

Вебинары

на службе у маркетолога

Докладчик: Виктор Христенко

Кто мы такие?

Firmbook - эффективный инструмент бизнеса, сочетающий в себе возможности социальных сетей и технической платформы для решения бизнес задач с помощью самых современных технологий видеоконференций, презентаций и вебинаров

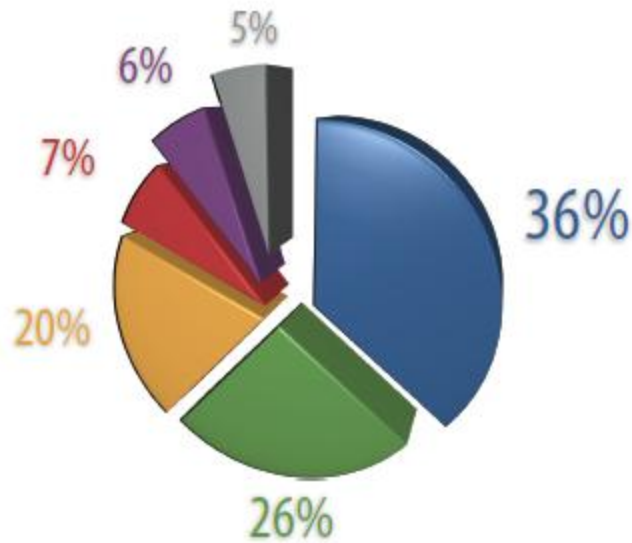
Что такое Вебинар ?



Вебинар или Веб-семинар - это онлайн мероприятие, на котором один или несколько спикеров могут проводить презентации, тренинги, сейлс-митинги, совещания для группы от нескольких до нескольких тысяч участников в Интернет или корпоративной сети

Как используют вебинары в мире ?

Источник: Frost & Sullivan



- Маркетинг и продажи
- Обучение и тренинги
- Инвестиционные мероприятия
- Совещания, рабочие группы
- Прочее
- HR и рекрутмен

Снижают
затраты

Рассказывают о
компании

Чем вебинары помогают маркетологу ?

Делают
клиентов
более
ЛОЯЛЬНЫМИ

Привлекают
НОВЫХ
клиентов

Помогают в
презентации
НОВЫХ
продуктов

Привлекайте клиентов

Как сделал B2B-Center

[О системе](#)

[Заказчикам](#)

[Поставщикам](#)

[Справочная информация](#)

[Сервисы:](#)

[Объявления](#)

Вебинары

[ЭЦП](#)

[Банковские услуги](#)

[Справочные услуги](#)

[Торги по реализации имущества должника](#)

[Бизнес-справка](#)

[Услуги перевода](#)

[Железнодорожный тариф](#)

[Помощь в проведении аукционов](#)

[Паспорта инноваций](#)

[Касовый обмен](#)

[Пресс-центр](#)

[<< Архив вебинаров](#)

12

июля

12:00 (время киевское)

Длительность

1,5 часа

бесплатно

Возможности электронной торговой системы B2B-Center

Электронная торговля

Программа вебинара

Обучающий вебинар для заказчиков и компаний-поставщиков Украины, уже работающих в системах группы B2B-Center, а также планирующих подключение.
Цель семинара - разбор основных возможностей Системы, обучение практическим навыкам работы в Системе. В процессе семинара слушатели научатся правильно, полно и эффективно использовать функционал Системы, что позволит предприятию-участнику увеличить отдачу от работы на площадке.
 В программе онлайн-семинара:

- объяснение принципов работы функционала Системы;
- возможности построения системы закупок/продаж с использованием функционала Системы B2B;
- правильная организация объявлений (запросов цен/предложений) (тендеров), рекомендации по привлечению организаций-участников к процедуре;
- участие в запросах цен/предложений;
- эффективная организация аукционов (ценовых конкурсов); рекомендации по правильному и эффективному использованию данных процедур.

Спикер



Разработчик системы B2B-Center

Бойко Андрей

Окончил факультет экономики ГУ-ВШЭ (Высшая школа экономики) в 2005 году. Специальность — финансы и кредит.

Аспирант, соискатель на степень кандидата технических наук в Российском Новом Университете. Область научных интересов —

Лиды ➡ Вебинар ➡ Продажи



2 вебинара/месяц



3 часа



300 регистраций на вебинар



120 участников



45 оплат

Как делает “Стратоплан”

4

СЕМИНАРА

30

ГОРОДОВ РОССИИ

500

УЧАСТНИКОВ

Презентация новых продуктов

Как делает IBM ?

БОЛЕЕ

500

УЧАСТНИКОВ ВЕБИНАРА

ИЗ

3x

СТРАН МИРА

ИЗ

40

ГОРОДОВ

ПРОДУКТ ► ВЕБИНАР ► ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Опять B2B-Center

Подключи поток знаний

Вебинар — это интерактивный онлайн-семинар, который проводится в интернете, и позволяет вам повысить свои знания на стадии от коллеги.

Акция вебинаров



Тема: B2B
Электронные торги в России: итоги 10-летия
Презентация
Начало: 11.00 (Дополнительно: 12 часа Московское)



Тема: B2B
Игры по новым правилам — практическая реализация 223-ФЗ
Круглый стол
Начало: 12.00 (Дополнительно: 13 часа Московское)



Тема: B2B
Навсегда или временно? Программатическая реклама: зарплатные карты и блогосферному известному клиенту
Конференция
Начало: 16.00 (Дополнительно: 9 часов Московское)



Тема: B2B
Новый персонализированный клиент — покупатель
Круглый стол
Начало: 17.00 (Дополнительно: 2 часа Московское)



Тема: B2B
Стратегические коммуникации в New Media
PR и Brand-управление
Начало: 11.00 (Сред: Дополнительно: 2 часа Московское)



Тема: B2B
Возможности электронной торговой системы B2B-Center
Электронная торговля
12.00 (Сред: онлайн) (Дополнительно: 13 часа Московское)



Тема: B2B
Бизнес B2B-ec
Начало: 10.00 (Дополнительно: 9 часов Московское)



Тема: B2B
Продукт без ограничений
Продажи
Начало: 10.00 (Дополнительно: 9 часов Московское) 09.00 UTC

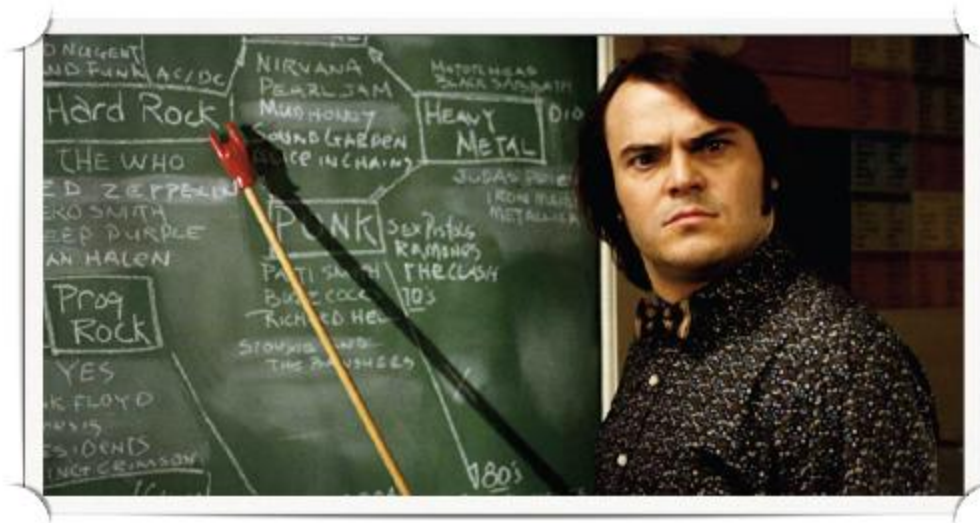
Развивайтесь и развивайте клиентов

У Вас сложный продукт ?



Обучайте !

Скажите мне, кто ваш учитель и я скажу, кто вы.



Ученики тянутся к хорошим учителям.

Сокращайте расходы

Семинар для компаний в Пермском крае

- Аренда конференц зала вместимостью 150 человек на 4 часа – 16 000 руб.
Амакс отель г. Пермь
- Перелет Москва – Пермь – Москва – 13 000 руб./человека
Ютойр эконом класс
- Время в пути 4 часа - только перелет
- Оплата проезда одного внешнего спикера С-Петербург – Пермь – С-Петербург – 13 000 руб.
ЮТэйр эконом класс
- Время в пути 4 часа - только перелет

Затраты

- Менее 42 000 рублей
- Менее 4 часов пути
- + 1 расстройству нервной системы
- Неудобства внешнего спикера

Вебинар для компаний из Пермского края

- Вместимость виртуальной комнаты 150 человек –
1 500 рублей в месяц
(6 000 участников – 17 999 в месяц)
- Время на дорогу – 0 часов

Как делает Биглион



Розыгрыш
скидочного купона
НА КВАРТИРУ

30 000 !!!

УЧАСТНИКОВ

Будьте открыты ! Транслируйте !

- Пресс–конференции
- Семинары
- Road-show
- Праздники

Сколько бы Вы потратили в оффлайн ?



Какие проблемы ?





Решение

- Вовлекайте вопросами
- Устраивайте опросы
- Дайте клиенту слово
- Разыгрывайте призы

Собирайте обратную связь

- Регистрация
- Домашние задания
- Опрос
- Приглашения на последующие вебинары

Шаги к действию

- Выберите платформу
- Создайте страничку
- Разработайте программу
- Пригласите клиентов
- Поводите вебинар

Христенко Виктор

Директор по маркетингу и коммуникациям

<http://www.facebook.com/vkhristenko>

v.khristenko@firmbook.ru

+7 (905) 513-40-09

