

8

sposobów na zarabianie dzięki webinarom



Spis treści

Wstęp	03
Płatne webinary	04
Jakie funkcje się przydadzą?	06
Czy płatne webinary są dla mnie?	06
Donejty	07
Kursy online	09
Jakie funkcje się przydadzą?	11
Czy kursy online są dla mnie?	12
Konferencje online	12
Jakie funkcje się przydadzą?	15
Czy konferencje online są dla mnie?	15
Generowanie leadów	16
Jakie funkcje się przydadzą?	18
Czy webinar lead generation jest dla mnie?	18
Demonstracja produktu	19
Jakie funkcje się przydadzą?	21
Czy demo produktu jest dla mnie?	22
Webinar sprzedażowy	22
Jakie funkcje się przydadzą?	23
Czy ten typ webinaru jest dla mnie?	24
Webinar posprzedażowy	24
Jakie funkcje się przydadzą?	25
Czy webinary posprzedażowe są dla mnie?	26

Wstęp

Istnieje wiele sposobów zarabiania w sieci. Jednym z nich jest tworzenie wydarzeń online. Niezależnie od tego, czy jesteś ekspertem, który chce dzielić się wiedzą, czy szukasz sprawdzonego sposobu na promocję swojej marki, webinary pozwolą Ci osiągać zyski i zwiększyć skalę działania.

W tym poradniku pokażemy Ci **8 sprawdzonych sposobów na zarabianie za pomocą wydarzeń online**. Umieściliśmy w nim również praktyczne rady, dzięki którym skonfigurujesz swoją webinarową maszynę i osiągniesz dodatkowe korzyści. Poznasz też wyniki ekspertów, którzy korzystają z ClickMeeting. Zainspiruj się i dołącz do ich grona!

01

Płatne webinary



Mechanizm jest prosty: tworzysz wydarzenie i sprzedajesz na nie wirtualne bilety wstępu. Brzmi jak coś, co wymaga sporych umiejętności technicznych i rozbudowanych formalności? Nic bardziej mylnego. Tak naprawdę wszystko, czego potrzebujesz, aby organizować płatne webinary, znajdziesz w ClickMeeting.

Wystarczy, że zintegrujesz swoje konto z systemem płatności takim jak Stripe, PayPal lub PayU i podczas tworzenia wydarzenia wybierzesz płatny rodzaj dostępu.

The screenshot shows a 'Payment method' section with three options: Stripe, PayPal, and PayU, each marked as 'INTEGRATED'. Below this is a 'Ticket' section where a 'Regular ticket' is selected with a price of 100 PLN.

Payment method		
Please select the payment method your attendees will use to buy tickets for your paid event.		
<input type="radio"/> stripe	<input type="radio"/> PayPal	<input type="radio"/> PayU

Ticket		
Create a basic ticket for your event. Based on it, you will be able to create promotional tickets or add discount codes.		
Enter the amount you want to charge attendees. Remember to select the currency. Please be advised that once declared, the amount cannot be changed later.		
Ticket name	Ticket price	
<input type="text" value="Regular ticket"/>	<input type="text" value="100"/>	<input type="text" value="PLN"/>

Twoi uczestnicy będą mogli w łatwy i bezpieczny sposób wykupić dostęp do webinaru, a następnie wziąć w nim udział.

Ile można zarobić w ten sposób? Wszystko zależy rzecz jasna od tego, jak dobrze wypromujesz swoje wydarzenie i ile osób zdecyduje się na zakup biletu.

Jeden z ekspertów zarobił aż 161 120 zł na jednym wydarzeniu: webinarze dotyczącym nauki samodzielnego zasypiania dzieci. Wirtualne bilety zakupiło ponad 1000 uczestników!

Webinar poświęcony samodzielnemu zasypianiu dzieci

1007 biletów
161 120 zł

Inny ciekawy przykład: organizator konferencji dla ekspertów coachingu zarobił na jednym płatnym webinarze na żywo, w którym wzięło udział 881 osób, 96 102 zł. Następnie sprzedał 350 wirtualnych wejściówek na to samo wydarzenie w trybie na żądanie, co pozwoliło mu zarobić 38 184 zł. Łącznie uzyskał więc 134 286 zł z jednego wydarzenia.

Konferencja dla ekspertów coachingu: tworzenie partnerstw

WYDARZENIA LIVE

881 biletów
96 102 zł

Konferencja dla ekspertów coachingu: tworzenie partnerstw

NA ŻĄDANIE

350 biletów
38 184 zł

Łączny przychód z jednego wydarzenia: **134 286** zł

Chcesz poznać więcej danych dotyczących branż i ich liderów? [Pobierz nasz bezpłatny raport State of Online Events.](#)

Jak widzisz, **najlepsze rezultaty pozwala osiągnąć automatyzacja**. Jeśli dysponujesz nagraniem wydarzenia na żywo (albo innym materiałem wideo), możesz w łatwy sposób utworzyć webinar automatyczny, który odbywa się o ustalonej porze i z perspektywy uczestnika wygląda tak, jak "tradycyjny" webinar, lub webinar na żądanie dostępny o dowolnej porze. Oczywiście w obu przypadkach możesz także sprzedawać do nich dostęp. To najprostszy i najbardziej efektywny sposób na zwiększanie skali działania. A Ty? Ty w tym czasie możesz skupić się na czymś innym albo po prostu udać się na zasłużony odpoczynek. Wypracowane środki będą zasilać Twoje konto.

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Integracja z systemem płatności:** błyskawicznie zintegruj ClickMeeting z PayU, Stripe lub PayPal, aby otrzymać zyski ze sprzedaży.
- **Płatne webinary:** po prostu zaznacz odpowiedni sposób dostępu podczas tworzenia wydarzenia i wskaż cenę wirtualnej wejściówki.
- **Bilety promocyjne i kody zniżkowe:** w ustawieniach wydarzenia skonfigurujesz promocje cenowe, pule biletów i kody zniżkowe, które zachęcą uczestników do zakupów.
- **Branding:** dostosuj wygląd wszystkich treści do stylu swojej marki, aby stworzyć ekspercki wizerunek i zachęcić uczestników do zakupu biletów.
- **Webinary automatyczne i na żądanie:** po zakończonym płatnym webinarze live możesz błyskawicznie stworzyć na jego podstawie webinar automatyczny i na żądanie i również sprzedawać do nich dostęp.

Czy płatne webinary są dla mnie?

Nie masz jeszcze pewności? Udziel odpowiedzi tylko na jedno pytanie i przekonaj się, czy płatne webinary to sposób na zarabianie dla Ciebie!

Czy posiadam ekspercką wiedzę i chcę dzielić się nią z innymi?

Jeśli odpowiedź brzmi tak – niezależnie od tego, czy zajmujesz się doradztwem podatkowym, księgowością, wykończeniem wnętrz, czy cukiernictwem, pomyśl o organizacji płatnych webinarów. Nie zapomnij tylko o dobrej promocji swoich wydarzeń. Dzięki niej dotrzesz do większej liczby uczestników, co oczywiście pozwoli Ci uzyskać wyższe zyski.

A więcej o promocji webinarów przeczytasz w [naszym poradniku](#).

02

Donejty



Wielu organizatorów obawia się, że uczestnicy nie będą zbyt chętnie nabywać biletów na ich wirtualne wydarzenia. Często to właśnie ta myśl powstrzymuje ich przed utworzeniem pierwszego płatnego webinaru.

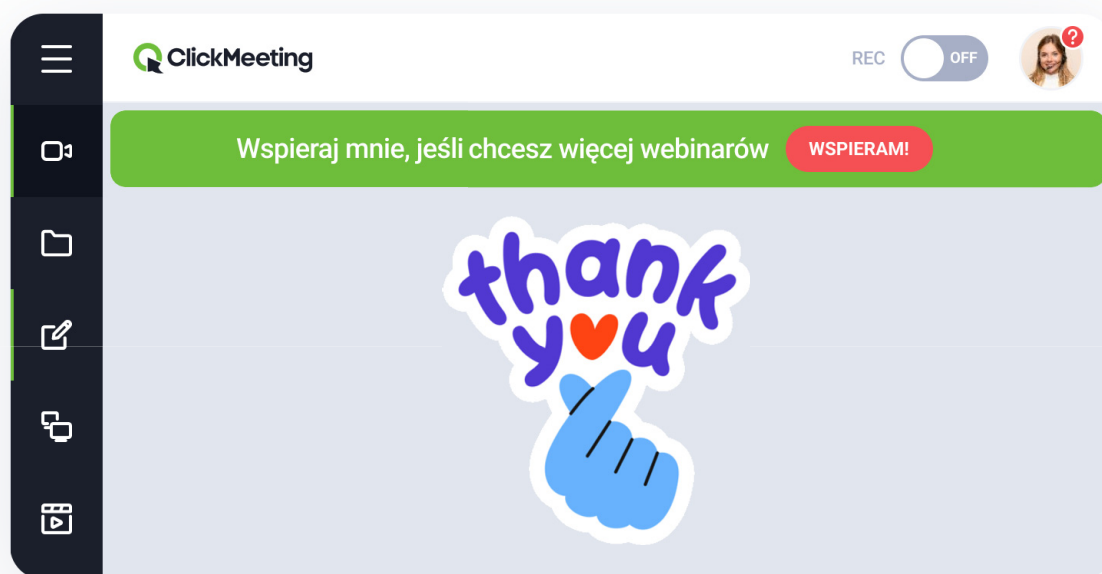
Istnieje jednak bardzo prosty sposób na przekonanie się, czy Twój uczestnicy chętnie będą kupować dostęp. Na początek zachęć ich do dzielenia się donejtami, czyli jednorazowymi, dobrowolnymi wpłatami.

Scenariusz może wyglądać w następujący sposób:

Tworzysz bezpłatny webinar. Dostęp do niego ma każda osoba, która dokona wcześniej rejestracji. **Uczestnik chce Ci okazać wdzięczność za wydarzenie, więc przekazuje jednorazową wpłatę.**

Osiągasz kilka celów jednocześnie: z jednej strony pozyskujesz leady i dbasz o ekspercki wizerunek, z drugiej tworzysz ciekawą treść, która będzie pracować dalej, a z trzeciej zarabiasz bezpośrednio jeszcze w trakcie trwania webinaru.

Całość skonfigurujesz w łatwy sposób bezpośrednio w pokoju swojego wydarzenia ClickMeeting. Baner zachęcający do przesłania donejta może wyglądać tak, jak na załączonej grafice. Wystarczy kliknąć w przycisk i wybrać kwotę, aby bezpiecznie i szybko udzielić wsparcia ulubionym organizatorom.



Jeśli uczestnicy Twoich bezpłatnych wydarzeń chętnie przekazują Ci fundusze, wyrażając w ten sposób wdzięczność za Twoją pracę i zaangażowanie, z pewnością byliby również gotowi płacić za dostęp do treści premium. Znakomitym pomysłem będzie więc tworzenie płatnych webinarów.

Więcej informacji o donejtach znajdziesz [w tym artykule](#) na naszym blogu.

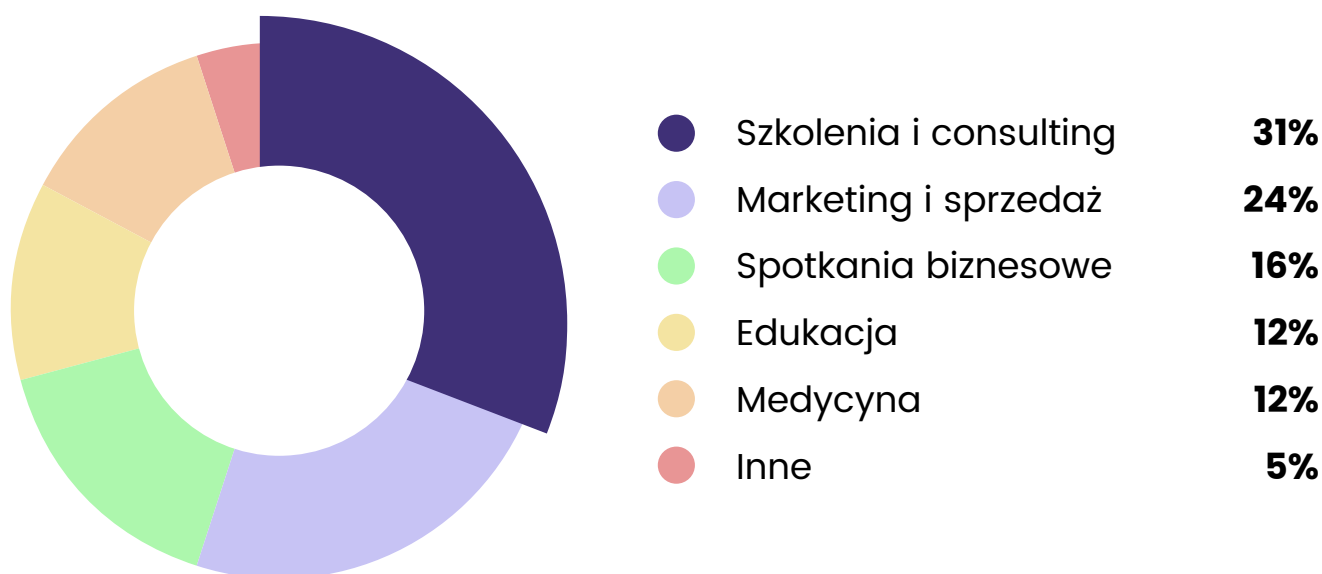
03



Kursy online

Oczywiście płatne wydarzenia są bardzo zróżnicowane. Konferencje, kongresy, kursy online, dłuższe i krótsze szkolenia... **Możesz zarabiać na każdym rodzaju webinaru, który będzie cieszył się zainteresowaniem odbiorców.**

Zostańmy na moment przy szkoleniach, bo to niezwykle intensywnie rozwijająca się branża, co potwierdza również nasz raport State of Online Events.



Wielu ekspertów decyduje się na tworzenie kursów online. Jak widać, odpowiedzieli za niemal co trzecie wydarzenie organizowane na ClickMeeting w 2022 roku. Oczywiście pozwala to na zarabianie w różny sposób.

Pierwszym (i niezwykle skutecznym!) jest wspomniane tworzenie płatnych webinarów. W ten sposób bez przeszkód zorganizujesz nie tylko pojedyncze wydarzenie, ale również całe serie. **I to właśnie na cykle szkoleń stawiają najlepsi.**

Lider branży zarobił 686 808 zł na serii 32 szkoleń dla psychologów i psychoterapeutów. Łącznie sprzedał na nie aż 7103 wejściówki.

Chcesz się przekonać, że dochodowe kursy online można zorganizować w każdej branży? Co powiesz na to: firma szkoleniowa specjalizująca się w księgowości sprzedała 2198 biletów w formule na żywo i na żądanie i zarobiła w ten sposób ponad 180 tysięcy złotych. **Ale kursy online skupiają się nie tylko na twardych kompetencjach.** Sporym sukcesem zakończyła się również seria 6 szkoleń z mantrailingu, czyli pracy węchowej z psami. 444 bilety pozwoliły wygenerować przychód w wysokości 70 tysięcy złotych.

Szkolenia dla psychoterapeutów i psychologów

32 WYDARZENIA

7103 biletów

686 808 zł

Seria 31 szkoleń z rachunkowości w formule na żywo i na żądanie

2198 biletów

184 676 zł

Seria sześciu szkoleń z mantrailingu - pracy węchowej z psami

444 biletów

70 802 zł

Oczywiście wiele firm szkoleniowych i niezależnych ekspertów tworzy własne platformy e-learningowe, które pozwalają im zarządzać udostępnianymi treściami i dostęпами przyznawanymi użytkownikom. **Dzięki ClickMeeting bez problemu połączysz narzędzie do webinarów ze swoim systemem.**

Oferujemy między innymi integrację z najpopularniejszym LMS, czyli [Moodle](#). A jeśli potrzebujesz więcej elastyczności, zawsze masz dostęp do otwartego API, które pozwoli Ci tworzyć spersonalizowane rozwiązania. Na tej zasadzie ClickMeeting współpracuje między innymi z platformą eNauczenie Politechniki Gdańskiej, z której na co dzień korzysta niemal 1400 nauczycieli akademickich i blisko 20 000 studentów.

” *Celem integracji ClickMeeting z platformą eNauczenie PG opartą o system Moodle było udostępnienie nauczycielom akademickim narzędzia, które pozwala w łatwy sposób organizować spotkania online i jest zintegrowane z systemami uczelni. Współpracujemy także w zakresie przygotowywania konferencji i innych wydarzeń związanych z nauką zdalną.*

Mgr inż. Mikołaj Grochowski, Politechnika Gdańska

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Tryb prezentacji, wirtualna tablica, dzielenie się ekranem:** korzystaj ze wszystkich narzędzi, które pomogą Ci dzielić się wiedzą w angażujący sposób.
- **Czat, sesja Q&A:** rozwiewaj wątpliwości i udzielaj odpowiedzi na pytania, które pojawiają się w trakcie szkolenia.
- **Podpokoje i tryb spotkania:** łącz formułę wykładu z praktycznymi zajęciami w mniejszych grupach oraz pracą projektową.
- **Certyfikaty:** zautomatyzuj wydawanie certyfikatów dla uczestników kursu.
- **Webinary automatyczne i na żądanie:** zagwarantuj słuchaczom wygodny dostęp do materiałów.
- **Webinary płatne:** aby tworzyć serie szkoleń, nie potrzebujesz dodatkowych narzędzi. Możesz skorzystać z płatnych webinarów w ClickMeeting.

Czy kursy online są dla mnie?

Podobnie jak w przypadku płatnych webinarów, również jeśli zastanawiasz się nad własnym kursem online zadaj sobie przede wszystkim pytanie:

Czy posiadam ekspercką wiedzę i chcę dzielić się nią z innymi?

Jeśli odpowiesz "PEWNIEM, ŻE TAK", to bez wątpienia jest to właściwa droga! Ale zadaj sobie jeszcze kilka innych pytań, które pomogą Ci dobrze opracować formułę szkolenia:

- Czy planujesz stworzyć jednorazowe szkolenie czy cykl składający się z większej liczby szkoleń?
- Kim jest Twoja grupa docelowa – komu chcesz zaproponować swój kurs online?
- Jaka tematyka zainteresuje Twoją grupę docelową?
- Jakiego rodzaju aktywności zaproponujesz uczestnikom?
- W jaki sposób będziesz weryfikować postępy uczestników?

04

Konferencje online

Wyobraź sobie wielkie centrum kongresowe. W nim kilka scen, na nich eksperci rozpoczynający swoje prelekcje dokładnie o czasie wskazanym w agendzie. Pomiędzy wystąpieniami oczywiście networking przy filiżance kawy i poczęstunku. No i najważniejsze: tłum uczestników, którzy zdobywają cenną wiedzę, rozwiewają wątpliwości, nawiązują znajomości i dzielą się swoimi doświadczeniami.

Za tym wszystkim stoją oczywiście zyski organizatorów, ale również wysokie koszty organizacji, bardzo dużo pracy wielu osób i poświęcenie ze strony uczestników oraz zaproszonych ekspertów. Konferencja stacjonarna często wiąże się w końcu z koniecznością długiej podróży, wydatkami związanymi z zakwaterowaniem i wyżywieniem. Koniec końców nie każdy może wziąć w niej udział, a to oznacza mniej zadowolonych uczestników i niższe zyski organizatora.

A gdyby tak zachować wszystkie zalety konferencji stacjonarnych, ale pozbyć się ich wad? Uda Ci się to osiągnąć dzięki organizacji wirtualnej konferencji. I to bez wątplenia kapitalny pomysł na zarabianie online. Przypomnijmy: rekordzista w 2022 roku zarobił ponad 130 tysięcy złotych właśnie na konferencji, podczas której zgromadził ekspertów coachingu.

W jaki sposób zorganizować takie wydarzenie? Z pomocą przychodzi ClickConference! Oto, co możesz otrzymać:

- Nawet **trzy wirtualne sceny** i lobby do networkingu.
- Personalizowaną **stronę wydarzenia**, którą przygotowuje dla Ciebie nasz ekspert.
- **Systemy płatności i rejestracji** wspierające elastyczne modele zakupów.
- **Branding** podkreślający siłę Twojej marki oraz zaangażowanych sponsorów.
- **Bezpieczeństwo danych** z platformą zgodną z RODO z certyfikacją ISO.

Speakers

	John Doe Agile Coach ABC Inc.		Patrik Maleccko Project Manager XYZ Ltd.
	Bob Johnson Scrum Master DEF Corp.		Michal Przytylo Agile Trainer GHI Inc.
	Alex Brown Agile Consultant JKL Solutions		Katarzyna Warcholowska Director of Agile Practice MNO Enterprises

Your ticket Early birds

Tickets

- Early birds **139 zł**
Buy your ticket early and get a 20% discount.
- Regular **174 zł**
- Group **139 zł**
Best for teams.

BUY NOW

22.04 - 23.04 2023

Masters of Agile

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nullam vulputate sapien elit, at accumsan ligula posuere non. Praesent a diam mi. Integer at nulla nec arcu congue posuere. Donec et consequat tortor. Suspendisse id tellus at libero porta convallis ac sit amet enim. Quisque sed dignissim purus. Proin faucibus ligula ac lacus egestas, a tristique neque auctor. Fusce id mi fella. Fusce in ultricies enim, vitae dapibus dolor. Nam metus mi, feugiat sagittis justo eget, efficitur fermentum orci. Fusce justo quam, consequat at lacinia id, finibus eget massa. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae; Nunc nibh leo, faucibus imperdiet purus nec, fermentum venenatis arcu. Cras ut maximus risus. Etiam at eros ante.

🔥 Lorem ipsum dolor

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nullam vulputate sapien elit, at accumsan ligula posuere non. Praesent a diam mi. Integer at nulla nec arcu congue posuere. Donec et consequat tortor. Suspendisse id tellus at libero porta convallis ac sit amet enim. Quisque sed dignissim purus. Proin faucibus ligula ac lacus egestas, a tristique neque auctor. Fusce id mi fella. Fusce in ultricies enim, vitae dapibus dolor. Nam metus mi, feugiat sagittis justo eget, efficitur fermentum orci. Fusce justo quam, consequat at lacinia id, finibus eget massa. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae; Nunc nibh leo, faucibus imperdiet purus nec, fermentum venenatis arcu. Cras ut maximus risus. Etiam at eros ante.

🔥 Dolor amet enim posure

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Lorem ipsum dolor sit amet.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.
- Lorem ipsum dolor.
- Lorem ipsum dolor sit amet.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.

🔥 Ipsum sed dolor amet

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nullam vulputate sapien elit, at accumsan ligula posuere non. Praesent a diam mi. Integer at nulla nec arcu congue posuere. Donec et consequat tortor. Suspendisse id tellus at libero porta convallis ac sit amet enim. Quisque sed dignissim purus. Proin faucibus ligula ac lacus egestas, a tristique neque auctor. Fusce id mi fella. Fusce in ultricies enim, vitae dapibus dolor. Nam metus mi, feugiat sagittis justo eget, efficitur fermentum orci. Fusce justo quam, consequat at lacinia id, finibus eget massa. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia curae; Nunc nibh leo, faucibus imperdiet purus nec, fermentum venenatis arcu. Cras ut maximus risus. Etiam at eros ante.

Agenda

Zjazd uczestniacy 01 | 08.08 - 16.08.2022 | Zjazd uczestniacy 02 | 08.08 - 16.08.2022 | Zjazd uczestniacy 03 | 08.08 - 16.08.2022

A w taki sposób może wyglądać strona Twojej konferencji.

Skontaktuj się z ekspertem, który pomoże Ci przygotować dużą konferencję online od A do Z.

Jakie funkcje się przydadzą?

- **ClickConference:** to specjalne rozwiązanie, które ClickMeeting oferuje organizatorom dużych konferencji i wydarzeń online. Wszystko, co będzie Ci potrzebne, uzyskasz w pakiecie.
- **Livestreaming:** organizując dużą konferencję, w tym również wydarzenie hybrydowe, będziesz z pewnością potrzebować większej liczby kamer i wysokiej jakości obrazu. Livestreaming pomoże Ci to osiągnąć.
- **Rozwiązania dla prezenterów:** wielu prezenterów oznacza wiele poruszanych zagadnień i sposobów ich prezentowania. Z pewnością będą więc potrzebować zróżnicowanych narzędzi do dzielenia się wiedzą, takich jak prezentacje, wirtualna tablica czy dzielenie się ekranem.

Czy konferencje online są dla mnie?

Stworzenie własnej dużej konferencji online lub hybrydowej to oczywiście spore wyzwanie. Bez wątplenia może być jednak również bardzo dochodowe. Zanim przystąpisz do działania, warto zadać sobie kilka pytań.

- Dla kogo tworzysz konferencję? Stwórz personę, która pozwoli Ci lepiej poznać Twojego idealnego uczestnika.
- Jakich ekspertów zaprosisz do wzięcia udziału w charakterze prelegentów? Czy zagwarantują odpowiedni poziom merytoryczny?
- Jakich rozwiązań technicznych będziesz potrzebować, aby przeprowadzić wydarzenie?
- Jak będą ustalane ceny biletów? Czy planujesz przedsprzedaż albo tańsze wejściówki np. na część wystąpień?

05



Generowanie leadów

Webinary nie zawsze muszą gwarantować osiągnięcie bezpośrednich zysków. Mogą być również ważnym elementem Twojej strategii marketingowej i pomagać Ci osiągać cele na wszystkich etapach lejka sprzedaży.

Zacznijmy od początku. **Aby sprzedawać, musisz oczywiście docierać do potencjalnych klientów.** Im większa precyzja, tym lepsze efekty, a więc wyższe również zyski. Aby pozyskać dane kontaktowe osób potencjalnie zainteresowanych Twoją marką, produktem czy usługą, warto tworzyć otwarte webinary. Bezpieczne i proste generowanie leadów umożliwia prawidłowo skonfigurowana strona rejestracji. Poza polami umożliwiającymi pozostawienie danych kontaktowych uwzględnij również checkbox ze zgodą na ich przetwarzanie w celach marketingowych.

Registration: ON [Restore default settings](#)

Fields

- Input +
- Text area
- Select ▾
- Checkbox
- Multi checkbox
- Radio button
- Hyperlink
- Last Name
- Company
- Other ▾

Name * Name Last Name

Email Address * Email Address

* Required fields

Jak skuteczne jest webinar lead generation? Nasz rekordzista w 2022 roku pozyskał 6108 leadów w ramach jednego webinaru. Liderzy branży marketingu oczywiście osiągają duże korzyści dzięki systematycznym działaniom. Marketer w ciągu 2022 roku stworzył średnio 114 wydarzeń, w których wzięło udział 2157 uczestników. Lider branży zgromadził natomiast 12 810 uczestników podczas 244 webinarów. Średnio daje to ponad 52 uczestników w ramach pojedynczego webinaru.

**6108****6108 leadów sprzedażowych
na jednym webinarze w 2022**

Przykładem firmy, która efektywnie wykorzystuje webinar marketing w promocji swojej marki, jest Centrum Szkoleń Verte. Cykl bezpłatnych cotygodniowych webinarów Kadrowe Środy łącznie **wygenerował ponad 30 000 leadów, a na rekordowe wydarzenie zarejestrowało się ponad 6500 osób.**



Wydarzenia realizowane na ClickMeeting pozwoliły nam promować naszą markę i popularyzować ją w gronie osób zainteresowanych kwestiami kadrowo-płacowymi. Tak naprawdę nasze bezpłatne webinary dały nam nieograniczone możliwości dostępu do bazy ekspertów, którzy następnie chętnie korzystają z naszych szkoleń.

Katarzyna Bielecka - założycielka Centrum Verte

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Strona rejestracji** odgrywa kluczową rolę, jeśli chcesz pozyskiwać leady za pośrednictwem webinarów. Właśnie ona pozwoli na uzyskiwanie danych rejestrantów oraz umieszczenie wymaganych przez prawo informacji.
- **Książka adresowa:** znajdziesz w niej dane swoich uczestników. Możesz tworzyć również spersonalizowane listy ułatwiające komunikację oraz wgrywać bazy kontaktów z innych źródeł.
- **Integracje:** zintegruj ClickMeeting z narzędziami analitycznymi i CRM, aby prawidłowo klasyfikować leady i zarządzać nimi.
- **Webinary automatyczne i na żądanie:** aby pozyskiwać leady, nie musisz być obecny w trakcie webinaru na żywo. Zautomatyzuj cały proces i docieraj do nowych klientów.

Czy webinar lead generation jest dla mnie?

Podstawowe pytanie brzmi:

Czy chcesz pozyskiwać leady dla swojego biznesu?

Jeśli udzielisz na nie odpowiedzi twierdzącej, na pewno warto postawić na webinar marketing. Przygotowaliśmy dla Ciebie jeszcze kilka pytań, dzięki którym stworzysz atrakcyjne wydarzenie wspierające nie tylko pozyskiwanie leadów, ale również wizerunek Twojej marki:

- Kim są moi potencjalni klienci?
- Jakimi treściami się interesuję?
- Czy temat webinaru jest z ich punktu widzenia wartościowy?
- Czy mogę zaprosić uznanych ekspertów, którzy zadbają o poziom merytoryczny wydarzenia?
- Jaka formuła webinaru będzie najlepiej przemawiać do moich potencjalnych klientów?

06



Demonstracja produktu

Ludzie zazwyczaj nie wiedzą, czego potrzebują lub czego szukają, dopóki tego nie zobaczą. Mają do wyboru wiele marek i treści, które wpływają na ich proces decyzyjny. Dlatego tak ważną rolę odgrywają demonstracje produktów. Mogą przybrać formę webinaru, który pozwala przekonać się, co można zyskać dzięki skorzystaniu z oferty, zadać pytania prezenterowi i uzyskać więcej informacji. Webinary dają możliwość spersonalizowania demonstracji pod kątem konkretnych zastosowań czy grup odbiorców.

Istnieją dwa rodzaje demonstracji:

- 01 fizyczna** – podczas niej zaprezentujesz namacalny produkt, np. urządzenie mobilne lub zaawansowany technologicznie, inteligentny przybór kuchenny,
- 02 wirtualna** – to świetny sposób na zaprezentowanie oprogramowania lub usługi, np. platformy do fakturowania online lub systemu do email marketingu.



Jakie są korzyści z demo produktu w formie webinaru?

- 01** **Dzięki włączonej rejestracji na webinar możesz zbierać adresy e-mail zainteresowanych prospektów.** Nie tylko dotrzesz do szerszej grupy zainteresowanych osób, ale zyskasz również możliwość utrzymywania z nimi kontaktu i angażowania ich w późniejszym czasie.
- 02** **Demo produktu pozwala Ci zaprezentować wiele aspektów Twojego produktu lub usługi.** Możesz dostosować webinar do potrzeb konkretnej grupy odbiorców. Pokaż, jak twój produkt może się sprawdzić w interesującym z ich perspektywy zastosowaniu lub sytuacji, która dotyczy ich pracy lub zainteresowań.
- 03** **Udział publiczności i Q&A** to fundamenty zaufania i dobrego wrażenia. Dodając je do demo Twojego produktu, możesz budować swoją markę i pozytywne doświadczenia. Interakcja na żywo zapewnia dostęp do interesujących informacji i przydatnych wskazówek z pierwszej ręki. Otwiera to również przestrzeń do dialogu: kupujący poznają produkt lepiej poprzez zadawanie pytań i uzyskiwanie odpowiedzi.
- 04** **Możesz wyjść poza standardowy format prezentacji, rozpoczynając dialog z odbiorcami.** Webinar tworzy relację pomiędzy przedstawicielem firmy a odbiorcą, co pozwala również na wypracowanie więzi pomiędzy marką a klientem. Zaangażowanie uczestników w pytania i odpowiedzi, przeprowadzanie ankiet i sondaży oraz dostosowywanie wystąpienia do ich wyników może być początkiem pasjonującej rozmowy.
- 05** **Nagrany webinar to okazja do recyklingu treści.** Jeśli zarejestrowane osoby nie były w stanie uczestniczyć w Twoim webinarze na żywo, nagranie to świetny sposób, aby do nich dotrzeć. Możesz je także wykorzystać ponownie w innych kanałach, na przykład na Twoim blogu, kanale YouTube czy w mediach społecznościowych.

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Branding** – dodaj swoje logo i kolory marki do pokoju webinarowego, poczekalni czy wiadomości e-mail, aby tworzyć spójne doświadczenie i budować świadomość marki.
- **Strona rejestracji** – włącz formularz rejestracji i zbieraj przydatne informacje o użytkownikach, aby utrzymywać z nimi kontakt.
- **Udostępnianie ekranu** – pokaż swój wirtualny produkt lub usługę w praktyce, aby widzowie mogli zobaczyć, jak działa w czasie rzeczywistym.
- **Prezentacja** – przygotuj prezentację ze zdjęciami, zrzutami ekranu lub filmami dotyczącymi Twojego produktu czy usługi.
- **Wirtualna tablica** – ilustruj swoje pomysły i możliwości, jakie oferuje produkt. Pamiętaj, że ludzie łatwiej zapamiętują informacje zaprezentowane w formie graficznej.
- **Moderowane Q&A** – daj znać swoim widzom, że słuchasz i udzielisz odpowiedzi na pytania na końcu webinaru lub na czacie w czasie Twojego wystąpienia. Możesz poprosić moderatora o obsługę czatu podczas prezentacji.
- **Spotkania online** – pozwolą Ci nawiązać bliższą relację z potencjalnymi klientami, którzy potrzebują indywidualnie dopasowanej oferty.
- **Nagranie webinaru** – nagraj swój webinar, aby zapewnić dostęp do treści osobom, które nie mogły w nim uczestniczyć. Możesz wykorzystać plik wideo w innych kanałach, na przykład na blogu i w mediach społecznościowych. Możesz również ponownie wykorzystać nagranie podczas przyszłych webinarów – nie wszystkie wydarzenia muszą być na żywo!

Czy demo produktu jest dla mnie?

Zadaj sobie dwa proste pytania:

- 01 Czy mam produkt lub usługę, których demonstracja mogłaby zainteresować klientów?
- 02 Czy mój produkt posiada cechy, które mogą pomóc w zwiększeniu sprzedaży, jeżeli zostaną właściwie zaprezentowane?

Jeśli odpowiedź na któreś z tych pytań jest twierdząca, demonstracja produktu w formie webinaru może okazać się świetnym pomysłem na zarabianie!

07

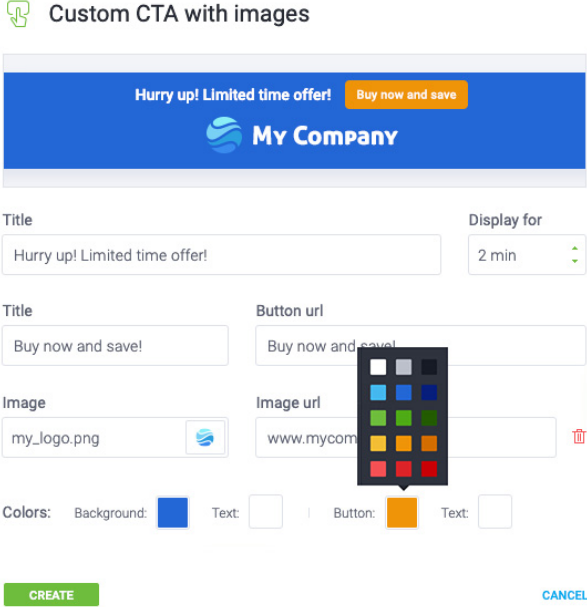


Webinar sprzedażowy

Część Twoich leadów jest prawie gotowa do zakupu? Znakomicie. Finalizacja transakcji w przypadku niektórych osób może być jednak trudna, ponieważ mogą oczekiwać więcej niż po prostu kolejnych maili i materiałów marketingowych. Świetnym rozwiązaniem będzie stworzenie dla nich webinaru! Potraktuj go jako kolejne narzędzie w swojej skrzynce narzędziowej sprzedaży i marketingu.

Wejść do swojego CRM i znajdź segment klientów, którzy są zainteresowani Twoją ofertą i są w fazie rozważań. Widzieli Twoje reklamy, odwiedzili Twoją stronę internetową, zostawili swoje adresy e-mail i otrzymali komunikację marketingową. **Przeprowadź webinar na żywo, aby rozwiązać ich wątpliwości i pomóc im w podjęciu ostatecznej decyzji zakupowej.**

Sięgnij po ankiety oraz pytania i odpowiedzi podczas webinaru, aby dowiedzieć się, co Twoi słuchacze lubią w Twojej marce, a co jest przeszkodą w podjęciu decyzji. Wykorzystaj tę wiedzę, aby ulepszyć swoją ofertę i zamknąć więcej sprzedaży. Badania konsekwentnie pokazują, że 20-40 procent uczestników webinarów zamienia się w kwalifikowane leady. Co jest w stanie zrobić webinar sprzedażowy dla Twoich leadów i obecnych klientów, którzy myślą o dokupieniu dodatków lub zwiększeniu pakietu?



Custom CTA with images

Hurry up! Limited time offer! Buy now and save

My Company

Title: Hurry up! Limited time offer! Display for: 2 min

Title: Buy now and save! Button url: Buy now and save

Image: my_logo.png Image url: www.mycom

Colors: Background: [blue] Text: [white] Button: [orange] Text: [white]

CREATE CANCEL

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Prezentacja i tablica** – pokaż swoim klientom, co mogliby zyskać, gdyby skorzystali z Twojego produktu lub usługi. Wskaż kluczowe informacje lub statystyki potwierdzające Twoje argumenty.
- **Sesja Q&A** – daj swoim potencjalnym klientom szansę na dopytanie o więcej. Im bardziej wyczerpujące informacje uzyskają, tym większe prawdopodobieństwo, że staną się Twoimi klientami.
- **Call To Action** – wyświetl przycisk, aby przekierować uczestników np. na stronę, gdzie będą mogli dokonać zakupu.
- **Ankiety** – ankieta na koniec webinaru to świetny sposób, by dowiedzieć się, czy Twój przekaz sprzedażowy przypadł do gustu uczestnikom i czy chcą otrzymać więcej informacji lub pozostać z Tobą w kontakcie.

Czy ten typ webinaru jest dla mnie?

Absolutnie tak, jeśli uważasz, że któryś z poniższych punktów dotyczy Ciebie:

- 01 Dzielę leady na segmenty i szukam sposobu, aby dotrzeć do nich w prosty i skuteczny sposób.
- 02 Mam prezentacje lub pomysły na sprzedaż, którymi mogę się podzielić podczas interaktywnego webinaru.
- 03 Mogę odpowiedzieć nawet na trudne pytania podczas Q&A na żywo z moimi prospektami.

08

50%

Webinar posprzedażowy

Sprzedaż produktu lub usługi to nie koniec Twojej przygody, tylko jej początek. **Kiedy już zamkniesz sprzedaż, przeprowadź webinar, aby zwiększyć jej wartość i proponować klientom nowe produkty czy dodatki.** A kiedy coś istotnego zmieni się w Twoim produkcie, pokaż swoim obecnym klientom, co zyskują. Możesz przeprowadzić webinar posprzedażowy oczywiście również wtedy, kiedy sama sprzedaż miała miejsce za pośrednictwem innych kanałów.

Webinary posprzedażowe dają Ci możliwość pokazania dodatkowych opcji lub usług, które mogą wzbogacić Twój produkt. Oferowanie czegoś, czego klienci się nie spodziewali, jak np. bonusy i zniżki na aktualizacje, to doskonały sposób na wypracowanie silnych relacji. W końcu zarabiasz pieniądze nie tylko sprzedając produkt, ale także oferując dodatki, ulepszenia, oferty specjalne i pakiety rozszerzone, dzięki którym zyskasz jeszcze więcej!



Sprawdź, jak wygląda taki webinar. Nagranie znajdziesz [tutaj!](#)

Jakie funkcje się przydadzą?

- **Prezentacja i współdzielenie ekranu** – te dwa narzędzia mogą działać osobno lub ręka w rękę podczas webinaru. Pokaż prezentację z wyszczególnionymi statystykami i funkcjami. Podziel się widokiem ekranu i pokaż w czasie rzeczywistym, jak produkt działa lepiej dzięki nowym rozwiązaniom.
- **Sesja Q&A** – daj swoim klientom szansę na zadawanie pytań, a następnie udziel na nie odpowiedzi.
- **Call To Action** – wyświetl wyskakujące okienko, aby przekierować uczestników do strony pozwalającej na złożenie zamówienia.
- **Sondaże i ankiety** – Czy jest coś, co mogło być zrobione lepiej lub zostało przeoczone? Zapoznaj się z opiniami uczestników i dowiedz się, co o tym sądzą.

Czy webinary posprzedażowe są dla mnie?

Jeśli odpowiesz dwa razy "tak", to znaczy, że jesteś na dobrej drodze do zarabiania pieniędzy w ten sposób:

- 01 Mam dodatki, rozszerzenia, aktualizacje lub bonusy, dzięki którym doświadczenia klientów mogą stać się jeszcze lepsze.
- 02 Mogę zaoferować moim klientom wskazówki pozwalające na sięgnięcie po jeszcze większe możliwości.

www.clickmeeting.com



8 SPOSOBÓW NA ZARABIANIE DZIĘKI WEBINAROM