалом платформы способны разобраться участники с любым уровнем компьютерной грамотности.

*Удобно, что спикера можно назначить из числа участников. Часто ведущие теряют свою уникальную ссылку и подключаются как слушатели. Им не нужно выходить и заходить заново, модератор может изменить права доступа в два клика.*



**Олег Иванов**

Руководитель проектного  
офиса по развитию  
экологического туризма АСИ



Мир Сибири - тоже!

Сибирская масленица в Сухобузимском - посмотреть взятие снежного городка, которое отобразил в одноименной картине великий живописец Суриков

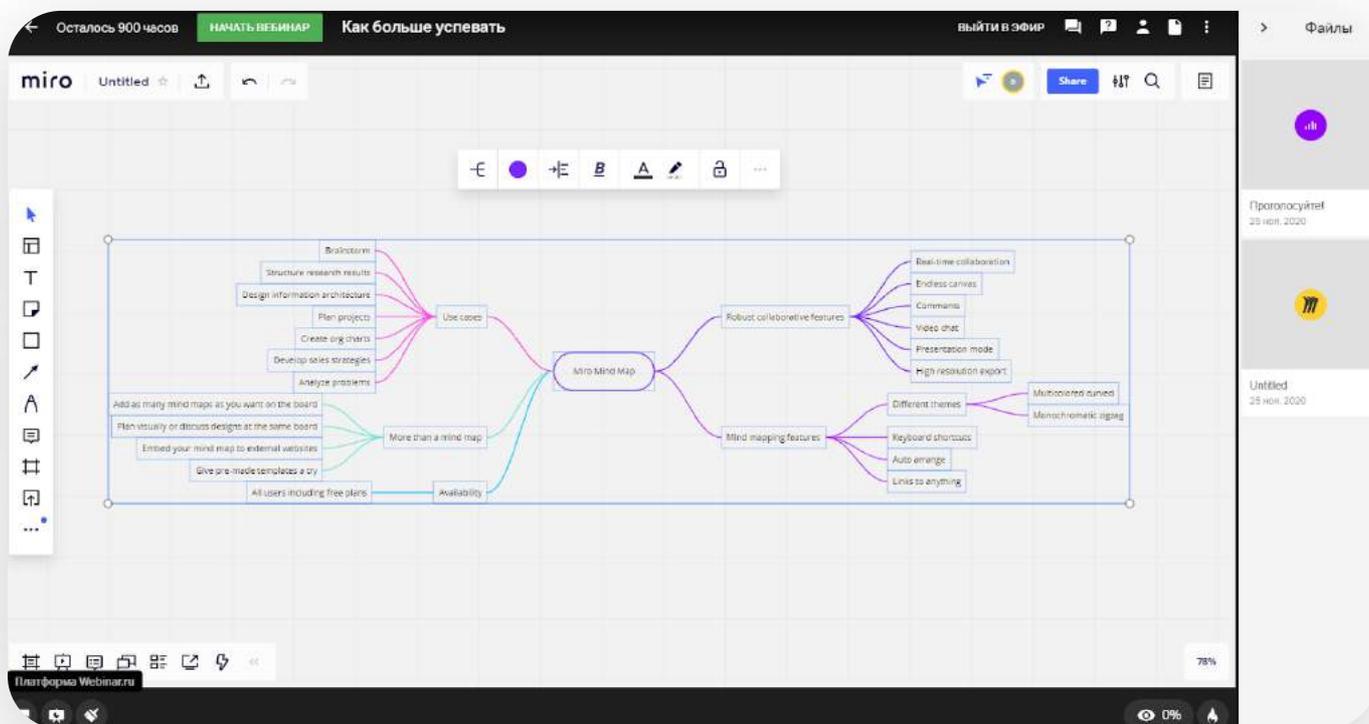
Добрый день. Подскажите, пожалуйста, какие ещё есть интересные места и мероприятия для посещения с детьми

Фестиваль коренных малочисленных народов Севера "Большой Аргиш" в г. Норильске и г. Дудинке для детей и взрослых.

Вебинар АСИ на платформе Webinar с 2 спикерами

# Вовлечение участников вебинара

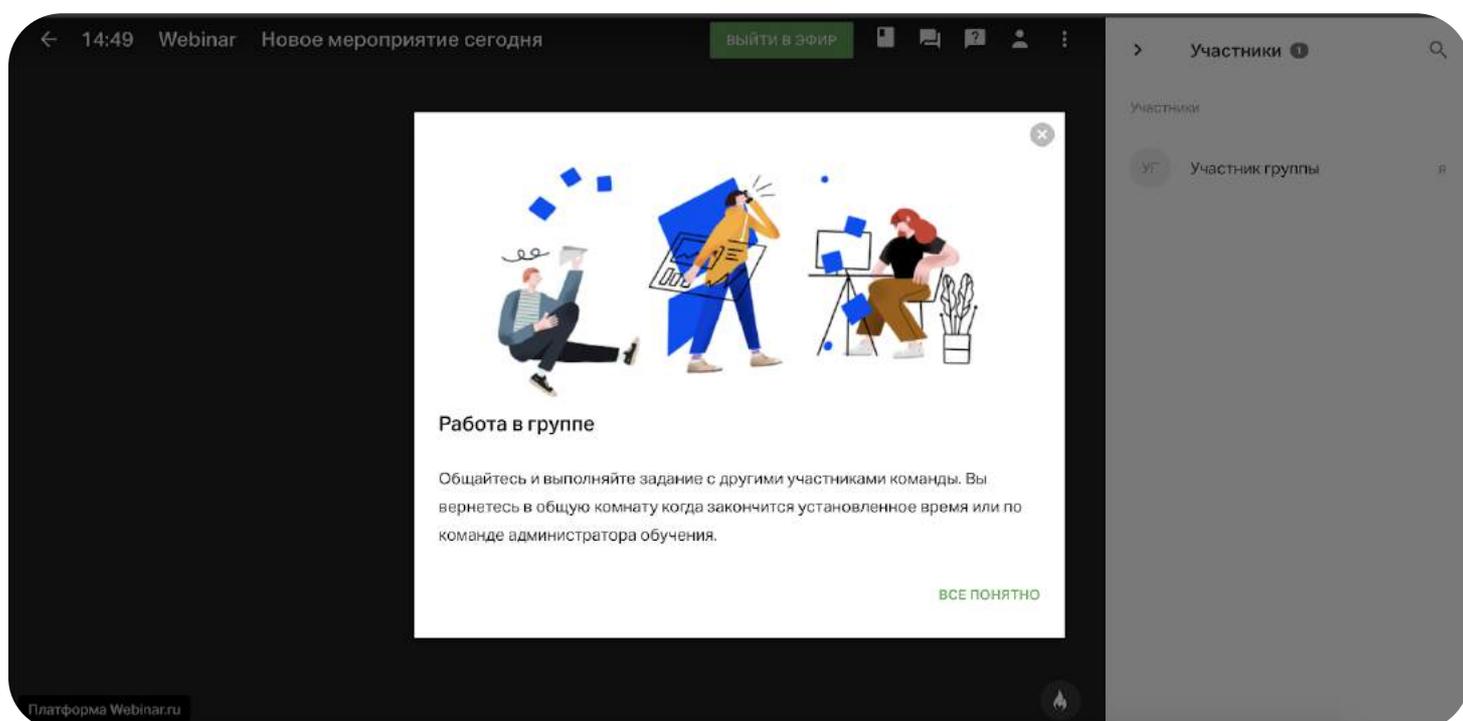
Чтобы сделать вебинар интерактивным, используйте указку, доску Miro и инструменты рисования. Также участников можно разделить на группы.



Использование доски Miro на вебинаре

## Чат и раздел вопросов

Для общения участники используют чат, а задать вопросы спикеру могут в специально предназначенном для этого разделе.



Деление на группы на платформе Webinar

Как использовать доску Miro и Webinar,  
читайте [в нашем блоге](#)

## Проверка знаний

Устраивайте голосования, опросы и тестирования прямо во время вебинара, не выходя с платформы.

Отношение к удалённой работе

НАЧАТЬ ГОЛОСОВАНИЕ



1. Какой вариант для вас наиболее эффективен и удобен?

Удалённая работа из дома

Работа в офисе

Пример опроса на вебинаре

## Создание онлайн-курсов

Группируйте записи вебинаров по темам, добавляйте к ним тестирования и создавайте онлайн-курсы для сотрудников, клиентов и партнеров на платформе We.Study.

Она легко интегрируется с вашим личным кабинетом Webinar. Создание онлайн-курса займет не больше 1 часа.

## Возможности We.Study

- Поддержка любого контента – аудио, видео, изображения, презентации, интерактивные доски, SCORM-курсы
- Проведение вебинара с автоматической рассылкой записей участникам
- Тестирования и статистика успеваемости
- Учет очных встреч в рамках обучения по QR-коду
- Алгоритм анализа контента и предсказания оттока участников
- Лента новостей для рассылки общих или частных сообщений участникам курса

**Узнайте больше  
о We.Study**

**Узнать подробнее**

## **Встроенный файловый менеджер**

Загружайте презентации и визуализируйте информацию без демонстрации всего экрана. Также вы можете загружать видеоролики и транслировать их для участников.

## **API**

С помощью ключа API легко интегрировать [Webinar](#) в свою CRM-систему или свой сайт.

## **Статистика вовлеченности онлайн**

Иконка глаза покажет, какой процент участников в данный момент находится на вкладке с трансляцией. Количество «огоньков» покажет, какая информация была наиболее полезна слушателям.

Статистика по каждому участнику покажет его заинтересованность и место в рейтинге, которое определяется по активности в чате и разделе вопросов и длительности присутствия на вкладке вебинара.

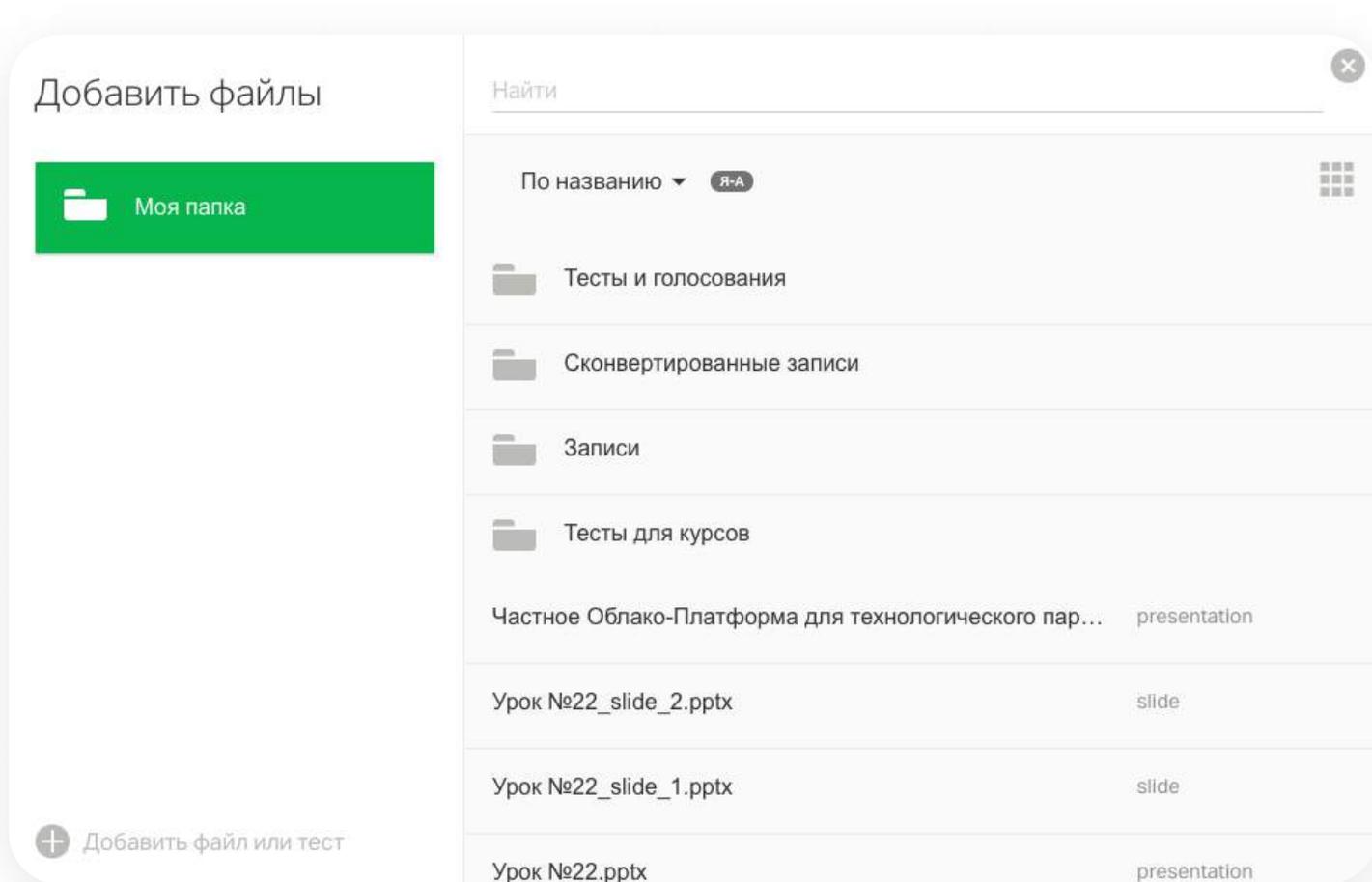


*Вы можете найти нужный вебинар по ключевому слову. Все прошедшие мероприятия сохраняются в вашем личном кабинете.*



**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group



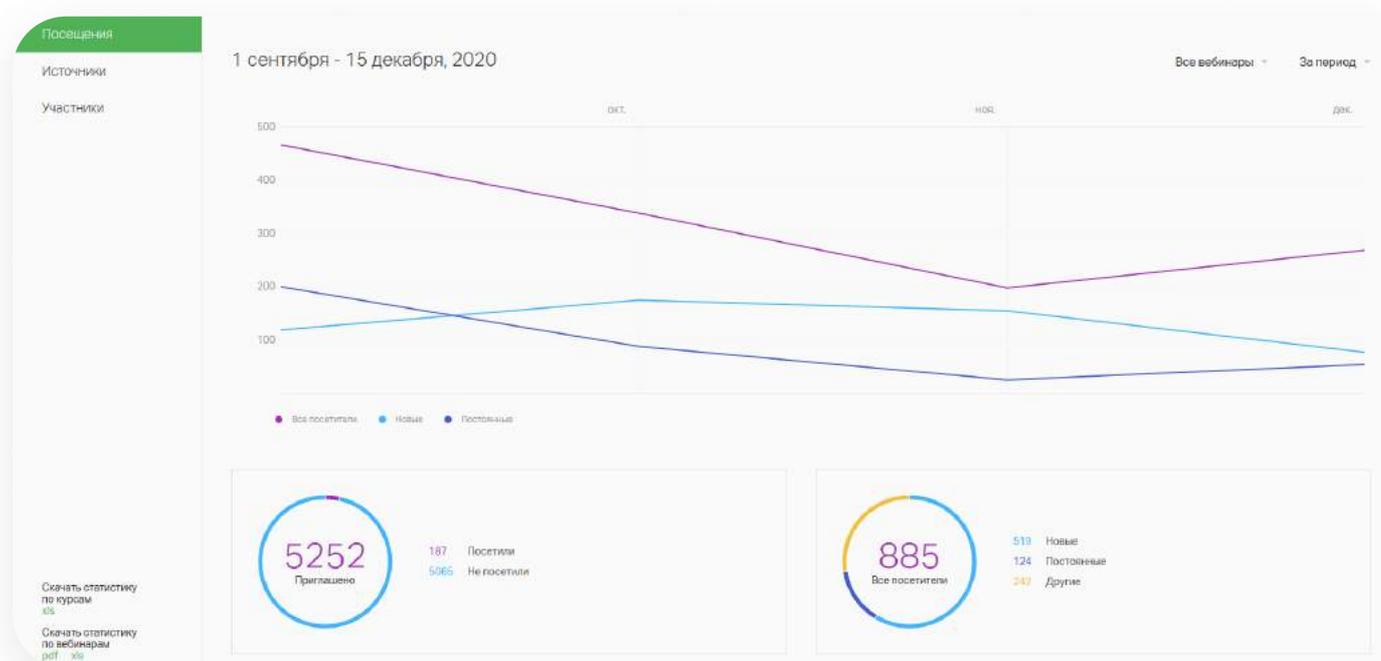
## Файловый менеджер на платформе Webinar

## Инструменты статистики после вебинара

Вы можете оценивать статистику по каждому вебинару. Оценивайте график вовлеченности в записи, статистику по посещениям, географии и источникам и статистику переходов по UTM-меткам.

### Техподдержка 24/7

Специалист поддержки решит вашу проблему за 20 секунд после отправки короткой команды @support в чат.



Статистика посещений вебинаров АСИ  
за выбранный период



Webinar

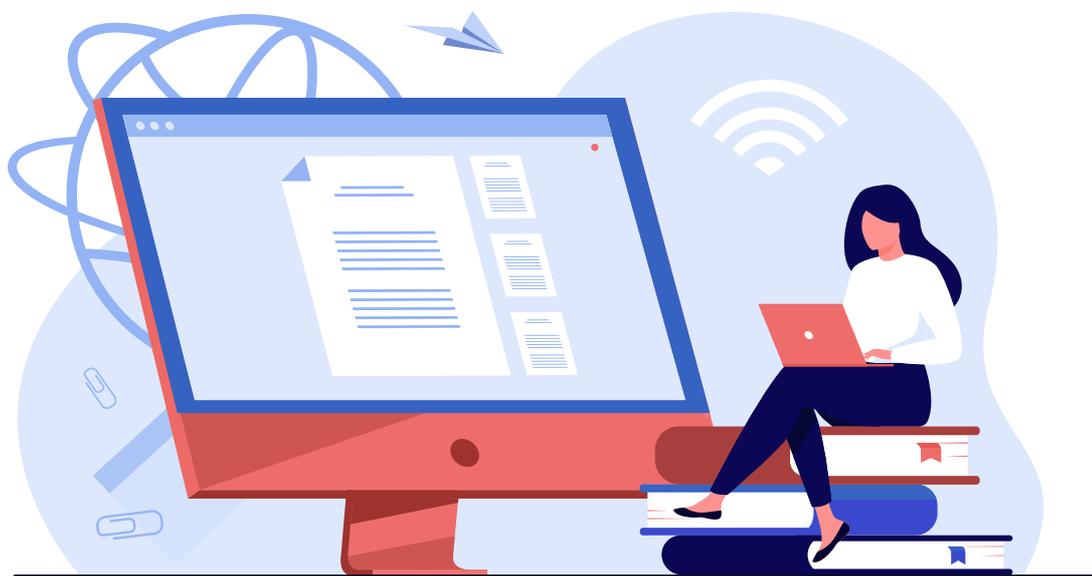
MARKETING

Дополнительные возможности  
при подключении модуля  
«Маркетинг» на платформе  
Webinar

# Автовебинары

Вебинары в записи, имитирующие живые трансляции.

- вам не нужно каждый раз организовывать вебинар, привлекать спикера и тратить на это средства
- достаточно один раз настроить автовебинар и трансляция будет начинаться автоматически в это время без вашего участия
- участники не увидят разницы между живым и автовебинаром — для них все будет происходить, как в реальном времени





*Автовебинар + настроенная email-рассылка — отличный способ автоматизировать ваши продажи.*



**Алексей Милованов**

Владелец агентства публичных продаж «Public Sale»

# Статистика и счетчики

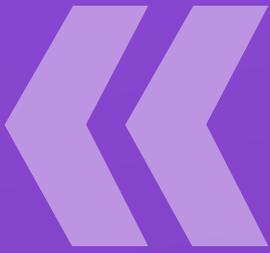
Платформа Webinar помогает анализировать эффективность ваших вебинаров.

В личном кабинете вы можете отследить статистику по ряду показателей:

- источники трафика на лендинг мероприятия
- активность участников и наиболее посещаемые вебинары
- география пользователей
- устройства, с которых заходят слушатели
- статистика по вовлеченности участников во время вебинара

Также вы можете подключить Яндекс.Метрику и Google.Analytics, а также настроить статистику с помощью UTM-меток и точно анализировать ваши рекламные кампании.

О том, как настроить аналитику, читайте [здесь](#).



*При подключении модуля «Маркетинг» вам будет доступна статистика по UTM-меткам. Она помогает детально оценивать эффективность рекламных кампаний и получать данные о стоимости участника вебинара. Вы сможете выстраивать сквозную аналитику, не прибегая к сторонним сервисам.*



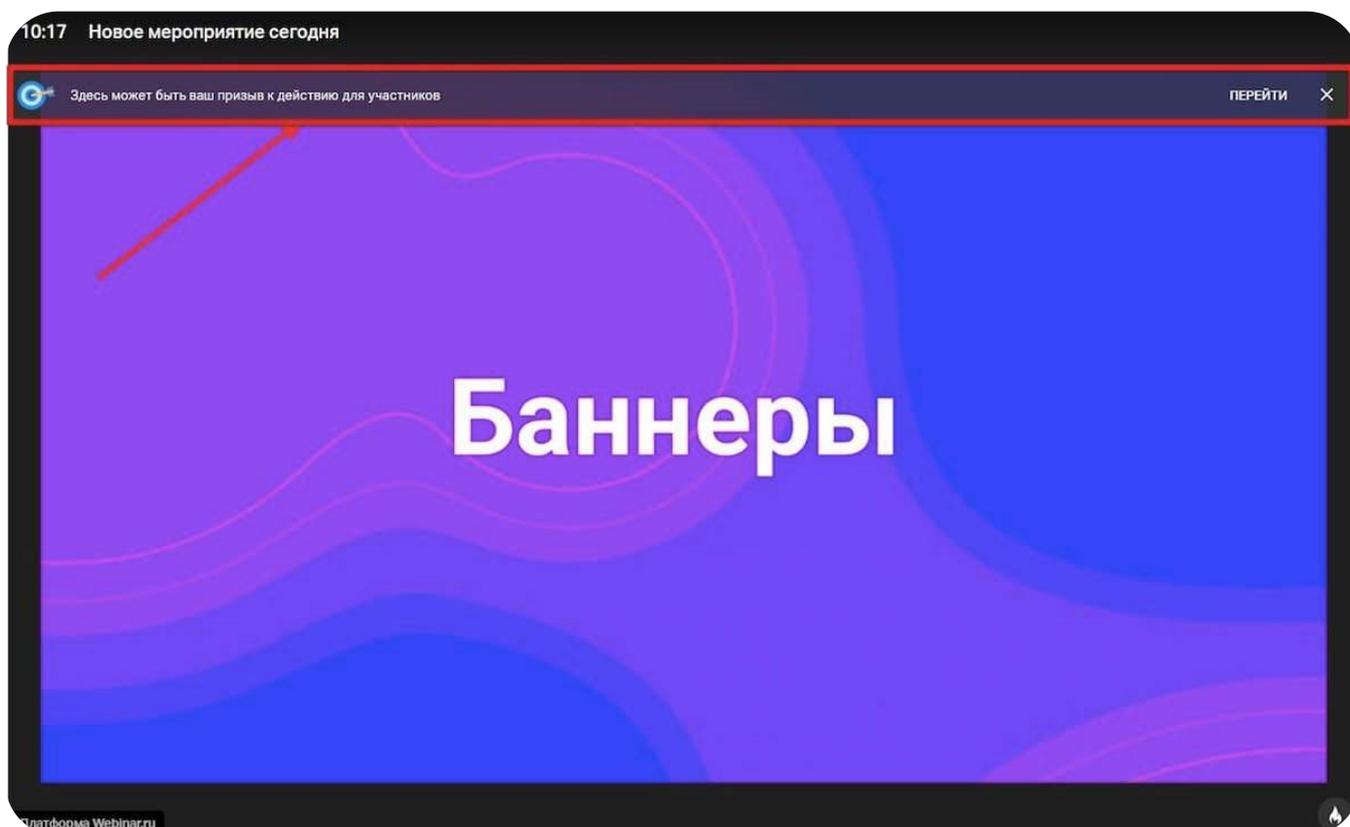
**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

# Баннеры

Способ ярко заявить о вашем продукте прямо во время вебинара.

- создайте яркие баннеры с продажей продукта и показывайте их участникам во время трансляции
- подключите статистику и оценивайте количество переходов
- смотрите, кто из участников перешел по ссылке на баннере



*Яркий баннер — визуально привлекателен и удобен для «визуалов» — людей, которые плохо воспринимают информацию на слух.*



**Евгений Смирнов**

Специалист по обучению  
клиентов и партнеров  
Webinar Group

Узнайте подробнее обо всех опциях  
пакета «Маркетинг» и попробуйте  
все возможности бесплатно

**Попробовать бесплатно**

# Резюме

[Платформа Webinar](#) – удобный инструмент для решения задач маркетинговых компаний в онлайн. С нами вы:

- в несколько раз сократите расходы на проведение обучающих и маркетинговых мероприятий
- сможете продвигать свои продукты быстрее конкурентов
- сделаете бренд или компанию более узнаваемыми
- не будете зависеть от карантина и ограничений в условиях пандемии

**Это подтверждают наши клиенты:**

**АСИ**



С помощью вебинаров мы решили основную задачу — наладили связь с труднодоступными регионами



**Олег Иванов**

**Это подтверждают наши клиенты:**

## «Ре Медиа»



Вебинары помогли собрать в одном месте 300 неонатологов. Это редкие специалисты, поэтому даже такое количество слушателей — уже успех



**Юлия Резвухина**

**Это подтверждают наши клиенты:**

## Hyve Group



Не нужно недооценивать онлайн:  
это отличный маркетинговый  
инструмент, который для нас стал  
спасительной соломинкой,  
позволившей не выпасть из бизнеса  
с введением ограничений



**Мария Барулина**

# Чек-листы для скачивания

1

[Чек-лист по подготовке спикера к вебинару](#)

2

[Чек-лист по продвижению вебинаров](#)

3

[Чек-лист по технической подготовке спикера и участников вебинара](#)

4

[Чек-лист по подготовке и проведению вебинара](#)



# Полезные ссылки

- 1 [Статьи, инструкции и кейсы по организации вебинаров и крупных онлайн-событий](#)
- 2 [Обучающий курс по работе с платформой Webinar «Быстрый старт»](#)
- 3 [Обучающий курс по вовлечению аудитории на вебинаре](#)
- 4 [Обучающий курс по платформе We.Study](#)
- 5 [Бесплатные вебинары с экспертами по обучению, маркетингу и удалённым коммуникациям](#)

Новые секреты, инструменты и советы каждый день в наших соцсетях:



# Как выбрать подходящий тариф на платформе Webinar?

Тарифы Webinar главным образом различаются тремя параметрами:

- Число участников
- Размер файлового хранилища
- Возможности интерактива, аналитики и маркетинговых функций

Если вы проводите вебинары регулярно, ориентируйтесь на максимальное число участников, чтобы все желающие точно попали на мероприятие.

Узнайте обо всех тарифах:

[Посмотреть тарифы](#)

# Как провести вебинар бесплатно?

Ваш бесплатный тариф Free не ограничен во времени. Вы можете использовать его столько, сколько потребуется, и достигать поставленных задач.

Попробуйте Webinar и проведите свое первое онлайн-мероприятие бесплатно!

- до 5 участников
- инструменты интерактива
- без ограничения по времени
- 500 Мб файлового хранилища
- техническая поддержка 24/7

[Попробовать](#)