

Как создать автовебинар



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

Содержание

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

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. ОТВЕЬТЕ 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 АВОВЕБИНАР. 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://autowebsinar.fm/ru/;](http://autowebsinar.fm/ru/)

[https://webinarevolution.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.