

# Как выбрать вебинарную платформу в 2019 году?

---

Полезные инструкции и рекомендации по выбору надёжной и удобной вебинарной платформы

Спикер вебинара: Анастасия Казьянина



# Оглавление

<b>Вступительное слово</b>	
Знакомство с Pruffme	4
<b>Основные критерии выбора вебинарной платформы</b>	
Цена	7
Надёжность и стабильность платформы	8
Вебинары на мобильных устройствах	9
Тех. поддержка спикеров и слушателей	10
Дополнительные факторы	12
<b>Инструкция по проведению вебинара</b>	
Зачем бизнесу вебинары	14
Факторы успешности вебинара	15
<b>Как мы работаем с пользователями и клиентами</b>	17
<b>Бонус участникам</b>	18
<b>Домашнее задание</b>	19
<b>Список полезных ресурсов</b>	20
<b>Контакты</b>	21

## Вступительное слово

“

Рынок онлайн-образования становится более многообразным и непредсказуемым! Гораздо сложнее в бесконечном потоке информации сделать правильный выбор в отношении вебинарной платформы, отвечающей всем необходимым потребностям преподавателей, тренеров, спикеров, модераторов и слушателей вебинаров.

**"Как выбрать вебинарную платформу в 2019 году?"** - это главный вопрос, на который мы хотели бы дать чёткий и понятный ответ!

**Анастасия Казьянина**

Руководитель Академии Pruffme, специалист по связям с общественностью Pruffme.com



# Знакомство с Pruffme

## Основные продукты и услуги:



### Вебинары

Онлайн-конференции в режиме реального времени



### Курсы

Дистанционное обучение в любое удобное для ученика время



### Тесты/опросы

Проверка знаний, проведение маркетинговых и научных исследований



# Клиенты и партнёры



Тренинговый центр  
"Харизма и отношения"



# Основные критерии выбора вебинарной платформы



## Цена

Совокупность всех возможностей вебинарной платформы



## Надёжность и стабильность

Быстрое и устойчивое подключение с беспрерывным и качественным вещанием



## Вебинары на мобильных устройствах

Проведение и просмотр вебинара без специального оборудования



## Тех. поддержка спикеров и ведущих

Оперативная, продуктивная и понимающая команда технической поддержки



# Цена



Цена - не главный фактор выбора вебинарной платформы!

## Основные требования к вебинарной платформе:

- Технология вещания WebRTC
- Наличие суточного тарифа (24 часа)
- Наличие тестового периода к платформе (минимум 14 дней)
- Бесплатный аккаунт с доступом к платформе в любое время
- Неограниченное количество вебинаров и вебинарных комнат
- Неограниченное количество модераторов и спикеров
- Автоматическая запись проведённых вебинаров
- Настройка ограниченного доступа к вебинару
- Техническая поддержка спикеров и слушателей
- Количество участников в вебинарной комнате

# Надёжность и стабильность



## Открытые источники:



SimilarWeb

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



Amazon.com  
company

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

## На что следует обращать внимание?

- Задержка трансляции (использование Hangouts / YouTube)
- Проверка "ping" через командную строку (не более 100 мс)
- География участников
- Ежемесячная посещаемость сайта
- Глобальный рейтинг (весь мир)
- Локальный рейтинг (страна)
- Источник приходящего трафика (топ 5)



# Вебинары на мобильных устройствах



## Браузер

Поддерживается встроенный браузер мобильного устройства

### + Плюсы:

- Моментальное участие в вебинаре
- Конверсия значительно выше
- Регистрация не обязательна

### - Минусы:

- Задержка вещания (15 секунд)
- Нет поддержки WebRTC в ряде браузеров



## Приложение

Необходимость скачивать приложение на устройство

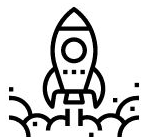
### + Плюсы:

- Гарантированная возможность выхода в эфир
- Работоспособность приложения на 99,9%
- Уведомления и напоминания (push)

### - Минусы:

- У слушателей нет приложения
- Время на скачивание и установку
- Занимает место на смартфоне
- Регулярно запрашивает обновление

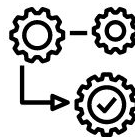
# Тех.поддержка спикеров и слушателей



## Скорость решения вопроса и проблемы

Основные критерии тех. поддержки и взаимодействия с пользователями:

- Отвечать быстро
- Отвечать понятно
- Отвечать содержательно
- Стараться помочь человеку
- Стараться познакомиться с человеком
- Оставлять после себя положительные эмоции



## Используемые методы и инструменты

Актуальные инструменты и способы для различного разрешения вопросов и задач:

- Электронная почта
- Телефон
- Skype
- Социальные сети
- Мессенджеры
- TeamViewer

# Статистика обращений в тех.поддержку \*

## Самые частые вопросы в тех.поддержку:

### Ведущие

- 46% Настройка камеры/микрофона
- 28% Прерывания и задержки (ring и/или ЦП)
- 12% Запись вебинара (как записать и где найти)
- 9% Нет доступа к аккаунту (модераторы)
- 5% Нет доступа к вебинару (анкета, пароль, e-mail)
- 2% Оплата не того аккаунта

### Слушатели

- 58% Нет видео и звука спикера
- 21% Участие с мобильного устройства
- 19% Будет ли запись вебинара
- 8% Нет в списке участников (нет пароля)
- 4% Не могу выйти в эфир

\* Процентное соотношение из общего числа обращений в тех. поддержку Pruffme.com (за 2018-2019 гг.)



# Дополнительные факторы



Технология вещания

Flash Player



WebRTC



Настройка трансляции через OBS

Только профессионалы



Доступно для всех



Запись вебинара

Ручная



Автоматическая



Работа с юридическими лицами

Доступ после оплаты



Мгновенный доступ



Оформление вебинара

Стили по умолчанию



Собственные стили



Настройка прав доступа

Свободный вход



Ограниченный вход



- Испытывают недовольство и/или неудобство



- Указывают как преимущество и удобство

# Инструкция по проведению вебинара

Далее Вы узнаете:



## Зачем бизнесу вебинары

Коммуникация с возможностью дистанционного общения, обучения и продаж по всему миру



## Факторы успешности вебинара

Основные рекомендации, наставления и правила от специалистов отрасли



# Зачем бизнесу вебинары



## Обучение

Целенаправленный педагогический процесс передачи и усвоения знаний, умений, навыков, развитие творческих способностей и нравственных этических взглядов.



## Совещания и консультации

Форма обсуждения (беседа) или дискуссии по определенной проблеме или вопросу с обменом мнений, идей, предложений и комментариев.

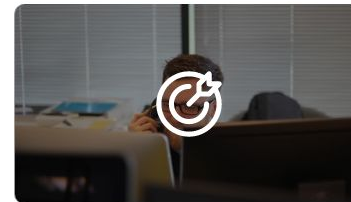


## Маркетинг

Организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.



# Факторы успешности вебинара



## Подготовка вебинара

- Создаём программу вебинара и иллюстрационные материалы
- Тестируем камеру, микрофон, интернет, нагрузки на процессор
- Выбираем дату и время
- Проводим репетицию

## Реклама вебинара

- Создаём запоминающийся лендинг, на котором присутствует анкета регистрации (call to action).

Используем напоминания через:

- рассылку по электронной почте
- мессенджеры
- социальные сети
- смс-уведомления
- личный звонок
- звонок робота (по скрипту)

## Проведение вебинара

- Установите чёткий тайминг (длительность) вебинара
- Обращайте внимание на вопросы в чате
- Приглашайте участников в эфир
- Проводите опросы внутри вебинарной комнаты
- Подготовьте полезные чек-листы для скачивания

## Итоги вебинара

- Укажите свои контакты для возможной связи с участниками
- Поделитесь записью вебинара
- Проведите обзвон участников вебинара, чтобы узнать их мнение и оценку, все плюсы и минусы, предложения и пожелания
- Проведите рассылку

# Тайминг вебинара

## 1. Вступление:

Приветствие слушателей вебинара

Проверка качество связи (обратная связь в чате)

Краткий рассказ о теме и программе вебинара, указание его длительности

10 минут

## 2. Презентация (иллюстрационные материалы) - пауза

Рассказ основной части Вашего вебинара

15 минут

## 3. Обратная связь от слушателей (1)

Ответы на возникшие вопросы в чате

Подключение желающих принять участие в эфире слушателей

5-10 минут

## 4. Презентация (иллюстрационные материалы) - продолжение

Выступление с заключительной частью вебинара

Возможно подключить коллег, модераторов, спонсоров, партнёров

10 минут

## 5. Обратная связь от слушателей (2)

Ответы на возникшие вопросы в чате

Подключение желающих принять участие в эфире слушателей

10 минут

## 6. Заключительный этап вебинара

Возможное проведение опросов, анкетирования, розыгрышей подарков и призов

Публикация для участников материалов вебинара (презентации, видео, ресурсы)

5 минут



# Как мы работаем с пользователями и клиентами

Команда Pruffme предлагает Вам, Вашим коллегам и Вашим слушателям:



Дружелюбие и любовь



Активность и заинтересованность



Быструю реакцию на обращения



Если в процессе работы с сервисом Вы понимаете, что-то Вам не подходит, мы без проблем вернём Вам средства за последний оплаченный период.



## Бонус участникам вебинара

**1**

30 дней тарифа "Бета" на вебинары

**2**

30 дней тарифа "Развитие" на видеокурсы

**3**

Персональная демонстрация продукта.

**4**

В случае ранней оплаты любого тарифа до 15 августа 2019 г.,  
Вы дополнительно получите скидку 25%



# Домашнее задание

Видео-выступление на 10-15 минут  
с демонстрацией своего продукта и/или услуги

План действий:

1. Создать свой вебинар Pruffme.com
2. Загрузить любые необходимые иллюстрационные материалы
3. Провести вебинар на 10-15 минут, рассказав о своём продукте/услуге
4. Прислать запись вебинара на официальную почту команды Pruffme с темой письма "Задание Академии Pruffme"



Лучшая самопрезентация по мнению редакции Pruffme  
будет опубликована в социальных сетях Pruffme  
(Facebook, VK, Instagram, Telegram)



Задания принимаются **до 14.08.2019** на почту **support@pruffme.com**



## Список полезных ресурсов



[www.creatium.io](http://www.creatium.io)

**WIX**

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

**FLATICON**

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

**Unsplash**

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

**SendPulse**

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

TEXT **BACK**

[www.textback.ru](http://www.textback.ru)

**SMS.ru**

[www.sms.ru](http://www.sms.ru)

**Mailigen**

[www.mailigen.ru](http://www.mailigen.ru)

# Контакты

## Благодарим за внимание!

Мы - платформа для создания и проведения онлайн вебинаров, видеочурсов, тестов и опросов Pruffme.com!

Почта: [support@pruffme.com](mailto:support@pruffme.com)

Skype: [pruffme.support](https://www.skype.com/people/pruffme.support)

Телефон:

+7 (800) 777-09-14

+7 (812) 309-97-72



[youtube.com/c/pruffme](https://youtube.com/c/pruffme)



[vk.com/pruffme](https://vk.com/pruffme)



[instagram.com/pruffme\\_ltd](https://instagram.com/pruffme_ltd)



[facebook.com/pruffme](https://facebook.com/pruffme)



[t.me/Pruffme2019](https://t.me/Pruffme2019)



[blog.pruffme.com](https://blog.pruffme.com)