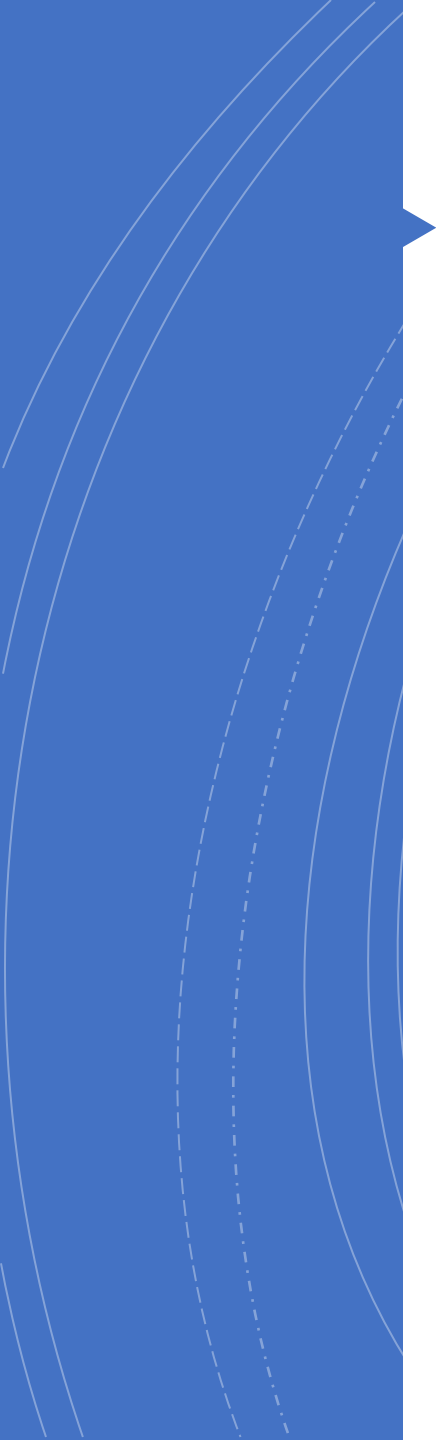


# Запуск через бесплатный курс и вебинар

Самый важный показатель в этих моделях запуска

# Вебинар

- Требует высокого навыка продаж через вебинар
- Состоит из контентной части и продающей
- Продолжительность: 90-240 мин, иногда больше
- Часто эксперты используют автовебинары
- В идеале каждый 30% зарегистрированных на вебинар, доходят до вебинара
- Конверсия в продажу 0-20% (чаще 0)



# Самый важный показатель при запуске через вебинар

- Конверсия из регистраций в «пришли на вебинар»
- И удержание аудитории во время вебинара

# Бесплатный курс

- Состоит из 3 уроков + 3 прямых эфиров
- Проводится в группе VK
- Продажи открываются в конце бесплатного курса
- Люди могут одновременно проходить несколько бесплатных курсов
- Эксперт должен «продать» участие в бесплатном курсе
- В среднем каждый 40-й участник бесплатного курса записывается на платное продолжение
- Но этот показатель можно улучшить до каждый 10-го

Самый важный показатель при запуске ч  
ерез бесплатный курс это...

КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ,  
ВЫПОЛНИВШИХ ВСЕ ЗАДАНИЯ  
БЕСПЛАТНОГО КУРСА