

Вебинары 2.0

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 Онлайн-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 ?





**Привлекайте
клиентов !**

Как сделать B2B-Center

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;
- участие в аукционах, объявленных другими участниками семинара, советы по контролю аукционов;
- эффективная организация конкурсов;
- участие в конкурсах, минимизация трудозатрат и времени при участии в процедуре;
- разбор основных ошибок, допускаемых пользователями при работе в Системе;
- советы и рекомендации по эффективной работе на площадке.

Семинар проводится для:

- непосредственных пользователей;
- сотрудников предприятий-участников Системы;
- руководителей отделов закупок;
- сотрудников компаний, желающих подключиться к Системе.

Вебинар ведет **Бойко Андрей Александрович** - разработчик Системы, коммерческий директор B2B-Center, генеральный директор ЗАО Учебный Центр "B2B".

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 — автоматизация процессов, теория закупочной деятельности, управление в социальных и экономических системах.

С 2000 года занимается разработкой и развитием платформы электронных торгов, по возможностям, сервисам и функциональности которой нет аналогов на российском и зарубежном рынках. Является разработчиком и одним из идеологов проекта B2B-Систем. Ведет консультационную деятельность крупных российских компаний в области закупок.

Лиды → Вебинар → Продажи



2 вебинара/месяц



3 часа



300 регистраций на вебинар



120 участников



45 оплат

Как делает “Стратоплан”

4

СЕМИНАРА

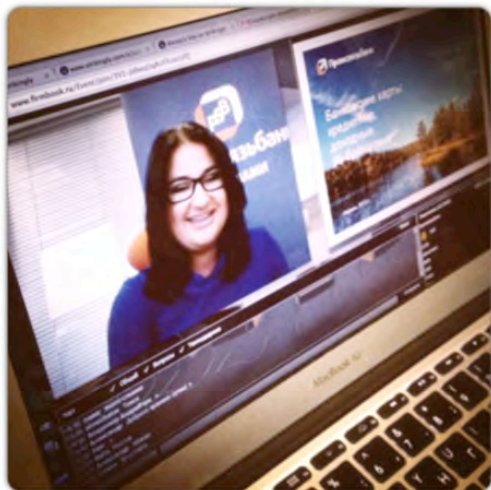
30

ГОРОДОВ РОССИИ

500

УЧАСТНИКОВ

Как завоевывает клиентов ПромсвязьБанк?



- 70 участников
- 16 городов России
- Интересные вопросы
- Лояльность + 1000
- 9 проданных карт



Презентация новых продуктов

Как делает IBM ?

БОЛЕЕ

500

УЧАСТНИКОВ ВЕБИНАРА

ИЗ

3x

СТРАН МИРА

ИЗ

40

ГОРОДОВ

Продукт ▶ Вебинар ▶ Обратная связь

Лояльность

Опять B2B-Center

Подключи поток знаний

Вебинар — это интерактивный онлайн-семинар, который проводится в интернете, и позволяет вам повышать свои знания не отходя от компьютера.

Аргументы вебинаров



Event MSB
Электронные торги в России: итоги 10-летия
Пресс-конференция

Начало: 11:00. Длительность: 1,5 часа, бесплатно



Event MSB
Игры по новым правилам — практическая реализация 223-ФЗ.
Круглый стол

Начало: 10:00. Длительность: 1,5 часа, бесплатно



Великобритания и «Национальная предпринимательская инициатива: «дорожные карты» к благоприятному инвестиционному климату»

Начало: 09:30. Длительность: 8 часов, бесплатно



Timur Khayrov
Новое персонализированное лидерство - коучинг
Коучинг

Начало: 11:00. Длительность: 2 часа, бесплатно



Ivan Bolshakov
Стратегические коммуникации в New Media
PR и бизнес - коммуникация

Время: 11:00 (мск). Длительность: 2 часа, бесплатно



Boris Anufriev
Возможности электронной торговой системы B2B-Center
Электронная торговля

12:00 (время московское). Длительность: 1,5 часа, бесплатно



Dmitry Mironov
Бизнес
Бизнес

Начало: 10:00. Длительность: 8 часов, 2800 руб.

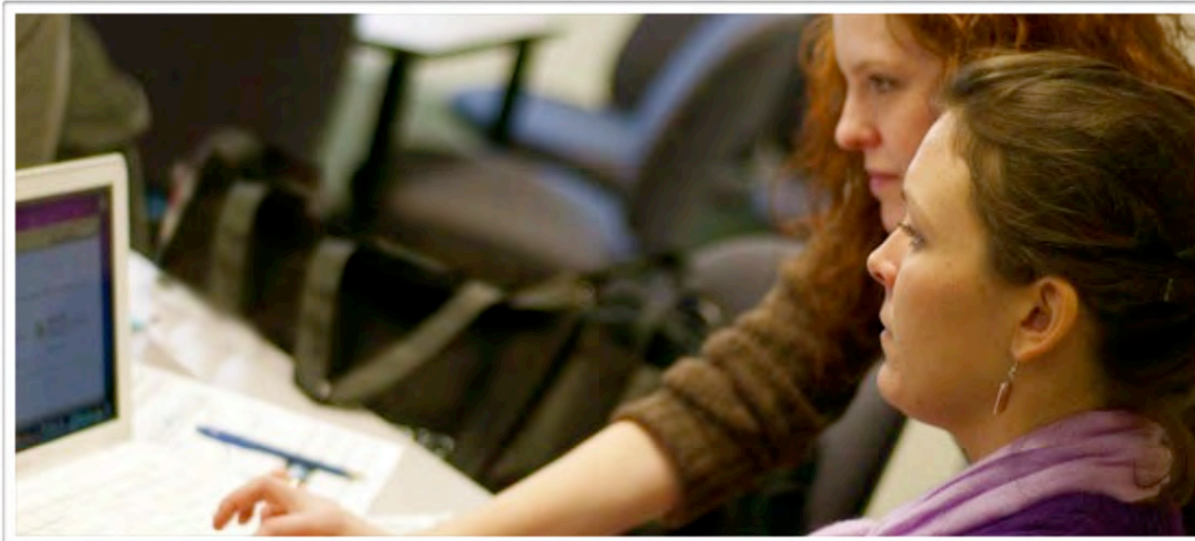


Dmitry Mironov
Продажи без ограничений
Продажи

Начало: 12:00. Длительность: 3 дня по 2 часа, 6450 руб.

Развивайтесь и развивайте клиентов !

У Вас сложный продукт?



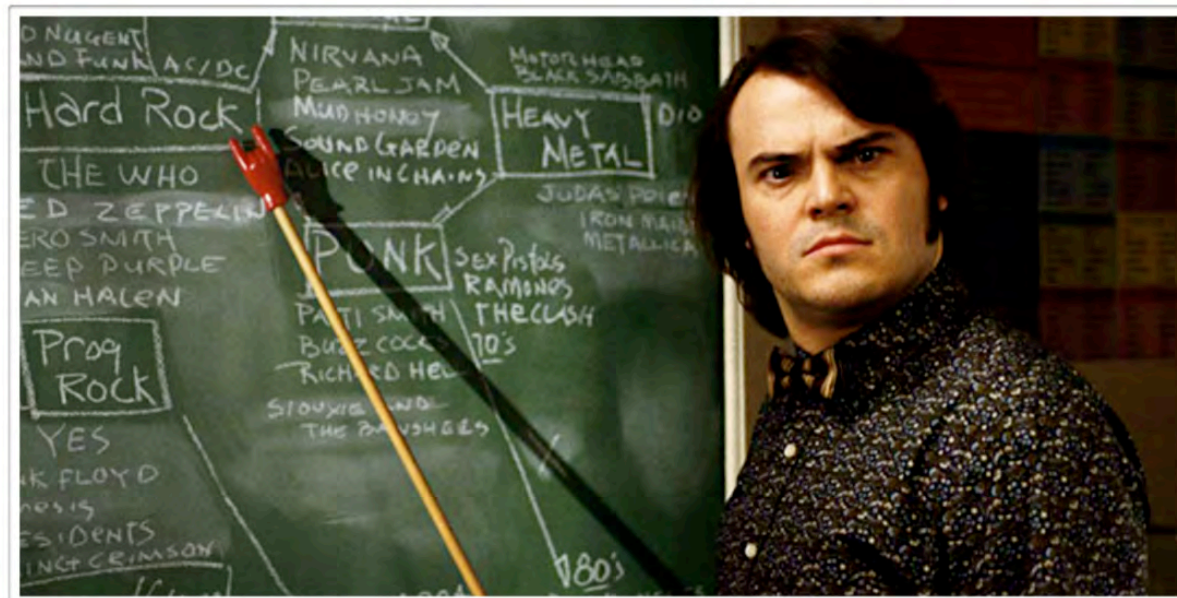
Обузайте!

Обуздайте клиента



Умный клиент лоялен и приносит больше денег.

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**
Ютэйр 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

- 1) Менее 42 000 рублей
- 2) Менее 4 часов пути
- 3) + 1 расстройству нервной системы
- 4) 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)

0 часов

Время на дорогу

Получите разницу!

42 000 ₺

21X

2 000 ₺

Как делает Бизлион



Розыгрыш
скидочного купона
НА КВАРТИРУ

30 000 !!!

УЧАСТНИКОВ

Сколько бы Вы потратили в офлайн ?



Сколько бы Вы потратили в офлайн ?

День открытых дверей Online



Особенно, если Вы обучаете



Знакомьте клиентов с Вашим офисом



Знакомьте с коллективом



Собирайте контакты



Оставляйте якоря



Делайте
добрые дела

Горный Университет Online

7 апреля прошел первый в России день открытых дверей онлайн

954 участника

15 школ

*В прямом эфире: аудитории (даже подземная), спортзал, общежитие,
выступление ректора.. и драгоценные вопросы абитуриентов!*

Делайте экомаркетинг



*Продажи экологичных товаров в Европе удвоятся к 2015 году, несмотря на то, что их стоимость выше, чем у остальных. В настоящее время стоимость экологичных продуктов в среднем по Европе на 46% выше обычных, но к 2014 г. она должна немного опуститься — до **40%***



ECO

Согласно результатам исследования *WWF*, **38** российских компаний (из **67** опрошенных) декларируют, что экологические факторы имеют для них очень высокий приоритет, а **28** – учитывают их при принятии деловых решений. Лишь **4** компании сказали, что их не волнуют экологические аспекты.

55 компаний подтвердили, что принимают конкретные меры по уменьшению негативного воздействия на окружающую среду. **23** компании производят товары или оказывают услуги, которые могут внести вклад в решение экологических проблем.

При чем тут Вебинары?

Проводя совещание с Хабаровскими коллегами Вы

снижаете выбросы на **76,173** литра **CO₂** и

тем самым бережете природу!

CO₂



- 76,173 л

Будьте открыты ! Транслируйте !

Пресс-
конференции

Семинары

Road-show

Праздники



Какие проблемы ?

Сбор аудитории





Непонятна реакция аудитории

Решение

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

Собирайте обратную связь

- a. Регистрация*
- b. Домашние задания*
- c. Опрос*
- d. Приглашения на последующие вебинары*

Шаги к действию

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

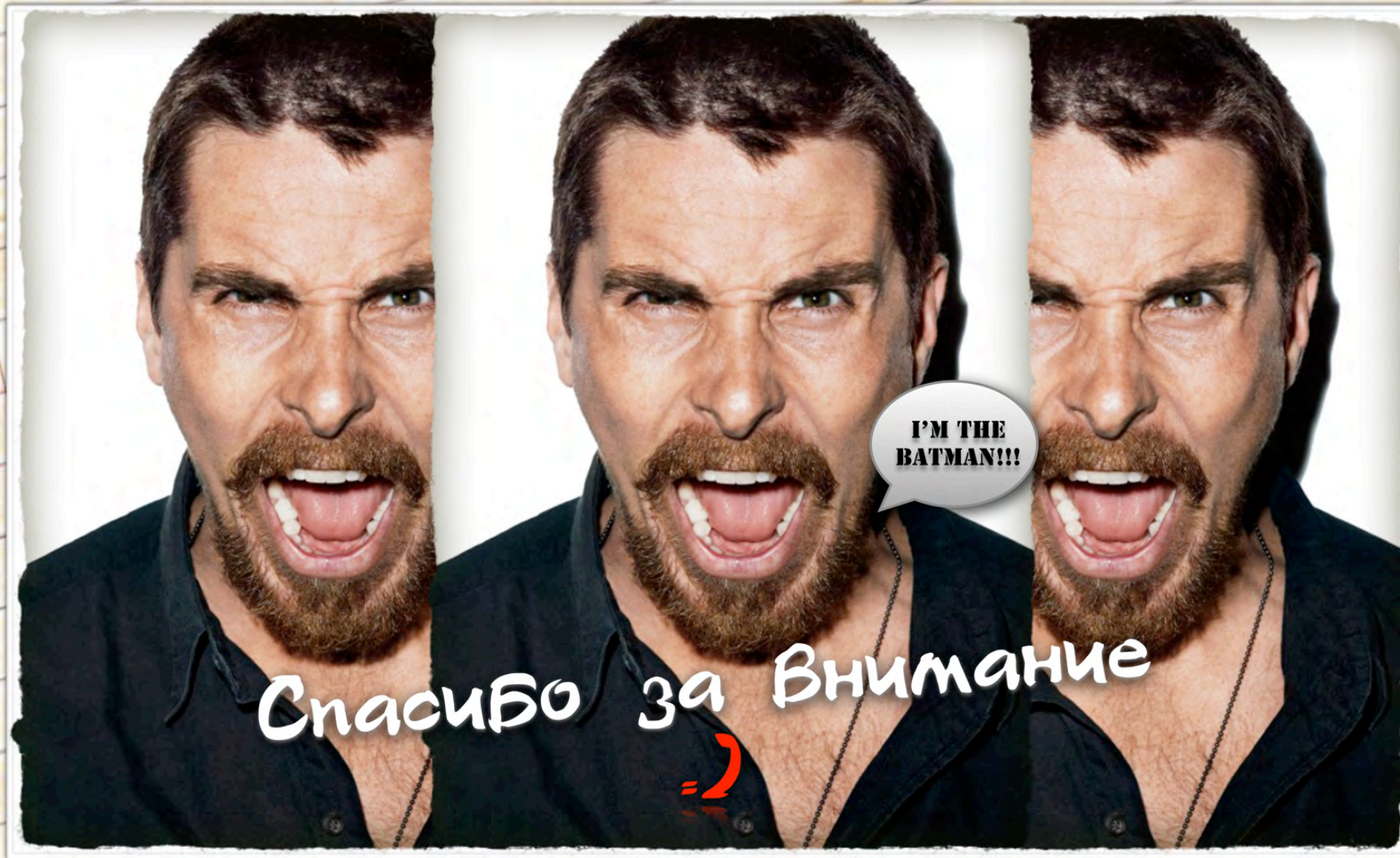
Христиенко Виктор

Директор по маркетингу и коммуникациям

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

v.khristenko@firmbook.ru

+7 (905) 513-40-09



**I'M THE
BATMAN!!!**

Спасибо за внимание

Thank you Christian!