

# State of Online Events

 ClickMeeting

Twórcy na rynku  
webinarów

Raport  
ClickMeeting

# Spis treści

<b>Wstęp</b>	03
<b>Najważniejsze wnioski</b>	05
<b>Wydarzenia online w poszczególnych branżach</b>	06
<b>Wydarzenia, organizatorzy i uczestnicy w 2024 roku</b>	08
<b>Kiedy zorganizować webinar?</b>	10
<b>Twórcy na rynku webinarów</b>	12
Wydarzenia online w warsztacie twórcy internetowego	14
Najbardziej dochodowe płatne webinary	17
Czego dotyczyły płatne wydarzenia?	19
Donejty jako sposób na zarabianie w 2025 roku	22

# Wstęp



Kolejny rok wypełniony webinarami za nami, a to oznacza kolejną edycję naszego raportu State of Online Events. Tradycyjnie przyglądamy się kondycji rynku wydarzeń online. Szczegółowo analizujemy także, w jaki sposób z webinarów i spotkań korzystają przedstawiciele różnych branż. Podobnie jak w poprzednich latach, liderem pozostaje szeroko rozumiany sektor edukacji, w którego ramy wchodzi z jednej strony szkoła i uczelnia, z drugiej prywatne ośrodki szkoleniowe oraz niezależni eksperci dzielący się swoją wiedzą. Ale webinarium nadal są bardzo ważnym narzędziem wykorzystywanym również przez marketerów i sprzedawców.

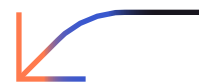
**Coraz większą rolę na globalnym rynku odgrywa wyjątkowa grupa użytkowników, jakimi są twórcy internetowi.** Wydarzenia online są dla nich jednym ze sposobów monetyzacji ich pracy, ale także narzędziem do budowy eksperckiego wizerunku czy pozyskiwania leadów. Nie ulega przy tym wątpliwości, że twórców, a więc również tworzonych przez nich webinarów, będzie przybywać.

Ciekawych danych dostarczają statystyki „The Creator Economy Statistics” zebrane przez Supplygem.<sup>1</sup> Już dziś na świecie działa ponad 300 milionów twórców internetowych, w tym 50 milionów niezależnych ekspertów i influencerów, którzy zarabiają na własnych webinarach, kursach, vlogach i innych produktach cyfrowych. Tylko w ciągu ostatnich 4 lat ich liczba wzrosła o 165 milionów, a wartość rynku ma podwoić się do 2026 roku, osiągając sumę ponad 200 mld USD.

<sup>1</sup> <https://supplygem.com/publications/creator-economy/>

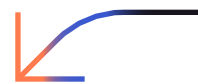
Aby wspierać ten segment, w ostatnim czasie w ClickMeeting wdrożyliśmy wiele nowości ułatwiających sprzedawanie dostępu do webinarów i zarabianie online. Twórcom i osiąganym przez nich wynikom poświęcamy także sporo miejsca w tym raporcie. Historie sukcesu liderów są najlepszą motywacją do działania!

# Najważniejsze wnioski



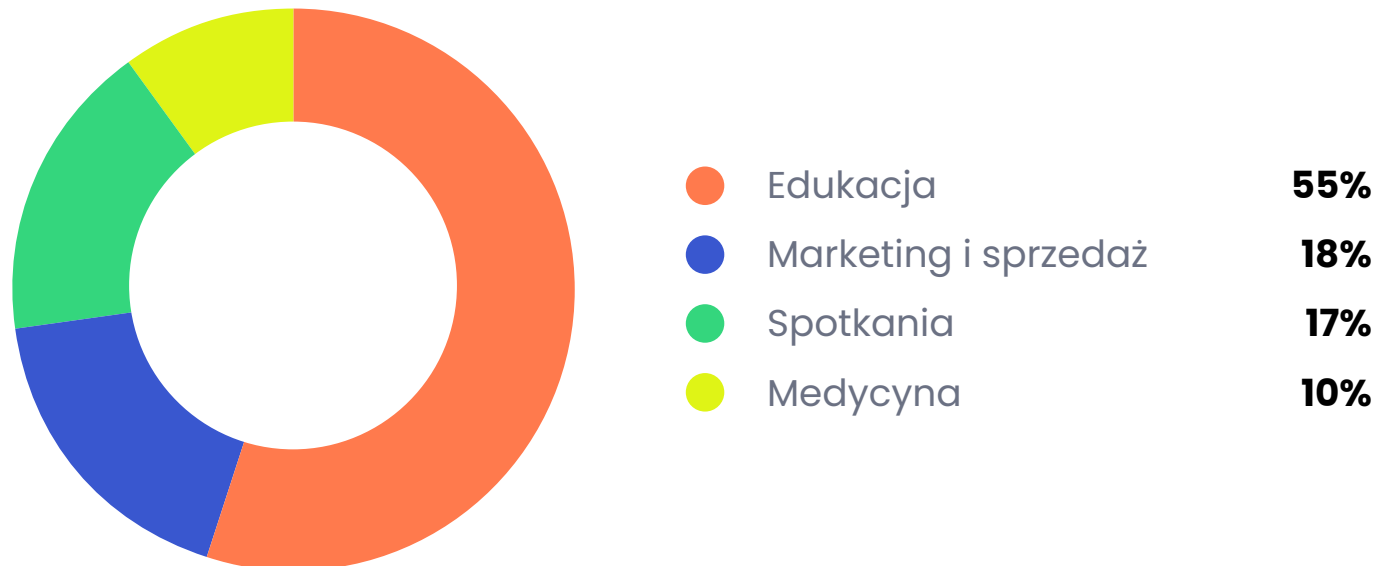
- Przeciętne wydarzenie na ClickMeeting w 2024 roku trwało **106 minut**.
- Średnio organizator zgromadził 75 uczestników.
- Najlepsza pora na wydarzenie online? **W 2024 roku największą popularnością cieszyło się popołudnie (16:00 oraz 17:00) oraz poranek (8:00).**
- **Rekordowy płatny webinar pozwolił na wypracowanie przychodu o równowartości 96 588,79 zł.** Lider sprzedał 1008 biletów na jedno płatne wydarzenie, a jego łączne przychody w skali roku wyniosły ponad 760 tys. zł.
- Najwięcej webinarów w 2024 roku miało edukacyjny charakter – **różnego typu szkolenia, lekcje czy treningi to 55% wszystkich wydarzeń.** Kolejne miejsca zajęły wydarzenia marketingowe i sprzedażowe (18%), spotkania (17%) i wydarzenia medyczne (10%).

# Wydarzenia online w poszczególnych branżach



Organizacja wydarzeń online to coraz częściej niezbędna umiejętność we współczesnym świecie. Trudno wyobrazić sobie bez niej pracę edukatorów, niezależnych ekspertów czy specjalistów zatrudnianych w różnych firmach: w szczególności dotyczy to osób zajmujących się marketingiem i sprzedażą. Coraz więcej osób wybiera również karierę twórcy internetowego.

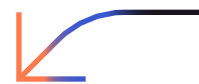
Jakie branże reprezentują? Przyjrzyliśmy się wydarzeniom organizowanym w 2024 roku na platformie ClickMeeting. Wśród nich wyróżniliśmy następujące kategorie:



Jakie wydarzenia najczęściej organizują przedstawiciele tych sektorów? Każde z nich jest unikalne, tak samo jak potrzeby konkretnego organizatora i jego uczestników. Oto przykładowe wydarzenia:

- **Edukacja:** lekcje w szkołach publicznych i prywatnych, ćwiczenia, wykłady dla dużych grup studentów, korepetycje, bezpośrednie sesje szkoleniowe 1 na 1 lub w małych grupach, webinary otwarte, webinary promocyjne, płatne wydarzenia, warsztaty, treningi indywidualne.
  
- **Marketing i sprzedaż:** webinary otwarte skupione na generowaniu leadów, prezentacje produktu, wydarzenia dla aktualnych klientów, onboarding klientów, dni otwarte, zajęcia pokazowe.
  
- **Spotkania biznesowe:** spotkania wewnętrznych zespołów, spotkania zarządów, sesje robocze w różnego typu firmach i instytucjach.
  
- **Medycyna:** terapie online, konsultacje medyczne, telemedycyna, szkolenia przedstawicieli zawodów medycznych, konferencje i sympozja.

# Wydarzenia, organizatorzy i uczestnicy w 2024 roku



Skoro wiemy już, czym zajmują się organizatorzy wydarzeń online, pora dowiedzieć się więcej na temat tego, w jaki sposób korzystają z platformy i jak wygląda zaangażowanie ich uczestników.

# 75

## uczestników

brało średnio udział w wydarzeniu



Najwięcej uczestników – 79 – średnio gościli organizatorzy z Polski. Na rynku niemieckim i francuskim było to 73 odbiorców, w Hiszpanii 70, a w USA i Wielkiej Brytanii 69.

# 106

## minut

trwało przeciętne wydarzenie



To nieco krócej niż w tamtym roku, kiedy wydarzenie trwało średnio o trzy minuty dłużej. Również pod tym względem obserwujemy różnice na poszczególnych rynkach. Najkrótsze wydarzenia tworzono w Hiszpanii i Meksyku (99 minut). W krajach niemieckojęzycznych to 105 minut, w Polsce 106, w Wielkiej Brytanii, USA, Australii i Kanadzie 108 minut, a najdłuższe wydarzenia organizowano we Francji. Średnia wyniosła tam aż 112 minut.



Pamiętaj, że długość wydarzenia nie jest jednoznaczna z czasem, jaki spędzili w wirtualnym pokoju użytkownicy.

**74****minuty**

trwała przeciętna sesja uczestnika



Odbiorcy uczestniczyli w wydarzeniach średnio przez 70% czasu ich trwania. To znakomity wynik!

# Kiedy zorganizować webinar?

Pora udzielić odpowiedzi na ważne pytanie, które może pomóc Ci w zwiększeniu frekwencji podczas wydarzeń. Kiedy jest najlepsza pora na webinar lub spotkanie?



Na pierwszym miejscu znalazła się środa, a dalej uplasowały się wtorek oraz czwartek. Potwierdza się więc obserwowana przez nas od dawna zasada: **najwięcej wydarzeń odbywa się w środku tygodnia**. Poniedziałek i weekend mogą więc oznaczać niższą frekwencję. A jak prezentuje się kwestia godzin?

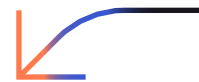


**Ponownie na szczycie zestawienia znalazła się godzina 16:00.** Najlepszą porą na webinar będzie więc popołudnie i wczesny wieczór, natomiast spotkania online

(ale również różnego typu szkolenia) często odbywają się również w pierwszej połowie biznesowego dnia.

Co ciekawe, o ile w Polsce, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii czy w Stanach Zjednoczonych zdecydowanie najczęściej wybierane jest popołudnie i wieczór (od 16:00 do 19:00), na rynku niemieckim najwięcej wydarzeń odbywało się pomiędzy 7:00 a 9:00 rano.

# Twórcy na rynku webinarów



Rok 2024 nie bez przyczyny określiliśmy mianem roku twórców. To coraz większa grupa naszych klientów, którzy wykorzystują wydarzenia online jako ważne narzędzia w swoim warsztacie.

Według badania The Creator Economy Report <sup>2</sup> **już ponad 207 milionów osób na świecie identyfikuje się jako twórcy treści online. Co ciekawe, w ciągu ostatnich dwóch lat ich liczba wzrosła o ponad 300%.** Pokazuje to, jak szybko rośnie zainteresowanie tą formą aktywności zawodowej. Nie mówimy tu tylko o influencerach z milionami followersów: większość twórców to eksperci budujący mniejsze, ale bardzo zaangażowane społeczności wokół konkretnych tematów.

Ta bezprecedensowa ekspansja wiąże się z fundamentalną zmianą w sposobie, w jaki twórcy budują swoje biznesy i monetyzują treści. Podczas gdy jeszcze kilka lat temu głównym źródłem przychodów były współprace z markami i przychody z reklam, obecnie obserwujemy znaczącą dywersyfikację modeli biznesowych. Szczególnie istotny jest wzrost znaczenia bezpośrednich relacji z odbiorcami. **Według badań ponad 45% internautów deklaruje gotowość do płacenia za dostęp do specjalistycznej wiedzy przekazywanej przez twórców.**

Większość badanych twórców na amerykańskim rynku zarabia między 50 000 a 100 000 dolarów rocznie, co pokazuje, że tworzenie treści stało się pełnoprawną ścieżką kariery. Co więcej, wielu twórców z powodzeniem przekształca swoją działalność w rozbudowane przedsięwzięcia biznesowe, zatrudniając zespoły i budując własne marki produktowe.

<sup>2</sup> <https://theinfluencermarketingfactory.com/creator-economy/>

Raport wskazuje także na istotne zmiany w preferencjach platform. TikTok i YouTube dominują zarówno pod względem popularności wśród twórców (po 26% wskazań dla każdej platformy), jak i generowanych przychodów. Jednocześnie obserwujemy rosnące znaczenie formatów hybrydowych: szczególnie wideocastów łączących elementy podcastu z treściami wideo, co pozwala twórcom na budowanie trwalszych relacji z odbiorcami.

Warto zwrócić uwagę na rosnące znaczenie sztucznej inteligencji w gospodarce twórców. **Według raportu aż 21% twórców wykorzystuje AI do edycji treści, a 20,9% do generowania obrazów i wideo.** Te narzędzia nie zastępują kreatywności twórców, ale znacząco usprawniają procesy produkcyjne i pozwalają na skupienie się na budowaniu relacji z odbiorcami.

Sektor bez wątpienia będzie nadal rozwijał się w kierunku bardziej zróżnicowanych i zrównoważonych modeli biznesowych. Szczególnie istotne będzie łączenie różnych form monetyzacji – od tradycyjnych współprac z markami, przez sprzedaż własnych produktów, po ekskluzywne treści dostępne w modelu subskrypcyjnym.

Co istotne dla marketerów i firm, twórcy internetowi coraz częściej stają się strategicznymi partnerami biznesowymi. Ich głęboka znajomość określonych nisz i autentyczne relacje z odbiorcami sprawiają, że są niezwykle skuteczni w docieraniu do precyzyjnie zdefiniowanych grup docelowych.

## Wydarzenia online w warsztacie twórcy internetowego



Szczególnie interesujący jest fakt, że webinary i inne formy wydarzeń online stały się jednym z kluczowych narzędzi monetyzacji dla twórców internetowych. **Średnio 30% przychodów aktywnych twórców pochodzi właśnie z organizacji wydarzeń online, warsztatów i kursów.** To więcej niż przychody z reklam czy współprac sponsorowanych. Twórcy dostrzegli, że bezpośredni kontakt z odbiorcami, nawet w formie wirtualnej, pozwala budować silniejsze relacje i oferować większą wartość.

Zjawisko to jest szczególnie widoczne w segmencie edukacji specjalistycznej i rozwoju zawodowego. **Eksperti branżowi, którzy jeszcze kilka lat temu ograniczali się do tradycyjnych form przekazywania wiedzy, dziś z powodzeniem budują społeczności liczące dziesiątki tysięcy osób.** Prowadzą regularne webinary, podczas których nie tylko dzielą się wiedzą, ale także tworzą przestrzeń do networkingu i wymiany doświadczeń między uczestnikami. To właśnie ta dodatkowa warstwa interakcji społecznych sprawia, że wydarzenia online zyskują przewagę nad tradycyjnymi formami e-learningu.

Fascynujący jest również wpływ tego trendu na rynek pracy. **Według badań już 15% profesjonalistów traktuje tworzenie treści online jako dodatkowe źródło dochodu, a 7% planuje w ciągu najbliższego roku całkowicie przejść na tę formę działalności.** Co więcej, pracodawcy coraz częściej postrzegają aktywność pracowników w roli twórców internetowych jako atut – świadczy to bowiem o umiejętności budowania marki osobistej i efektywnej komunikacji.

Jeśli zastanawiasz się nad wejściem w świat twórców internetowych, nie musisz od razu celować w milionowe zasięgi. Znacznie ważniejsze jest zbudowanie autentycznej wiedzy w swojej dziedzinie i znalezienie sposobu na przekazywanie jej innym. Webinary mogą być świetnym pierwszym krokiem – pozwalają zaprezentować swoją wiedzę w przystępnej formie, a jednocześnie dają możliwość interakcji z odbiorcami i zbierania cennej informacji zwrotnej.

Organizacja webinarów pozwala na angażowanie trenerów z całego świata, pracę z kimś, kto może siedzieć w USA lub na Bali w tym samym czasie, i po prostu zebranie tych wszystkich ludzi podczas wydarzenia, aby stworzyć bardzo wyjątkowe doświadczenie życiowe dla ludzi, którzy chcą się od siebie uczyć. Porównując nasze statystyki z latami poprzedzającymi korzystanie z ClickMeeting, platforma zdecydowanie poprawiła wszystkie nasze wyniki biznesowe. ClickMeeting jest dla nas odpowiednim partnerem, ponieważ pozwala nam usprawnić wszystkie procesy niezbędne do prowadzenia udanych webinarów



**Max Middelhaue**  
ELEVEL-Academy co-founder

Powtórzmy: ponad 45% internautów deklaruje gotowość do płacenia za dostęp do specjalistycznej wiedzy przekazywanej w formie webinarów czy kursów online. To pokazuje, że rynek jest daleki od nasycenia, a zapotrzebowanie na wartościowe treści edukacyjne stale rośnie.

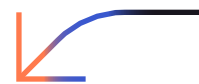
Warto zwrócić uwagę na zmieniające się preferencje odbiorców względem formatu wydarzeń online. O ile początkowo dominowały długie, kilkugodzinne

webinary, obecnie większą popularnością cieszą się krótsze, bardziej intensywne sesje, często połączone z interaktywnymi elementami jak quizy, ankiety czy podpokoje. Uczestnicy oczekują nie tylko przekazania wiedzy, ale również możliwości jej natychmiastowego zastosowania w praktyce.

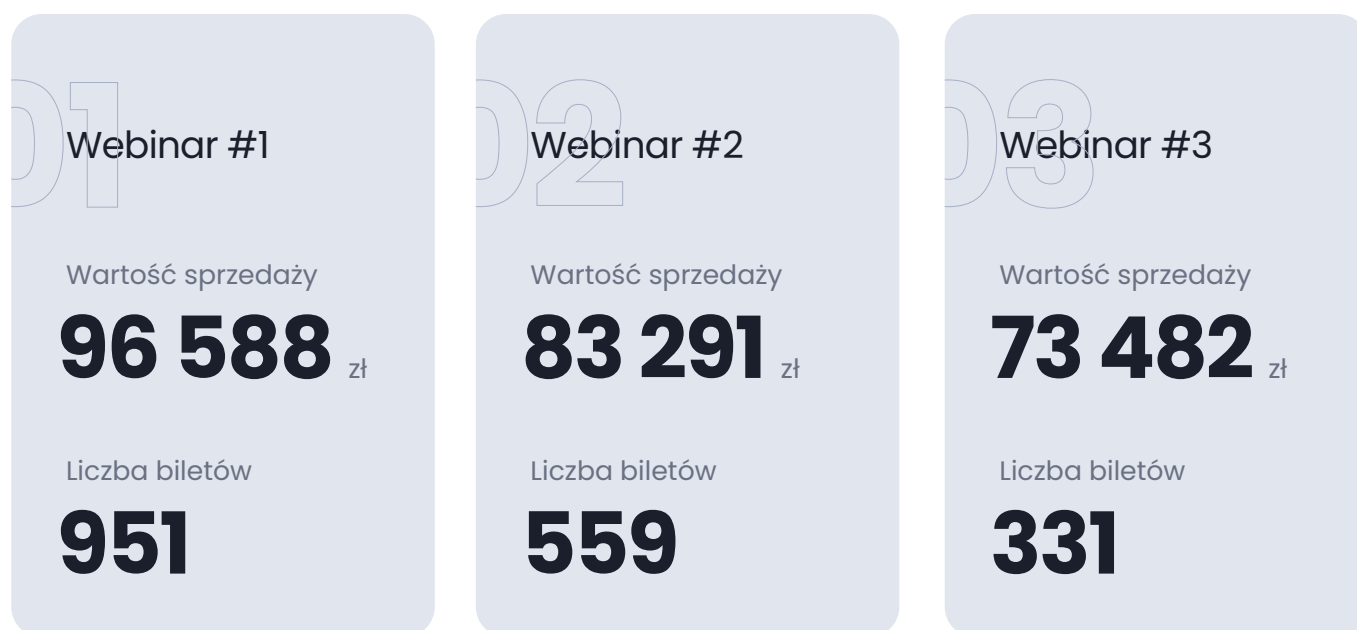
Interesujący jest również trend łączenia webinarów z innymi formami contentu. Skuteczni twórcy często wykorzystują jedno wydarzenie online jako źródło wielu różnych materiałów: nagranie może zostać podzielone na krótsze fragmenty do publikacji w mediach społecznościowych, transkrypcja może posłużyć jako baza do artykułu blogowego, a pytania uczestników mogą zainspirować tematy kolejnych wydarzeń. Takie podejście pozwala maksymalizować zwrot z inwestowanego czasu i budować spójną obecność w różnych kanałach.



## Najbardziej dochodowe płatne webinary



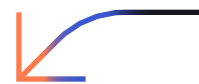
Jedną z najskuteczniejszych i najprostszych form zarabiania online jest tworzenie płatnych webinarów. Ile udało się zarobić najlepszym ekspertom?



Imponująco prezentują się również łączne zarobki osiągnięte przez organizatorów płatnych wydarzeń w ciągu roku. **Lider zarobił łącznie ponad 760 tys. zł, sprzedając przy tym ponad 21 500 biletów.**

Jak widzisz, na tworzeniu płatnych webinarów można naprawdę sporo zarobić. Dlaczego cieszą się tak dużym powodzeniem? W Internecie szukamy odpowiedzi na najróżniejsze pytania, zarówno te odnoszące się do życia zawodowego, jak i prywatnego. **Odbiorcy bardzo chętnie wykupują dostęp do płatnych wydarzeń i biorą w nich udział, jeśli mają świadomość, że już za moment spotkają się z ekspertem w swojej dziedzinie.**

## Czego dotyczyły płatne wydarzenia?



Zastanawiasz się, czy możesz zacząć zarabiać na płatnych webinarach w Twojej dziedzinie wiedzy? Odpowiedź brzmi: z pewnością tak. Wydarzenia dotyczą przeróżnych zagadnień.

Moi odbiorcy dosyć szybko zorientowali się, że po co jechać na przykład do Warszawy na całodniowe szkolenie stacjonarne? To jest drogie, wiąże się z dojazdem, parkingiem, czasami trzeba wziąć wolne w pracy, jest problem z odbiorem dziecka z przedszkola. A w internecie logujemy się na godzinkę, dwie, ceny takich szkoleń są oczywiście dużo niższe, jesteśmy pod ręką, mamy pod ręką psa, kota, dzieci. Wszystko jest wygodne.



**Samir Kayyali**

Doradca podatkowy,  
autor szkoleń na ClickMeeting

Poniżej znajdziesz ciekawe inspiracje:



I każdy z tych tematów pozwala naprawdę dobrze zarobić. Oto kilka dowodów.

<b>Seria 31 szkoleń z rachunkowości w formule na żywo i na żądanie</b>	<b>2198</b> biletów
	<b>184 676</b> zł
<b>Webinar dotyczący metodyki pracy nauczycieli</b>	<b>406</b> biletów
	<b>67 396</b> zł
<b>Szkolenia z jeździectwa</b>	<b>1237</b> biletów
	<b>124 349</b> zł
<b>Seria szkoleń dla fotografów na żywo i na żądanie</b> 28 wydarzeń	<b>991</b> biletów
	<b>148 973</b> zł
<b>wydarzenie Live</b> <b>Konferencja dla ekspertów coachingu</b>	<b>881</b> biletów
	<b>96 102</b> zł
<b>na żądanie</b> <b>Konferencja dla ekspertów coachingu</b>	<b>350</b> biletów
	<b>38 184</b> zł

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

Szkolenia dla psychoterapeutów i psychologów	32 wydarzeń	686 808 zł
	7103 biletów	
Szkolenie ze specjalistycznych badań medycznych	31 wydarzeń	679 239 zł
	6825 biletów	
Przygotowanie do matury	240 biletów	12 000 zł
Webinar o opiece nad dziećmi	1007 biletów	161 120 zł
Seria sześciu treningów dla psów	444 bilety	70 802 zł
Webinar o technikach relaksacyjnych	156 biletów	24 180 zł

## Donejty jako sposób na zarabianie w 2025 roku



Ale płatne webinary to nie wszystko. Pojawiają się także nowe trendy, które bez wątpienia będą się umacniać. Zjawisko wspierania twórców poprzez donejty przechodzi obecnie fascynującą transformację. **Z badania wynika, że aż 40% użytkowników przekazuje twórcom regularne napiwki w przedziale 5-10 dolarów, co stanowi znaczący wzrost z zaledwie 17% w 2021 roku.** To fundamentalna zmiana w zachowaniach odbiorców, która otwiera nowe możliwości monetyzacji webinarów.

Co szczególnie istotne dla prowadzących webinary, współczesny widz jest coraz bardziej świadomy wartości otrzymywanej wiedzy i chętniej za nią płaci. **Raport pokazuje, że ponad 45% internautów deklaruje gotowość do finansowego wspierania twórców, których treści uznają za wartościowe.** To właśnie podczas webinarów, gdzie następuje bezpośrednia wymiana wiedzy i doświadczeń, ta gotowość może przekładać się na konkretne działania.

Warto zwrócić uwagę na psychologiczny aspekt donejtów podczas webinarów. Nie są one postrzegane jako typowa opłata za usługę, ale jako wyraz uznania i wsparcia dla twórcy. To buduje znacznie silniejszą więź między prowadzącym a uczestnikami. **A aż 35,3% osób deklaruje, że główną motywacją do przekazywania donatów jest chęć wsparcia twórcy, którego cenią.**

To doświadczenia zbieżne z obserwacjami klientów ClickMeeting, którzy już przetestowali donejty w trakcie webinarów.

Powiedziałem: "słuchajcie, jeżeli Wam się podoba to, co robię, i chcecie mnie jakoś symbolicznie wynagrodzić, to skorzystajcie z funkcji donejtów". Rezultat? **Prawie 40% uczestników (około 70 osób) zdecydowało się na wpłatę.** Zaproponowałem, aby uczestnicy przelali mi symboliczne 5 złotych na kawę. I uwaga, kiedy zobaczyłem później statystyki donejtów, w których jest informacja, kto ile przelał, okazało się, że 95% osób przelało właśnie 5 złotych. Możecie powiedzieć równie dobrze "Przelejcie mi 50 zł". Dla wielu ludzi, dla których Wasza wiedza jest warta często więcej, nie będzie to żaden problem.

**Samir Kayyali**

Doradca podatkowy,  
autor szkoleń na ClickMeeting

Jak skutecznie wykorzystać potencjał donejtów podczas webinarów? Oto kilka kluczowych strategii wynikających z raportu i doświadczeń klientów ClickMeeting:

- **Buduj autentyczną wartość:** to absolutny fundament i najważniejsza motywacja do dzielenia się środkami.
- **Zadbaj o interakcję:** badanie pokazuje, że 17% widzów przekazuje donejty, by wejść w interakcję z prowadzącym. Podczas webinaru warto tworzyć przestrzeń na taką interakcję.
- **Doceniaj swoich wspierających:** aż 28,4% uczestników badania wskazuje, że ważna jest dla nich reakcja twórcy na otrzymane wsparcie.
- **Przygotuj się na zróżnicowane wsparcie:** dane pokazują, że użytkownicy są skłonni przekazywać zarówno małe kwoty (5-10 dolarów), jak i znaczące sumy (powyżej 50 dolarów), jeśli uznają treść za wartościową.

Co szczególnie istotne, donejty mogą stanowić stabilne źródło przychodów. **Według raportu 48% odbiorców deklaruje, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierza rozpocząć lub kontynuować finansowe wspieranie twórców.** To pokazuje, że właściwie prowadzone webinary, dostarczające realną wartość, mogą generować przewidywalne przychody z donatów.

Pamiętaj, że donejty często są pierwszym krokiem do budowania głębszych relacji biznesowych. Osoby, które zaczynają od małych wpłat, częściej decydują się później na zakup droższych treści danego twórcy.





 **ClickMeeting**

[www.clickmeeting.com](http://www.clickmeeting.com)