

# Как создать автовебинар



<https://navika.pro/infobiznes/courses/kak-sozdat-avtovebinar>

## Содержание

<b>1. Выбор формата автовебинара .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Подготовка концепции автовебинара .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Структуризация автовебинара .....</b>	<b>6</b>
<b>4. Подготовка и запись автовебинара .....</b>	<b>8</b>
<b>5. Подготовка страницы автовебинара .....</b>	<b>9</b>

## 1. Выбор формата автовебинара

### 1.1. ВЫБЕРИТЕ ФОРМАТ АВТОВЕБИНАРА:

- запись живого выступления;
- запись видео по сценарию;
- подкаст + видеонарезка и слайды;
- наличие или отсутствие имитации живого чата.

## 2. Подготовка концепции автовебинара

**2.1. ВЫБЕРИТЕ КОНЦЕПЦИЮ АВТОВЕБИНАРА: УЗКОТЕМАТИЧЕСКУЮ ИЛИ ШИРОКУЮ.**

**2.2. СФОРМУЛИРУЙТЕ БАЗОВУЮ ТЕМУ В СООТВЕТСТВИИ С ВЫБРАННОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ.**

**2.3. В ПЕРВОМ СЛУЧАЕ ТЕМА ДОЛЖНА БЫТЬ ПОЛНОСТЬЮ ПОНЯТНА ШИРОКОЙ АУДИТОРИИ.**

**2.4. Во втором случае тема должна быть интересна практикующим специалистам, нуждающимся в расширении базы знаний.**

**2.5. ЗАПИШИТЕ СТЕРЖНЕВУЮ ТЕМУ И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ. ВЫБЕРИТЕ ГЛАВНУЮ ЦЕННОСТЬ ВАШЕГО АВТОВЕБИНАРА, ПОСЛЕ КОТОРОГО СЛУШАТЕЛИ ЗАХОТЯТ ПЕРЕЙТИ К ОСНОВНОМУ ПЛАТНОМУ ПРОДУКТУ.**

Основная тема автовебинара			
Раздел 1	Раздел 2	Раздел 3	Раздел 4

**2.6. ОСНОВНАЯ ЦЕННОСТЬ ВЕБИНАРА (ПЛАТНЫЙ ПРОДУКТ).****2.7. ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ:**

- Какую выгоду получает пользователь от вашего вебинара?
- Какую выгоду пользователь получает от платного продукта?
- Какую пользу слушатель извлекает из вебинара?
- Какую пользу он получит, купив платный продукт?
- Какие знания и навыки получит прямо в процессе вебинара?
- Как сможет оценить (измерить) ценность этих знаний?

**2.8. СФОРМУЛИРУЙТЕ ЭТИ ЦЕННОСТИ.**

Выгоды и ценности вебинара	Выгоды и ценности платного продукта
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

**2.9. Пропишите список проблем целевой аудитории, которые решает ваш вебинар. Эта информация понадобится вам для создания посадочной (рекламной) страницы автовебинара.**

Что не так в жизни человека? Что изменится после посещения вашего вебинара?

Что не так сейчас?	Что изменится после вебинара?
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

**2.10. Подготовьте большое количество слайдов для вебинара. Используйте для этой цели сервис CANVA.**

## 3. Структуризация автовебинара

### 3.1. СТРУКТУРИРУЙТЕ СВОЙ АВТОВЕБИНАР:

- вступление (приветствие) — 5 минут;
- основная часть — 1–1,5 часа;
- предпродажа — 5–10 минут;
- продажа — 0,5 часа.

**3.2. Во вступлении запишите краткую самопрезентацию и озвучьте тему, которую будете раскрывать.**

**3.3. Засеките время и зачитайте вступление вслух. У вас должно уйти на это не более 10 минут.**

**3.4. В основной части озвучьте все ценности и знания, которые вы записали в основу вебинара.**

**3.5. Дополните концепцию реальными примерами и кейсами.**

**3.6. Создайте упражнения, которые пользователь может выполнить прямо во время вебинара, или слайды, ориентируясь на которые зритель сможет понять, как практически выполняется то или иное действие.**

**3.7. В части предпродажи резюмируйте все сказанное в основной части. Запишите результаты, которые получили герои из ваших примеров.**

**3.8. Создайте сообщение, которое отфильтрует аудиторию, пришедшую только на бесплатную часть. Сформулируйте его так, чтобы было понятно: далее — информация для тех, кто хочет получить такой же результат, как и герои вашего вебинара.**

**3.9. В части продажи представьте продукт. Расскажите о его выгодах и ценностях от приобретения, об измеримых результатах, которые человек получит.**

**3.10. ЗАПИШИТЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ: ЧЕМ ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ ИДЕЯ ПОТРАТИТЬ ЭТИ ДЕНЬГИ НА ЧТО-ТО ЕЩЕ.**

Выгода вашего вебинара	Альтернатива
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

## 4. Подготовка и запись автовебинара

**4.1. В зависимости от того, какой формат вы выбрали, подготовьте:**

- микрофон;
- видеокамеру;
- слайды.

**4.2. Установите программу для записи аудио (Audacity) или видео (Movavi).**

**4.3. Не торопясь проговорите сценарий своего автовебинара, засекая время.**

**4.4. Убедитесь, что вы вписываетесь в установленное время.**

**4.5. Запишите синхронные кадры или аудиоматериал, на который будет накладываться видеонарезка.**

Важно! Слайды должны быть крупными, с минимальным количеством текста. Качество аудио и видео — максимально возможным.

**4.6. Очистите аудиодорожку от шумов. Отредактируйте видео, выбрав самые удачные дубли.**

## 5. Подготовка страницы автовебинара

**5.1. Создайте страницу, на которой вы будете транслировать свой автовебинар. Это может быть страница сайта или отдельная продающая страница. Для этого используйте любой доступный конструктор, например Tilda, WordPress или LPGenerator.**

**5.2. Выберите место трансляции (хостинг для видео). Это может быть:**

- YouTube;
- Vimeo;
- «Бизон365».

Также это может быть любой из сервисов автовебинаров:

- англоязычные:

<https://www.webinarjam.com>;

<https://www.everwebinar.com>;

- русскоязычные:

<http://autowebinar.fm/ru/>;

<https://webinarevolution.ru>.

**5.3. Установите настройки приватности видео таким образом, чтобы посмотреть это видео можно было только после подписки.**

**5.4. Скопируйте код видео на страницу сайта.**

**5.5. Добавьте на страницу платежный модуль для тех участников, которые после просмотра собираются приобрести платный продукт.**

**5.6. Добавьте виджет чата для тех, кому необходимо задать вопрос, прежде чем совершить покупку.**

**5.7. Убедитесь, что платежные элементы работают корректно и пользователи могут оплатить продаваемый продукт.**