



## Зачем бизнесу вебинары

Если вы проводите онлайн-обучение, тогда вебинар — ваш рабочий инструмент, с этим все понятно. Но ведь у большинства какой-то другой бизнес.

Если вы владелец интернет-магазина или дизайн-студии, если вы продаете фурнитуру для бижутерии или ткани для ателье, одежду или косметику, строительные материалы или программное обеспечение, оказываете услуги имиджмейкера или дизайнера интерьеров... Неужели и вам могут пригодиться вебинары?

А вот могут!

И пригодятся они вам:

- В качестве демоверсии вашей услуги.
- Для продажи вас как эксперта.
- Для того, чтобы обучить пользованию вашим продуктом.
- Для формирования потребности.

А теперь немного подробнее.

### 1. Демоверсия

В основном этот пункт для тех, кто продает обучение или консалтинг, программное обеспечение или онлайн-сервисы.

Если вы **проводите тренинги или консультации, работаете коучем**, тогда ваш вебинар сам по себе будет демоверсией вашей услуги. Вы демонстрируете ваш стиль подачи материала, вашу манеру изложения. У посетителей есть возможность присмотреться к вам и решить, подойдет ли им такое обучение.

Если вы продаете ПО или онлайн-сервис, можно, скажем, продемонстрировать на вебинаре работу вашей программы и представить участникам готовый результат. Если сделаете все правильно, они захотят так же.

Разумеется, представители других сегментов бизнеса тоже могут подумать, как им предложить клиентам демоверсию своего продукта на вебинаре.

### 2. Продажа экспертности

На вебинаре всегда понятно, насколько хорошо ведущий разбирается в теме. Причем это актуально для самых разных бизнесов.

Онлайн-сессии проводят **бухгалтерские и юридические компании, представители** уже упомянутых **онлайн-сервисов, имиджмейкеры и консультанты по стилю** и даже те, кто **продает физические товары**. Например, компания по продаже строительных материалов может рассказать будущим покупателям о способах сэкономить на

строительстве дома или о возможных ошибках в ремонте помещения, которых желательно избегать.

Конечно, у экспертов покупают охотнее, это факт.

### 3. Обучение

Иногда потенциальные клиенты просто не понимают, как обращаться с вашими товарами или сервисами. Возможно, вы **продаете какую-то очень полезную технику или очень нужную программу**, но предложение ваше настолько инновационно, что клиенты просто его боятся. «Я привык решать это по старинке; это слишком сложно для меня», — вот что они говорят.

Проведите онлайн-обучение, покажите, что с вашим продуктом или сервисом очень легко работать, продемонстрируйте выгоды и результаты, используйте продающую составляющую — количество ваших покупателей непременно возрастет.

### 4. Формирование потребности

Очень интересная штука. Иногда клиент сам не знает, что ему нужен ваш продукт или услуга. На вебинаре вы можете эту потребность сформировать.

Отлично тут работают **мастер-классы**. Например, мастер-класс **для мастеров хендмейда или для парикмахеров** с использованием вашего инструмента — все поймут, насколько он удобный, и захотят его использовать. Если вы продаете косметику, прекрасно работают мастер-классы по макияжу или маникюру для конечных клиентов, особенно если вы раскрываете какие-то секреты мастерства.

Это не все сферы применения вебинаров. Возможно, именно для вашего бизнеса найдется какое-то совершенно новое полезное свойство этого канала. Но даже и этих четырех (которые чаще всего работают одновременно) достаточно для того, чтобы найти применение вебинарам практически в любом бизнесе.

Если вы предполагаете, что **в вашем бизнесе вебинарам точно самое место**, но пока не знаете, с какой стороны к ним подступиться в плане подготовки и технической части, для вас я включила эту тему в программу консультаций.

Напишите мне на [maria.goubina@gmail.com](mailto:maria.goubina@gmail.com), чтобы узнать больше и записаться на консультацию.

Ну а если **вы планируете стать интернет-тренером** и хотите больше узнать об этой интересной профессии, скорее присоединяйтесь к участникам бесплатной мини-конференции, посвященной этой интересной теме.

Задать вопросы и поделиться мнением вы можете в комментариях к этому посту.

---

Опубликовано: <http://www.azconsult.ru/zachem-vebinary-v-biznese/>  
Вопросы и заказы присылайте на [hello@azcontent.ru](mailto:hello@azcontent.ru)