ВЕБИНАРЫ БУДУЩЕГО

ТОП-13 трендов, которые преобразят работу вебинариста в 2017 году

eTutorium
Территория успешных вебинаров

Реальность будущего, и никакой фантастики!

Мир онлайн-обучения находится в постоянном состоянии технологической эволюции и сегодня переживает бурный этап трансформации. Все больше тренеров и вебинаристов начинают осознавать происходящие изменения, формировать новый стиль работы, экспериментируя и внедряя что-то новое.

Что ждет рынок e-learning в будущем, предсказать сложно. Но команда eTutorium попыталась спрогнозировать, какие навыки, умения и компетенции обретут статус «must have» в вебинарном деле. Предлагаем вам сверить свой курс с мировыми трендами, которые задаются развитием технологий.

О том, каким будет 2017 год для онлайн-тренеров и вебинаристов, и как к нему лучше всего подготовиться — читайте с пользой в нашей книге!

Оглавление

Тренд 1. Визуализация в презентации 4

Тренд 2. Интерактив по-прежнему в фокусе? 9

Тренд 3. Онлайн-нетворкинг теперь возможен! 12

Тренд 4. Мобильные платформы. 14

Тренд 5. Приоритет автоматизации. 15

Тренд 6. Больше маркетинга в SMM. 16

Тренд 7. Атаки троллей неизбежны 19

Тренд 8. Мультиканальный вебинар-маркетинг 20

Тренд 9. Аналитика и метрики для оценки эффективности вебинара 21

Тренд 10. Эра интеграции 24

Тренд 11. Дорогу YouTube. 26

Тренд 12. Партнерство набирает обороты. 28

Тренд 13. Контент превыше всего. 30

Тренд 1.

Визуализация в презентации

Сегодня никто не стесняется признаться в том, что он не умеет петь, танцевать, играть на фортепиано... Зато многие спикеры боятся признаться даже самим себе в том, что не умеют делать презентации к вебинарам. Это выглядит примерно так: «Сейчас быстренько накидаю текст в слайды и готово — можно выступать». Знакомо? Но вот когда «быстренько», «неструктурированно» и «перегруз сухого текста», то объяснить, убедить и тем более вдохновить на действие слушателей уже не получится.

Однозначно, это будет год визуального драйва! Визуализация данных перестанет быть уделом людей, умеющих хорошо рисовать, и превратится в необходимый навык вебинариста.

Концепция, мысль или идея, «упакованные» в красивую схему, **диаграмму или инфографику, будут поняты и усвоены гораздо лучше, чем просто «живая» речь спикера.** Поверьте, ничто не будет так «бить» по доверию к вам и вашему посылу на вебинаре, как плохо представленные данные!

Уделяйте максимум внимания визуализации в процессе создания презентаций. Учитесь доносить контент до аудитории не только харизматичным спичем, но и через графические эффекты. Умение творчески выражать и качественно визуализировать идеи, мысли и навыки на вебинаре сделает вас ценным спикером и поможет выбрать правильный вектор в формировании себя, как дизайнера.

СОВЕТ!

Читайте книги про презентации, изучайте пособия и руководства по визуализации речи, участвуйте в вебинарах, посещайте курсы, тренинги, мастер-классы.

Екатерина Лежнева, эксперт-консультант по созданию эффективных презентаций.

«Поделюсь интересными результатами одного из исследований, которое проводилось с целью выяснить, сколько полученной информации способен запомнить человек.

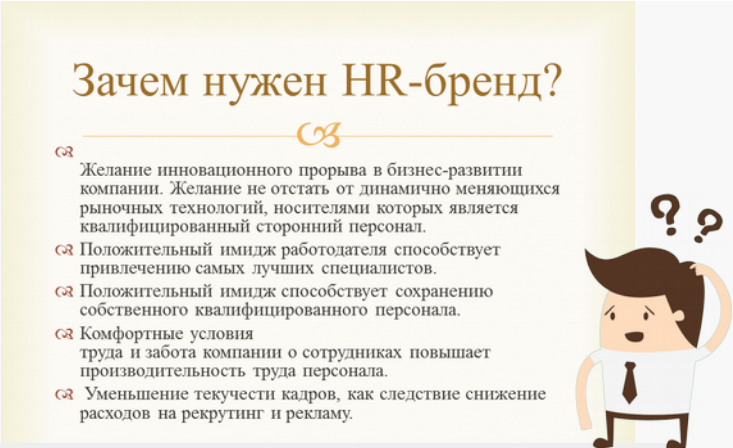
Исследование состояло из 3 частей:

1. Люди воспринимали информацию **на слух**. Через 3 дня они смогли вспомнить **всего 10%**.
2. Люди воспринимали информацию **зрительно**. Через 3 дня они смогли вспомнить **целых 20%.**
3. Информацию воспринимали **одновременно и на слух, и зрительно.** И чудо! Через 3 дня испытуемые были **способны вспомнить 65% информации.**

А если применить это правило к презентации для вебинара?

Действительно ли это так?

Допустим, мы видим на вебинаре вот такой слайд с обилием текста.



Вчитываться в него никто не будет и тогда... **Вас будут просто слушать. 10%!**

Или же найдутся умники, которые начнут читать. **И тогда... они перестанут слушать вас. 20%!**

А чтобы одновременно можно было и слушать, и смотреть, как раз и пригодится умение визуализировать.

Ведь внимание аудитории, которое она готова "подарить" вашему слайду, **удерживается не более 3 секунд!**

Тренд 2.

Интерактив по-прежнему в фокусе?

Ведущие и организаторы вебинаров сегодня достаточно хорошо работают над привлечением слушателей, но недостаточно сфокусированы на их удержании.

В 2017 году придется сместить фокус в сторону интерактивного вовлечения.

Вместо того, чтобы всеми силами пытаться привести толпу людей на свое онлайн-мероприятие, нужно больше думать о том, как «зацепить», завоевать и удерживать их внимание с первых и до последних секунд вебинара, заставить их взаимодействовать с вами, активно участвовать в обсуждениях. А все ради того, чтобы аудитория с головой погрузилась в мир вашего продукта, бизнеса,
темы, осталась довольна после спича и захотела снова прийти на ваши вебинары.

Информации настолько много, что пользователь становится капризным и требовательным. Люди больше не хотят просто слушать спикера и задавать вопросы в чате, они хотят быть причастными к формированию контента.

И это, разумеется, должно выглядеть весело, непринужденно и увлекательно. Решение – **долой шаблонную программу вебинара.**

Даем дорогу новым инструментам:

- ✔ интерактивным квестам,
- ✔ симуляторам,
- ✔ видеоскрайбингу,
- ✔ сторителлингу,
- ✔ геймификации,
- ✔ коллективному майндмэппингу,
- ✔ тестам, опросам,
- ✔ голосованиям.

Мария Губина, известный бизнес-тренер, консультант, коуч.

«В оффлайн-обучении тренер не может делать вид, будто зала нет. То есть, конечно, некоторые делают, но смотрится это странно. Всегда идет взаимодействие с аудиторией. В онлайн-обучении действует тот же принцип. Скучно сидеть на вебинарах, где спикер отводит время на вопросы в конце и не обращает внимания на чат. **Надо вовлекать людей, общаться с ними, создавать аналог живого тренинга.**

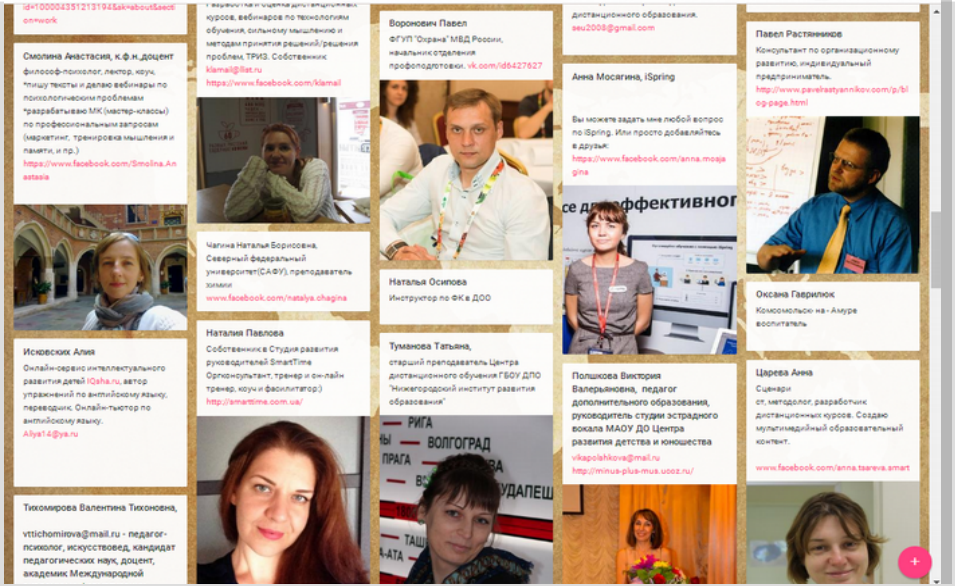
Умение делать интерактив, то есть использовать не только презентацию, видеокамеру и голос, но и дополнительные инструменты, начиная от демонстрации видеороликов, документов, ментальных карт и рисования на слайдах, до опросов, совместно редактируемых таблиц и досок. **Онлайн-обучение становится все больше похоже на живое.** И инструментов здесь не меньше. Тот, кто не будет их осваивать, много теряет, в том числе в конкурентных отличиях».

Тренд 3.

Онлайн-нетворкинг теперь возможен!

Все привыкли, что обмен контактами легче осуществлять в рамках очных мероприятий, конференций, профильных выставок. К счастью, технологии не перестают нас удивлять. Сегодня у любого ведущего есть возможность организовать коммуникацию участников в дистанционном формате, а точнее создать зону для продуктивного и живого онлайн-нетворкинга.

Виртуальная доска Padlet отлично подойдет для организации коллективной работы и общения на вебинаре. Каждое место для общения называется “стена”. На нее можно прикреплять фото, файлы, ссылки на странички в социальных сетях, информацию о себе. Проще говоря, это интерактивный стенд, куда участники смогут прикрепить свою виртуальную визитку и увидеть информацию о других слушателях. Это может быть приватный проект стены, модерируемая стена с несколькими участниками, которые будут заполнять виртуальную зону информацией, или доступная для чтения и редактирования любым пользователем площадка для знакомств.



СОВЕТ!

Давайте слушателям не только полезную информацию, но и возможность завести нужные знакомства на вашем вебинаре, и вы поднимете его ценность в несколько раз.

Тренд 4.

Мобильные платформы

Адаптировать свои вебинары под мобильные гаджеты — первое, что вы должны сделать в будущем году. Это уже не просто тренд или полезное дополнение платформы, а необходимость, от которой зависит эффективность ваших онлайн-мероприятий.

Почему это так важно?

Потому что, это важно для ваших слушателей. Загруженная и динамичная жизнь заставляет нас использовать смартфоны постоянно. **Около 60% людей пользуются мобильными телефонами для общения в соцсетях, просмотра почты, видео и новостей, поиска информации или покупки товара.** И эти цифры растут в геометрической прогрессии. Сделайте свои вебинары мобильными, выбирайте платформы, которые позволяют подключаться к онлайн-трансляции с устройств, работающих на Android или iOS. Быстро реагируйте на запросы своей аудитории — это ваши вебинары и только вам решать, насколько они будут успешными.

Тренд 5.

Приоритет автоматизации

В 2017 году все процессы создания и проведения вебинаров станут более автоматизированы. Прошли те времена, когда ведущим и организаторам приходилось своими руками выгружать регистрации, а затем отправлять письма с напоминаниями о вебинаре, обрабатывать заявки и каждому выставлять счет на оплату участия, ждать конвертации записи и опять же рассылать ее в ручную.

Современные платформы вебинаров решили «головную боль» ведущих. Они максимально упростили процесс организации онлайн-мероприятий — совместили возможность не только проведения вебинаров, но и автоматизировали процесс регистрации участников, приема оплаты. Это поможет вам сохранять свое время и направлять его на более важные задачи, например, на подготовку контента и маркетинговые кампании.

Тренд 6.

Больше маркетинга в SMM

В 2017 году социальные сети будут все больше проникать в процесс продвижения вебинаров, а также станут «усилителем» на пути к персонализации, поскольку позволяют напрямую взаимодействовать с потенциальными слушателями. Ведущим и организаторам стоит проанализировать, в какой из социальных сетей их аудитория проводит больше всего времени, и создать там плацдарм для коммуникации.

Ваша задача — не просто уметь создавать и оформлять события в Фейсбуке или Вконтакте, настраивать таргетированную рекламу и ждать, когда начнут «сыпаться» регистрации. Важно с умом использовать этот канал взаимодействия и персонализировать его — **выстраивать долгосрочные доверительные отношения между вами и вашей целевой аудиторией через полезный бесплатный контент, а также сотрудничать с лидерами мнений и партнерами.**

Екатерина Лежнева, эксперт-консультант по созданию эффективных презентаций.

«Если вы не занимаетесь PR в социальных сетях, то вы будете известны лишь в узких кругах. Хотите выйти из узкого круга и собирать на вебинары 1000+ слушателей? Станьте заметным в профессиональных сообществах.

Обратная связь. Если ваши вебинары предусматривают самостоятельную работу, группа в социальной сети - отличное место, где ученики могут показать домашнее задание и получить обратную связь друг от друга или от преподавателя.

Обмен опытом и развитие. В группах, относящихся к вашей сфере, вы найдете много полезных статей, людей и дискуссий. А простое ведение блога или странички в соц. сети стимулирует к постоянному развитию и познанию нового

ЧТО ДЕЛАТЬ?

1. Найти и ежедневно посещать профессиональные сообщества в популярных социальных сетях;
2. Создать закрытые группы для учеников;
3. Делиться полезным контентом на своей страничке;
4. В конце вебинара не забывайте давать ссылку на свой профиль с предложением подружиться!

Тренд 7.

Атаки троллей неизбежны

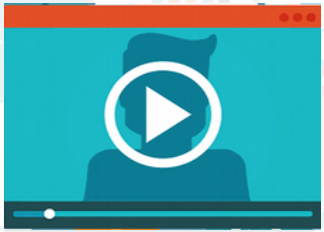
Эксперты прогнозируют, что в 2017 году **аудитория бесплатных вебинаров на 20% будет состоять из «вебинар-террористов» — виртуальных хамов,** которые мешают спикерам выступать, сеют словесный негатив и провокации в чате, перетягивают внимание аудитории на себя и провоцируют конфликтные дискуссии. Они могут нанести сильный и неожиданный психологический удар, который может изрядно подпортить исход мероприятия и авторитет ведущего.

Научитесь распознавать и тактично обезвреживать троллей, не давайте им поживиться вашими эмоциями и вниманием вашей аудитории. Для этого выработайте беспроигрышную стратегию поведения.

В этом вам поможет наша книга
«КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ? Борьба с троллингом на вебинаре».

Тренд 8.

Мультиканальный вебинар-маркетинг



Какой бы продуманной не была кампания по продвижению вебинара и каким бы большим не был бюджет, привлечь аудиторию потенциальных участников, задействуя лишь один канал, уже невозможно. Чтобы захватить целевую аудиторию по максимуму, нужно работать по разным направлениям, что и является сутью мультиканального маркетинга.

Ваши слушатели могут быть где угодно: в поиске, на профессиональных ресурсах, в социальных сетях, в подписной базе, на YouTube, на форумах, в базе партнеров и много где еще. Причем, в каждом из этих мест можно выгодно заявить о предстоящем вебинаре и вызвать интерес у тех пользователей, до которых невозможно достучаться при помощи других методов.

Тренд 9.

Аналитика и метрики для оценки эффективности вебинара

Вы знаете, сколько регистраций на вебинар получили из Фейсбука? А какой процент конверсии из регистраций в участников? Сколько человек согласились в дальнейшем сотрудничать с вами? Именно за знанием и умением рассчитать такие показатели кроется успех вашего вебинарного дела.

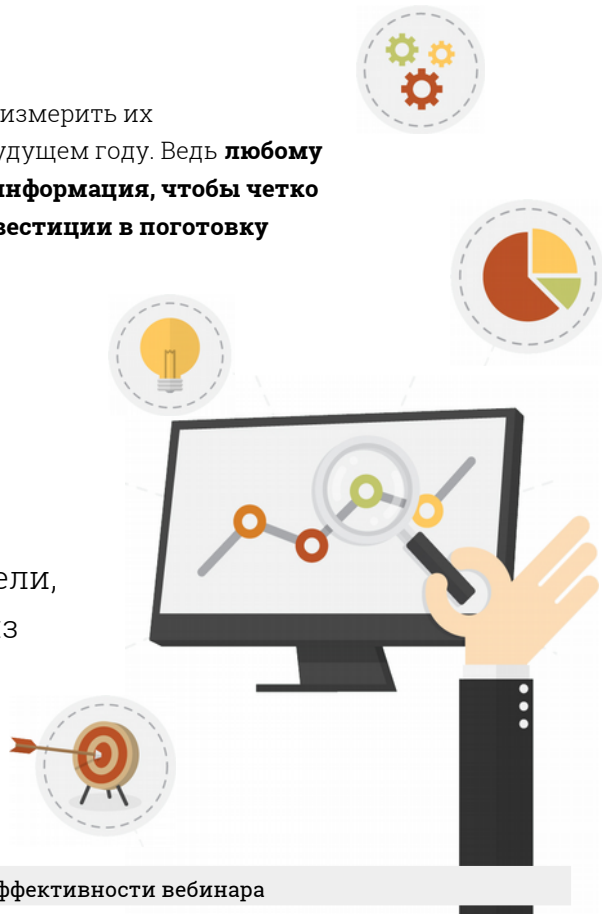
Многие начинающие (и не очень) вебинаристы судят об эффективности своих вебинаров по денежному показателю: принес доход или нет.

Некоторые все чаще задаются вопросами: что такое ROI? Какое значение и влияние имеет этот показатель? У некоторых он вызывает опасение, другие убеждены в его бесполезности, тогда как третьи утверждают, что правильный расчет эффективности и есть основа успешного вебинарного дела.

Регулярно проводить вебинары и не знать, как измерить их эффективность — повлечет серьезный риск в будущем году. Ведь **любому организатору/ведущему нужна проверенная информация, чтобы четко понимать, насколько правильными были инвестиции в поготовку вебинара.**

СОВЕТ!

Не игнорируйте необходимость измерения результатов своих вебинаров. Вам просто нужно учитывать все важные показатели, чтобы «выжимать» максимум из своих мероприятий в 2017 году.



ЧТО ЕЩЕ ЗА ВАЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ?

1. **Конверсия Landing Page** $= \dfrac{\text{количества регистраций на вебинар}}{\text{количества посетителей посадочной страницы}} \times 100\%$

2. **Коэффициент участия** $= \dfrac{\text{количеству участников вебинара}}{\text{количества регистраций}}$

3. **Уровень интерактива**
4. **Количество целевых заявок**
5. **Продажи**

О том, как измерять и улучшать главные показатели эффективности вебинара, читайте в статье.

Тренд 10.

Эра интеграции

Речь идет о технической готовности вебинарных комнат к интеграции с сайтами, СДО и другими внешними ресурсами. Учитывая запросы современных вебинаристов, платформы активно реализовывают **возможность встраивания окна с прямой трансляцией мероприятия на сайт пользователя**. Это не только привлекает целевой трафик за счет естественного удержания посетителей, но и улучшает SEO-показатели сайта.

Еще одна фича, о которой вы, вероятно, не знали — это **возможность связать форму регистрации на вашем сайте или лендинге с вебинарным кабинетом**. В результате такого слияния все новые регистрации будут попадать не только в вашу подписную базу, но и в список участников вебинара. Теперь не придется вручную загружать адреса участников для рассылки приглашений и напоминаний. Этот процесс автоматизируется.

А как насчет **интегрировать вебинары с системой дистанционного обучения, например, с Moodle**? Все больше преподавателей сегодня находятся в поиске инструмента, который позволил бы встраивать онлайн-тренинги, живые занятия и мастер-классы в электронные курсы, разработанные на Мудле. Это сделает учебный процесс более интерактивным, интересным и обеспечит максимальную вовлеченность слушателей.

Тренд 11.

Дорогу YouTube

YouTube уже давно перестал быть порталом для развлечений. Сегодня этот гигантский видеохостинг для многих стал эффективным средством обучения. Каналы активно обрастают обучающими видео, которые собирают огромное количество просмотров.

Ваши вебинары пользуются популярностью? Участников каждый раз становится все больше? Каждое ваше мероприятие несет в себе порцию полезности для целевой аудитории? Так почему бы не продлить жизнь полезному видеоконтенту и не начать эффективно продвигать записи вебинаров на YouTube для расширенной целевой аудитории?

Сколько вы знаете спикеров, у которых есть свой развивающий канал? Единицы, верно? **YouTube — это ваша возможность качественно отличаться и выгодно выделиться среди конкурентов**. Это повлечет спрос на вас, как на эксперта.

Вы станете известным для поисковых систем, что повлечет за собой рост просмотров ваших видео потенциальными клиентами.

Соответственно, уже сегодня необходимо начинать видео-продвижение для вовлечения целевой аудитории во взаимодействие с вашим брендом.

Начните с создания своего канала на YouTube и наполняйте его записями прошедших вебинаров.

Тренд 12.

Партнерство набирает обороты

Хотите привлекать еще больше слушателей на свои вебинары? Соберите вокруг себя команду людей, которая будет информационной опорой на тернистом пути к успешным мероприятиям. Смело рассматривайте вариант партнерского сотрудничества с компаниями, деятельность которой связана со спецификой вашей деятельности. Это отличный способ охватить большую целевую аудиторию и ускорить продвижение.

Активно подключайте компании, раскрученные сайты, блоги или порталы, целевая аудитория которых совпадает либо пересекается с потенциальными участниками ваших вебинаров. Главное, чтобы они не предлагали конкурентные продукты. И договаривайтесь о размещении анонсов ваших мероприятий (баннеры, релизы, email-рассылки, соцсети). Взамен предлагайте прорекламировать продукт партнера на своем сайте.

Алена Некрасова, координатор Академии eTutorium

«Если у вас мало/нет опыта в проведении вебинаров, но есть большое желание - партнерство, однозначно, самый короткий путь к узнаваемости. **Не стесняйтесь обращаться в онлайн школы по вашему профилю и предлагайте свою экспертизу**

Запишите короткий видео-рассказ о себе и той теме, которую хотите раскрыть в формате вебинара. Стучитесь! Какая выгода для приглашающей стороны? Вы делитесь полезным контентом со слушателями, при том, что расходы на вас минимальны (или их вообще нет). Ну а выгода для вас очевидна - вы нарабатываете базу «своих» слушателей, которые впоследствии будут приходить конкретно на ваши мероприятия. **Вас будут узнавать организаторы онлайн ивентов и вы сможете косвенно продвигать свои продукты (курсы, тренинги, вебинары)»**

Тренд 13.

Контент превыше всего

is KING

Учтите, что при подготовке контента крайне важно качество. Это касается не только структуры вебинаров, но и любого другого контента, который вы создаете для своей целевой аудитории: статьи в блоге, белые книги, электронные рассылки, посты в социальных сетях. Большинство людей прежде, чем принять решение о покупке участия в вебинаре, изучают экспертизу и позиционирование его ведущего. С помощью авторских публикаций вы сможете влиять на это решение в свою пользу. Но фокусируйте внимание не на личных выгодах, продуктах или услугах, а на том, что действительно нужно и интересно вашей аудитории.

Делайте ставку на развитие человечного контент-маркетинга и **генерируйте действительно интересную для слушателей информацию — будьте всегда на их стороне.**

Вместо итога!

Что у нас получается? Успех от проведения вебинаров будет зависеть от умения визуализировать информацию, углубляться в интерактивное взаимодействие с участниками и правильно рассчитывать показатели эффективности мероприятий. Также на первый план выйдут мобильность платформ, мультиканальный маркетинг и интеграция вебинаров с внешними ресурсами. Среди навыков вебинариста актуальность набирают грамотное позиционирование в социальных сетях, распространение человечного контента и развитие партнерских отношений.

Перечисленные тенденции помогут вам сориентироваться, в каком направлении двигаться в 2017 году, чтобы добиться успеха в вебинарном деле. Теперь мы все, полны сил и новых идей, идем творить интересные и крутые вебинары. И помните, что тренды — штука изменчивая. Так что, не расслабляйтесь и держите руку на пульсе!

Какие тренды вы собираетесь внедрить в 2017 году? Возможно, у вас есть свои прогнозы по этому вопросу. Поделись своим мнением на нашей странице в Фейсбук.

Больших вам аудиторий и благодарных слушателей!

Елена Демищенко

Копирайтер проекта eTutorium.
Автор и редактор тематического блога.

> Верю, что с помощью качественного контента можно отстроиться от конкурентов, завоевать доверие читателя и конвертировать его в благодарного клиента.

Галина Горбатенко

Дизайнер проекта eTutorium.

Используйте гибкую площадку для организации и проведения своих вебинаров:

- ✔ Для дистанционного обучения
- ✔ Для маркетинга и продаж
- ✔ Для корпоративных совещаний, тренингов и онлайн-встреч

Тестировать бесплатно 14 дней

Россия: +7 (495) 665-07-74
Украина: +38 (061) 222-777-4
E-mail: info@etutorium.com
Сайт: http://etutorium.ru/

Мы в соцсетях:

f B in