

Jak sprzedawać kursy online za pomocą webinarów

Przewodnik w siedmiu krokach

Wstęp

Nauka przez Internet to stale rozwijający się trend, z którego coraz częściej i więcej korzystamy. Jeśli zdecydowałeś się sprzedawać swoją wiedzę poprzez kursy online, to jest to najlepszy moment, aby zacząć.

Webinary i e-learning to doskonałe połączenie. W tym przewodniku prezentujemy siedem kroków, dzięki którym staniesz się profesjonalnym oraz zorientowanym w branży nauczycielem online!

Udostępniamy Ci kompletny scenariusz ze sprawdzonymi wskazówkami bazującymi na wykorzystaniu funkcjonalności platformy ClickMeeting oraz jej najpopularniejszych integracji.

Gotowy, aby podjąć wyzwanie?

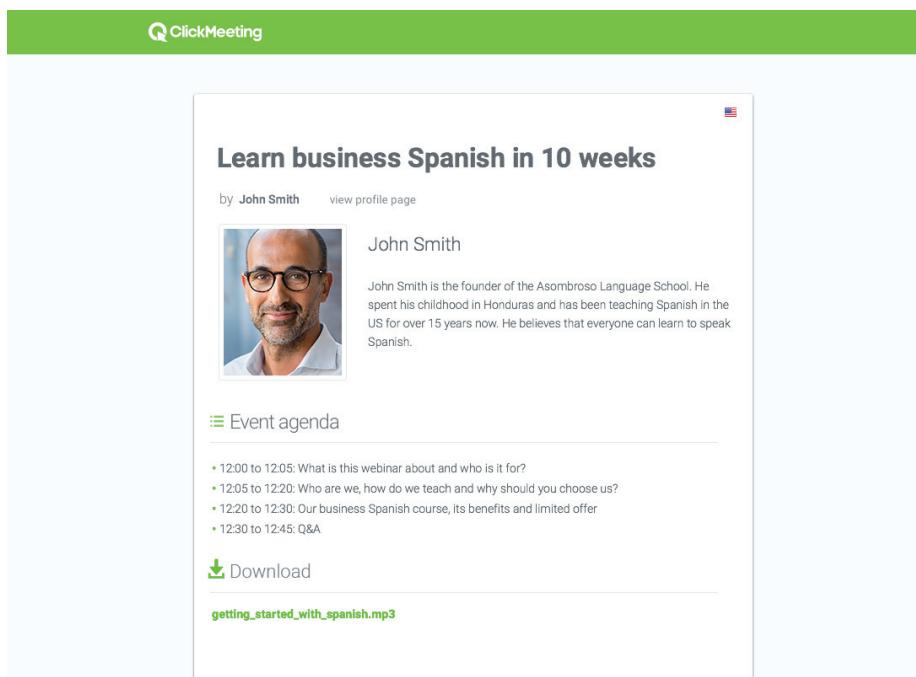
Zaczynamy!



Zaplanowałeś swój webinar i wypromowałeś go zgodnie z instrukcjami z naszych poprzednich publikacji [How to Attract Crowds to Your Webinar](#) oraz [Kalendarz promocji webinaru](#)? Sprawdźmy krok po kroku, jak przeprowadzić udany webinar.

Krok 1 (5 – 10 minut): ROZGRZEWKA

Niektórzy uczestnicy pojawią się już kilka minut przed rozpoczęciem webinaru. Aby zaangażować ich już na starcie, upewnij się, że przygotowałeś dokładną **Agendę w poczekalni**. Nie tylko dasz znać swoim widzom, czego mogą spodziewać się po Twoim webinarze, ale również wzbudzisz ich zainteresowanie oraz wykluczysz osoby, które nie będą ciekawe tematyki wydarzenia. Powinieneś poinformować swoich uczestników, kto jest prezenterem – i jeśli to konieczne – udostępnić im niezbędne pliki. Mogą być to materiały z najwyższej półki, takie jak filmy instruktażowe, wybrane slajdy z prezentacji, wyczerpujące infografiki i inne, które zaprezentują treść spotkania oraz zwiększą chęć uczestnictwa w nim.



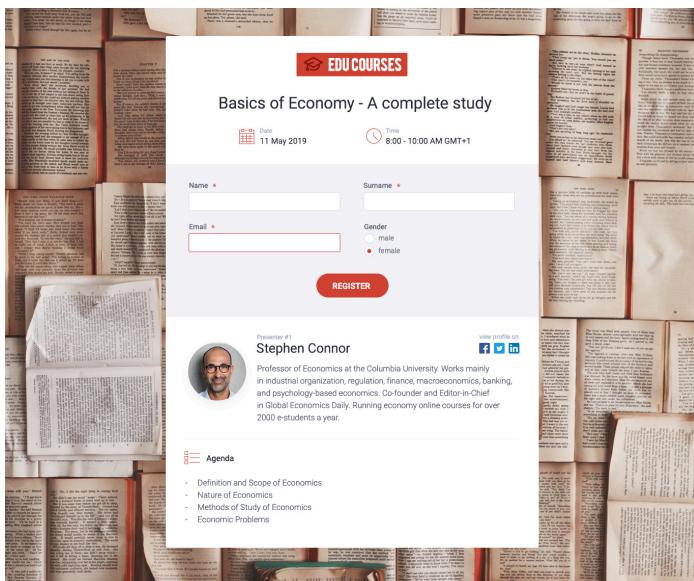
The screenshot shows a webinar landing page with the following details:

- Title:** Learn business Spanish in 10 weeks
- Presenter:** John Smith (represented by a portrait photo)
- Description:** John Smith is the founder of the Asombroso Language School. He spent his childhood in Honduras and has been teaching Spanish in the US for over 15 years now. He believes that everyone can learn to speak Spanish.
- Event agenda:**
 - 12:00 to 12:05: What is this webinar about and who is it for?
 - 12:05 to 12:20: Who are we, how do we teach and why should you choose us?
 - 12:20 to 12:30: Our business Spanish course, its benefits and limited offer
 - 12:30 to 12:45: Q&A
- Download:** getting_started_with_spanish.mp3

Pamiętaj, że możesz dostosować stronę poczekalni w łatwym w obsłudze edytorze, gdzie wystarczy tylko przeciągnąć elementy i upuścić w wybrane miejsca.

Poczekalnia to idealne miejsce, gdzie możesz zaimponować publiczności profesjonalnym i atrakcyjnym wyglądem Twoich stron webinarowych. Dzięki **funkcjonalności Custom Branding** możesz zaprezentować **kolory oraz logo swojej marki**, aby odbiorcy rozpoznali Cię w kilka sekund. Nie poprzestań jednak tylko na tym! Wgraj również wysokiej jakości **zdjęcia tła z darmowego serwisu Unsplash!** Wybierz fotografię, która najlepiej odpowiada tematyce Twojego spotkania, aby podkreślić, czego dokładnie będzie dotyczyć.

Pamiętaj, że wyżej wymienione **ustawienia** będą również widoczne na Twojej **stronie rejestracji**, **stronie profilowej**, **stronie z podziękowaniem** oraz **w pokoju webinarowym**.



Dobrą praktyką jest rozpoczęwanie wydarzeń kilka minut przedziej, aby powitać uczestników, którzy już dołączyli do wydarzenia. Gdy to zrobisz, zachęć ich do podzielenia się Twoim webinarem poprzez media społecznościowe. Aby udostępnić wydarzenie, uczestnicy powinni kliknąć odpowiednie ikony mediów społecznościowych w pokoju webinarowym. W ten sposób możesz zyskać dodatkowych widzów oraz zwiększyć zasięg Twojego webinaru, co może być szczególnie przydatne, gdy planujesz powtórzyć swoje spotkanie.

Krok 2 (minuta 0 – 5): START

Rozpocznij wydarzenie o czasie – opóźnienia nigdy nie wyglądają korzystnie. Pamiętaj, aby nagrywać swoje spotkania, ponieważ zaraz po ich zakończeniu możesz je udostępnić na platformie YouTube. To jednak nie wszystko!

Najlepsze dopiero przed nami!

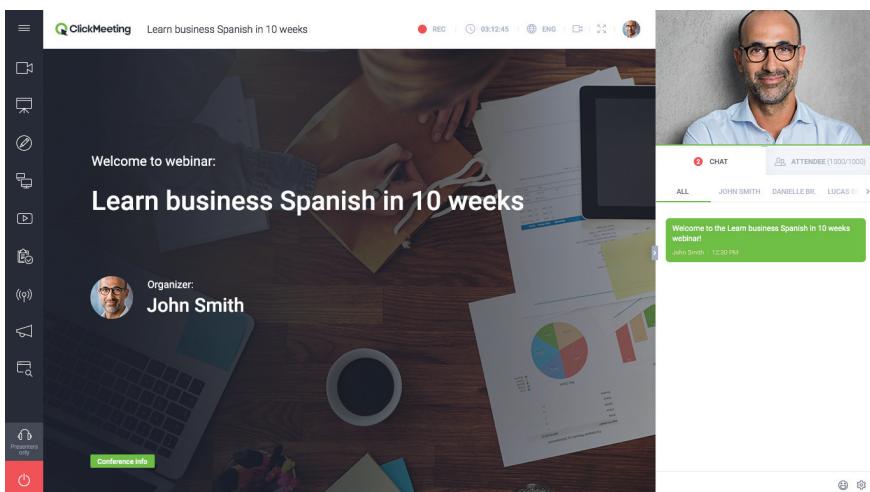
Twoje **nagranie** może służyć jako **Webinar na żądanie!** Oznacza to, że uczestnicy mogą obejrzeć wideo w każdej dowolnej chwili i odświeżyć swoją wiedzę oraz lepiej zrozumieć temat. Co więcej, dzięki funkcji Webinarów na żądanie, uczestnicy, którzy **zarejestrowali się, ale się nie pojawiли**, będą mieli szansę na nadgontenienie zaległości.

Możesz podzielić się nagraniem poprzez wiadomość e-mail, media społecznościowe oraz własną stronę internetową, i tym samym wzmacnić swoje starania marketingowe dotyczące treści oraz wykreować profesjonalne portfolio webinarowe.

Zanim rozpocznesz webinar, upewnij się, że zwiększyz zasięg swojej treści poprzez funkcje **Facebook & YouTube Live**. Dzięki temu zabiegowi, Twój kurs online odbędzie się również na jednej z tych dwóch platform i zachęci do interakcji wszystkie Twoje kontakty oraz obserwujących.



Gdy tylko rozpoczęsz swoje wydarzenie, przedstaw się i opowiedz publiczności o tematyce webinaru oraz do kogo jest skierowany. Upewnij się, że uczestnicy wiedzą, że dołączyli do odpowiedniego wydarzenia i chcą zostać z Tobą do samego końca. Wyjaśnij wypunktowane w Agendzie cele Twojego webinaru, aby już na wstępnie zostały tylko te osoby, które wyrażają całkowite zainteresowanie. Agendę możesz udostępnić za pomocą okna prezentacji, gdzie następnie możesz kontynuować wydarzenie poprzez włączenie pliku PowerPoint lub Keynote.

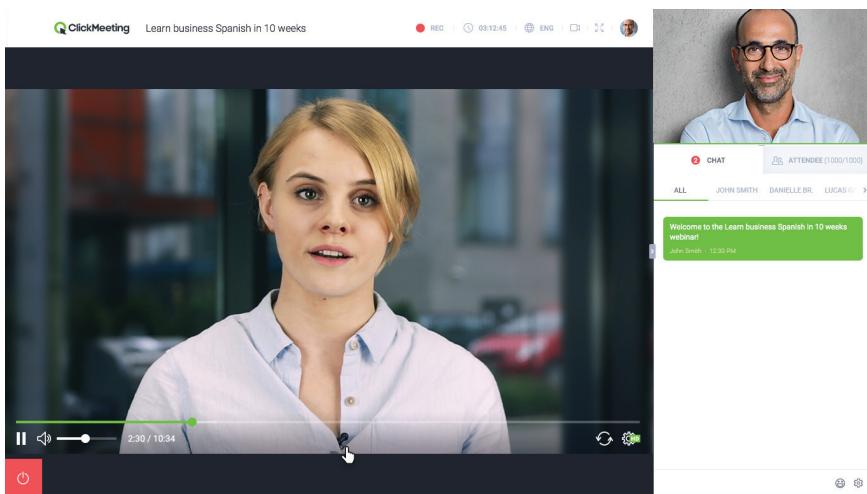


Pozwól uczestnikom zaznajomić się z funkcjonalnością pokoju webinarowego. Nasz pokój webinarowy jest intuicyjny i prosty w użyciu, ale należy pamiętać, że nie każdy jest obeznany z technologią. Upewnij się, że uczestnicy rozumieją, do czego służą konkretne elementy w pokoju i jak mogą wchodzić w interakcję między sobą. Zwracaj uwagę na to, co dzieje się w okienku czatu oraz podczas Trybu Pytań i Odpowiedzi, który będzie szczególnie przydatny w trakcie Twojego wydarzenia.

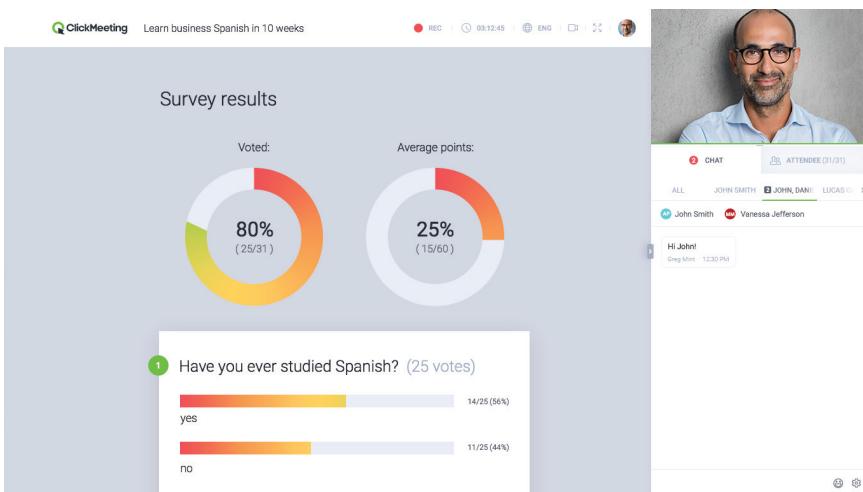
Krok 3 (minuta 5 – 20): SEDNO WEBINARU

Czas przejść do **sedna Twojej prezentacji**. Powiedz o sobie coś więcej i zwiększą swoją wiarygodność. Kim jesteś? Jakie jest Twoje wykształcenie oraz doświadczenie? Jakie masz kwalifikacje? Co sprawia, że jesteś najlepszą osobą do organizowania kursów o danej tematyce? Potwierdź swoje słowa wizualizacjami w postaci **prezentacji** PowerPoint lub Keynote. Wgraj pliki do panelu konta przed rozpoczęciem webinaru, aby zaoszczędzić czas oraz uniknąć zbędnych przerw w trakcie trwania wydarzenia.

Zademonstruj, jak przydatny jest Twój kurs, dzieląc się problemami, z jakimi musiał się zmierzyć jeden z Twoich klientów. Opowiedz o zmianie, jaką przeszedł Twój uczestnik dzięki uczestnictwu w konkretnym kursie oraz jakie cele osiągnął po jego zakończeniu. Nic nie zadziała tutaj na wyobraźnię tak dobrze, jak Twój własny film lub film z platformy YouTube. Zaferuj próbkę sesji e-learningowej, aby uczestnicy mogli poczuć się tak, jakby już zapisali się na Twój kurs.



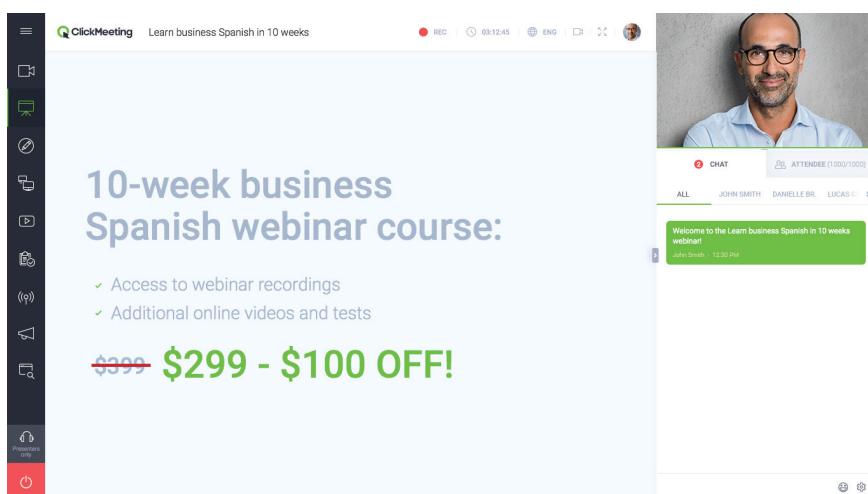
Na koniec wydarzenia zorganizuj test, który pokaże Twoim uczestnikom, jak łatwe i przyjemne jest stworzenie szkolnego środowiska. **Ankiety** możesz potraktować jako dodatkową atrakcję, których wyniki możesz wyświetlać w czasie rzeczywistym.



Przedstaw swojej publiczności **prezentację**, która udowodni skuteczność Twojego kursu online. Możesz używać statystyk od swoich uczniów w postaci wykresów kołowych, studiów przypadków zadowolonych klientów lub innych grafik. Jeśli jest to możliwe, użyj również **nagrań**, aby pokazać fragmenty swojego kursu w postaci materiału wideo.

Krok 4 (minuta 20 – 30): ELEMENT KLUCZOWY

Czas na element kluczowy. Przedstaw swój kurs, pokaż, z czego się składa i jaka jest jego cena. Jeśli będzie to pomocne, użyj funkcji do **współdzielenia ekranu**, aby zobrazować jego działanie uczestnikom. Upewnij się, że wszystkie ważne elementy są uchwycone w Twojej prezentacji.

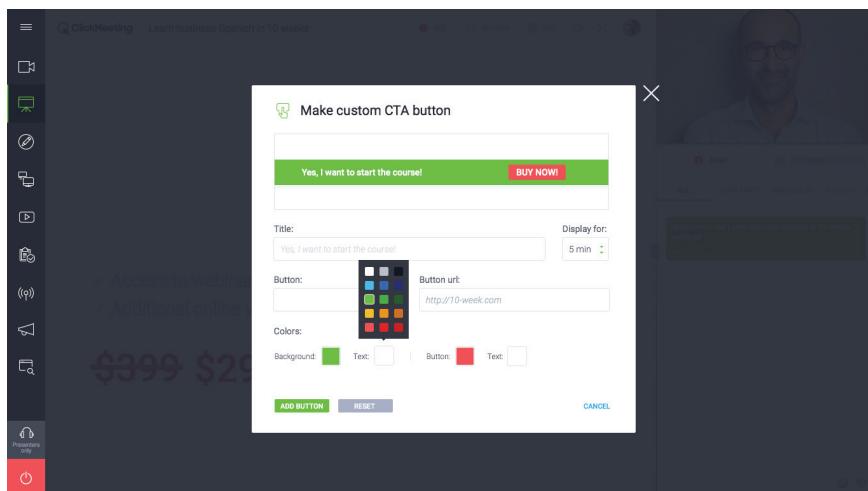


Rozważ nagranie **referencji** swoich zadowolonych uczniów, które możesz dołączyć do prezentacji. Film wgraj do pokoju webinarowego, gdzie może być bezpośrednio wyświetlony lub zademonstruj go poprzez platformę YouTube. W ten sposób będziesz posiadać łatwy w dzieleniu się materiał w Twojej strategii marketingowej.

Przechodząc do rzeczy najistotniejszych – Twoim celem jest zachęcenie uczestników do kupna Twojego kursu. Nie pozwól, aby Twoi klienci zbyt długo rozważali zakup produktu. Najlepszym sposobem, aby ich do tego zachęcić, jest zaoferowanie ceny dostępnej tylko w trakcie webinaru – przykładowo **25% zniżki**. Stwórz wrażenie szybko kończącej się oferty, proponując premię dla pierwszych **20 klientów**.

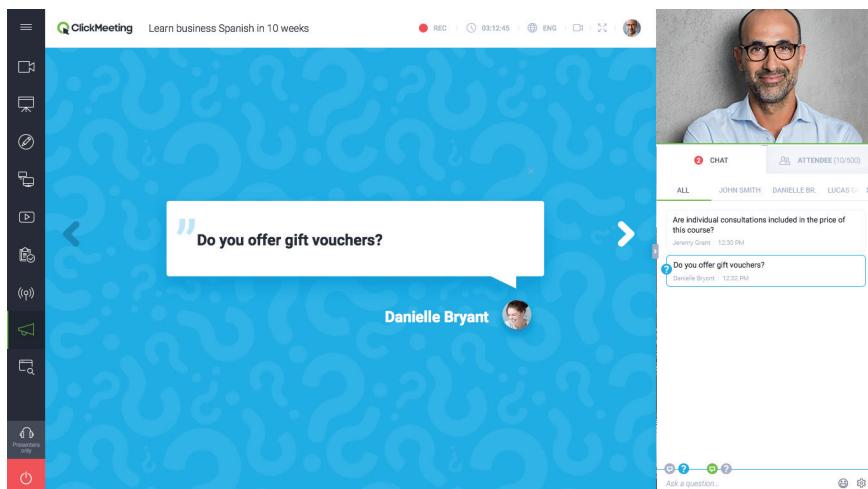


Aby udało Ci się to osiągnąć, użyj funkcji Call-To-Action, która wyświetla prosty komunikat z przyciskiem przekierowującym uczestników do wybranej przez Ciebie **strony internetowej**, na której mają dokonać zakupu.



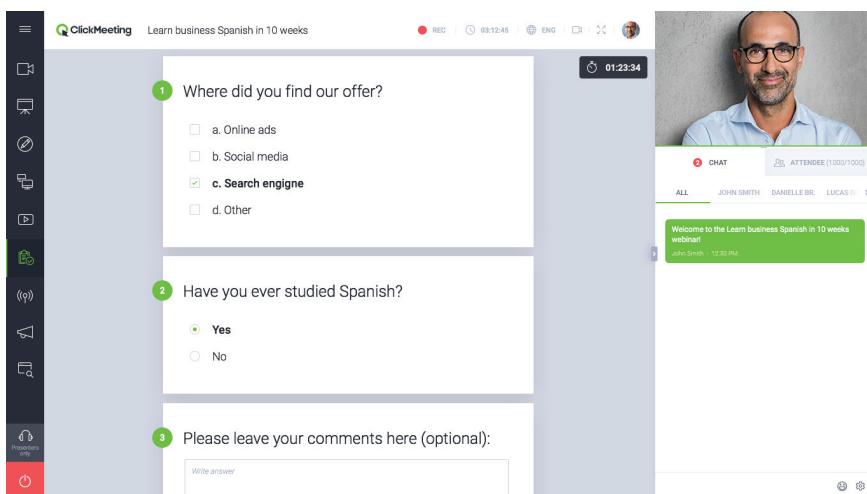
Krok 5 (minuta 30 – 45): INTERAKCJA

Gdy tylko zakończysz prezentację zorganizuj sesję Q&A! Q&A umożliwia aktywną interakcję z publicznością, którą możesz kontrolować. Uczestnicy mogą zadawać pytania werbalnie, dzięki przyznaniu im głosu lub wpisać je w oknie czatu. Moderowane pytania są wyświetlane na głównym ekranie, aby zwrócić na nie większą uwagę i zwiększyć zaangażowanie słuchaczy. Pamiętaj, aby zaprosić do wydarzenia dodatkową osobę, która w Twoim imieniu będzie zarządzać czatem przez cały czas trwania webinaru.



Gdy sesja Q&A się zakończy, poproś swoich uczestników o ocenę Twojego kursu lub webinaru (lub obu) poprzez wypełnienie **ankiety**. Stwórz pytania jedno- lub wielokrotnego wyboru, ale pamiętaj, by były one krótkie i na temat. Nie zapomnij poświęcić chwili na dodatkowe komentarze.

Jeśli chcesz, możesz w czasie rzeczywistym podzielić się wynikami z uczestnikami. Po zakończeniu wydarzenia będziesz miał czas, aby przeanalizować odpowiedzi i ulepszyć kurs lub webinar w razie potrzeby.

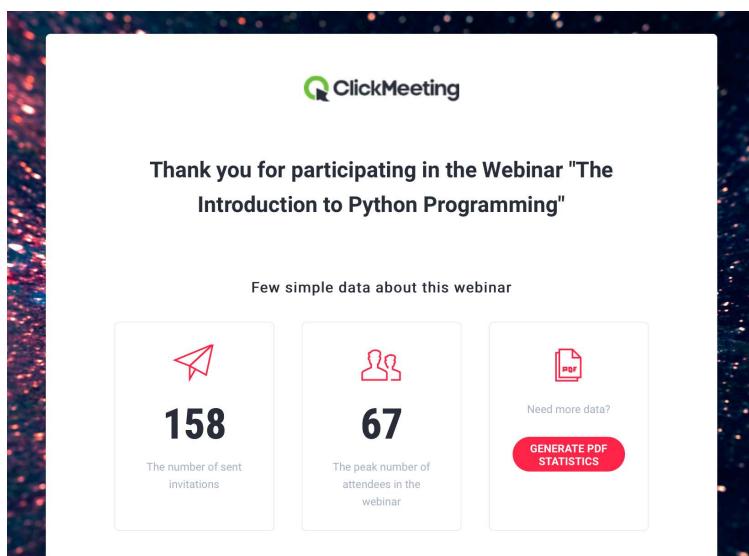


The screenshot shows a ClickMeeting webinar interface. On the left, there's a sidebar with various icons for moderation, including a red 'Moderator Only' button. The main area displays a Q&A session:

- Where did you find our offer?**
 - a. Online ads
 - b. Social media
 - c. Search engine
 - d. Other
- Have you ever studied Spanish?**
 - Yes
 - No
- Please leave your comments here (optional):**

On the right, there's a video feed of a smiling man with glasses, a stats bar showing 01:23:34, and a participant list with three names: JOHN SMITH, DANIELLE BR., and LUCAS. A green banner at the bottom says "Welcome to the Learn business Spanish in 10 weeks webinar!"

Po zakończeniu sesji Q&A oraz webinaru, pogratuluj osobom, które zdecydowały się zakupić kurs w trakcie Twojej prezentacji. Podziękuj wszystkim za poświęcony czas i zakończ webinar. Upewnij się, że uczestnicy są przekierowani na wybraną przez Ciebie **stronę z podziękowaniem**, która zawiera ograniczony czasowo dodatek lub oferuje zniżkę (jak wyjaśniliśmy powyżej). Dołącz adres URL wybranej strony do każdej wysyłanej przez Ciebie wiadomości po zakończeniu wydarzenia.



Krok 6: DALSZY ROZWÓJ

Gratulacje! Twój webinar odniósł spektakularny sukces! To idealna wiadomość, ale Twoje działania nie kończą się na tym kroku!

Pamiętaj, że w **kursach online** chodzi o efektywne prowadzenie cyfrowego biznesu oraz **monetyzowanie swojej wiedzy**.

Jak możesz to zrobić?

W kroku 2 podkreślaliśmy, jak ważne są nagrania spotkań i użyciu ich jako **Webinarów na żądanie**. To idealna okazja, aby:

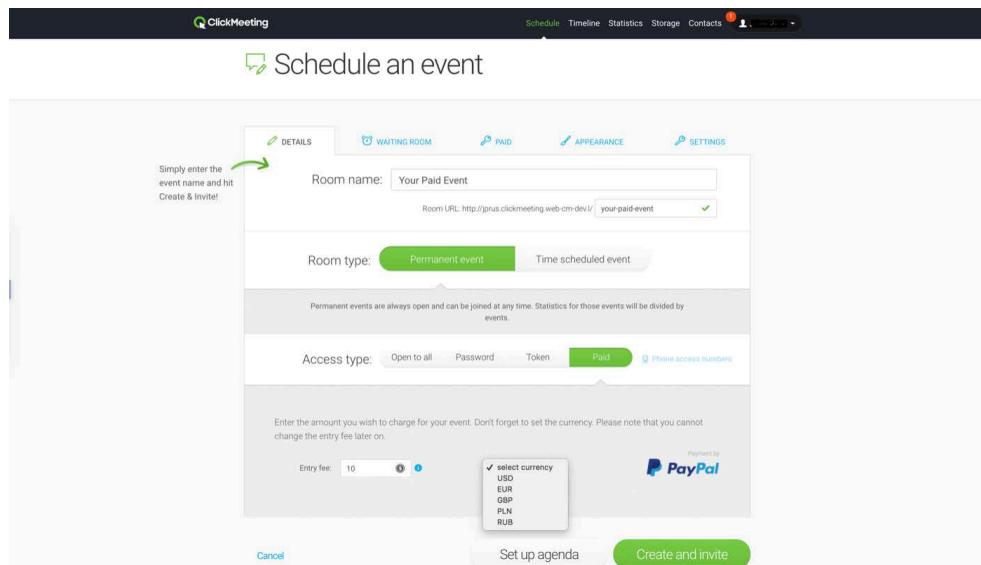
- stworzyć więź ze swoimi uczniami,
- dotrzeć do zarejestrowanych uczestników, którzy nie mogli pojawić się na wydarzeniu w wyznaczonym terminie,
- zachęcić większą liczbę uczniów do zakupu Twojej oferty edukacyjnej.

Jak Webinary na żądanie przyciągają nowych uczniów? W prosty i skuteczny sposób. Wyślij wiadomość do swoich potencjalnych klientów (a więc tych, którzy nie zarejestrowali się na Twój webinar) i zaoferuj im nieograniczony dostęp do nagrania po zapisaniu się do Twojej listy mailingowej. Na tym polega generowanie leadów – **zwiększasz swoją bazę** i przyciągasz ich **nadchodzącymi wydarzeniami**.



Krok 7: WZROST DOCHODU

Dzięki **Płatnym Webinarom** możesz organizować kursy, w których wymagana jest opłata. To prosty, bezpieczny i dochodowy sposób. Jeden z naszych klientów zarobił prawie 43 tysiące dolarów na jednym webinarze!



Zintegruj swoje konto z platformą **PayPal** i stwórz serię płatnych webinarów edukacyjnych. Zbuduj ścieżkę edukacyjną dla swoich uczniów i zacznij zarabiać na swojej wiedzy.

Wnioski



Mamy nadzieję, że powyższe wskazówki pomogą Ci wybić się na sam szczyt niezależnie od tego, czy posiadasz już jakieś doświadczenie, czy dopiero zaczynasz. Pamiętaj, że nie tylko dzięki webinarom możesz osiągnąć sukces – Twoje umiejętności, pewność siebie oraz wykształcenie również są istotnymi elementami. Przydatne wskazówki znajdziesz także w naszej instrukcji [Jak zadbać o prawidłowe oświetlenie i dźwięk podczas webinaru](#).

Powodzenia!