

## Автовебинар: что это такое и как его запустить



Дата: 09.03.2019

Автор: Сергей Трубадур



Автовебинар – мощный инструмент, который пригодится, если вы решили открыть онлайн-школу и/или переключить ее в режиме полуавтомата.

Однако доверие к ним со стороны потенциальных клиентов постепенно падает (вполне закономерно).

В этой статье мы разберем, почему так происходит, что такое автовебинары, в чем их плюсы и минусы, а также, как настроить этот инструмент в вашем инфобизнесе.

### Содержание статьи

- Автоматический вебинар vs живой продающий
- Плюсы автоматизации вебинаров
- Минусы автовебинара – и как от них избавиться
- Платформы для проведения автовебинаров
  - Устаревшие русскоязычные платформы
  - Современные сервисы на русском языке
  - Англоязычные платформы
- Что нужно для создания автовебинара
- Автовебинар и автоворонка
- Письма воронки
- Что такое автовебинар: подведем итоги

## Автоматический вебинар vs живой продающий

Начнем, как водится, с определения.

Автовебинар – это имитация живого вебинара, которая запускается автоматически для конкретного слушателя.

Эта технология возникла как развитие идеи продающего вебинара. Того самого, куда вы собираете людей, чтобы прогреть их и закрыть на продажу вашего продукта (как правило, информационного).

А еще, это – часть эффективной автоматизированной воронки продаж. Вокруг автовебинара можно выстроить всю автоворонку – или встроить его в более широкую воронку, где автовебинар будет одним из инструментов.

Есть два подхода к запуску автовебинара:

1. С фиксированным временем проведения (для слушателя это, как правило, сегодня или завтра)
2. С предоставлением пользователю возможности выбрать время (в Рунете сейчас используется редко).

Кроме того, практикуются:

А) полуавтоматизированные вебинары, на которых присутствуют живые люди: модератор, который отвечает на вопросы в чате или просто присматривает за ним, а в редких случаях и сам тренер

Б) полностью автоматизированные.

Вариант А встречается обычно в крупных онлайн-школах, которые могут позволить себе модератора. Например, я наблюдал такое на вебинаре, посвященном заработку в Инстаграме, с довольно массовой рекламой. Вариант Б – более распространенный.

## Плюсы автоматизации вебинаров

Основной плюс автовебинара очевиден: **по сути это *робот*, который заменяет ведущего вебинара**. А значит, высвобождает много часов вашего времени.

Второй по счету положительный момент – это *оперативность*.

Собирать людей на живой продающий вебинар приходится заранее (особенно, если проводится массированная рекламная кампания). Пока они ждут вебинара, их приходится дополнительно подогреть. И всё равно, многие не дойдут до самого мероприятия, потому что уже остыли. Это серьезная головная боль для всех, кто проводит вебинары.

С автовебинаром такой проблемы нет. Как правило, он «проводится» в день записи (сегодня). Если человек зашел на страницу вебинара после его «проведения», то завтра. Иногда – с перерывом на выходные.

А в варианте с выбором времени – и вовсе тогда, когда это удобно человеку, что может привести к серьезному росту посещаемости мероприятия.

И, наконец, **третий ключевой момент – в эффективности.**

На живом вебинаре многое зависит от того, в какой вы форме, умеете ли продавать и готовы ли заразить слушателей своим энтузиазмом.

Сложно добиться одновременного совпадения всех трех факторов успеха. Далеко не все эксперты в инфобизнесе умеют хорошо продавать на вебинаре.

К тому же, часто вебинары проводятся на новую тему, где вся программа и конкретно продающая часть не обкатаны. Вы можете, например, «передержать» старт продаж.

Или можете растеряться (особенно увидев негатив в чате), что-то забыть, перейти на скороговорку в начале продаж или, наоборот, устать и потерять темп к началу продающей части.

Словом, в живом вебинаре вероятность ошибок возрастает. И от этого часто зависит судьба всего запуска.

В результате, **деньги и время, вложенные в живой вебинар, могут просто не окупиться.**

Другое дело – автовебинар. Он готовится заранее, не спеша, по эффективной схеме, где контентная и продающая части сбалансированы. Записанное видео редактируется.

Вы можете всегда перезаписать какой-то его фрагмент, что невозможно при живом проведении. Или докрутить вебинар, анализируя поведение слушателей (отследить, в какую минуту вебинара они чаще всего уходят с просмотра).

Как следствие, даже у слабых спикеров **конверсия автовебинара может оказаться выше, чем у живого.**

То есть, автоматический вебинар заменяет живой продающий, но уже без вашего участия, еще и с большей конверсией в продажи. Фактически, это ваш собственный робот-продавец.

Вот почему эту технологию так пропагандируют Александр Залогин, Дмитрий Зверев и другие тренеры инфобизнеса.

## **Минусы автовебинара – и как от них избавиться**

В основном, недостатки лежат в *этической* плоскости.

Почти всегда автовебинары преподносятся как живые, – и это откровенный обман пользователя.

Еще один элемент обмана – фиктивный чат, где появляются заранее записанные реплики ботов.

При этом на вопросы и комментарии реального слушателя в чате никто не отвечает, если только нет живого модератора. Это раздражает – ведущий со всеми общается, а со мной нет!

Да и важные вопросы (типа, «Как оплатить» или «Не проходит оплата») остаются без ответа в чате (разве что с запозданием на почту).

Более опытные пользователи догадываются, что это обманка, и могут потерять доверие к школе и спикеру.

(Особенно те, кто уже знаком с технологией.)

Я помню автовебинар, где Мария Солодар доказывала ботам, что здесь всё по-настоящему. Как минимум, это выглядело несерьезно.

Да, это не мешает продавать ни Марии, ни Дмитрию Шеломенцеву, ни Никите Фованову, ни десяткам других спикеров. Те слушатели, кому продукт очень интересен, скорее всего купят, даже если понимают, что это обман.

(Так, я в свое время купил тренинг Солодар по автоворонкам, дождавшись появления кнопки оплаты.)

Но всё же доверие к бренду понимающих слушателей снижается. А с ростом числа «прозревших» конверсия автовебинаров будет падать.

Как можно этого избежать?

1. Снизить градус обмана. Простейший прием – «Я заблокирую чат, чтобы не отвлекаться». Минус приема — фиктивный чат раззадоривает и подводит живых участников к покупке.
2. Использовать полуавтоматический вариант с модератором.
3. Или попробовать полностью этичные модели проведения без обмана.

В Школе копимаркетинга мы использовали автовебинары, но избегали лжи:

– не обещали живой вебинар

– и вообще, старались не использовать слово «вебинар», заменяя его на «трансляцию» или «мастер-класс»

– а также напрочь удаляли чат

Единственное, что не получалось убрать, это фраза «Вебинар состоится в 20-00 по Москве» на стартовой странице вебинара в сервисе Бизон 365 (эта страница просто не редактируется).

Конверсия у такого автовебинара была ниже, чем могла быть при обмане, зато наша совесть была чиста.

Другой вариант – это подход «антивебинар», предложенный Андреем Цыганковым. Идея заключается в том, чтобы заранее честно предупредить слушателей, что вебинар в записи, но на нём будет крутая информация и трансляция привязана к конкретному времени.

Конверсия антивебинара возможно и ниже, но зато репутация и совесть остаются чистыми.

Еще один плюс антивебинарного подхода – можно использовать сервисы, которые позволяют выбрать время трансляции (англоязычные). Ведь если всё по-честному, то слушателю не покажется странным, что вебинар доступен трижды в день (что вызвало бы подозрения при попытке создать видимость живого вебинара).

## **Платформы для проведения автовебинаров**

### **Устаревшие русскоязычные платформы**

Автовебинары появились в Рунете не вчера – первая волна их популярности пришлась на 2013-2014 годы. Тогда Ян Владимиров, владелец сервиса Webinar.fm, привез эту технологию в Россию, а Азамат Ушанов популяризовал ее среди инфобизнесменов.

Технически инструмент собирался на платформе Autowebinar.fm (позже появился клон – Autowebinars.ru). Для работы вам нужно было оплатить настройку, а затем ежемесячно вносить абонплату. Кроме того, нужно было дополнительно подключать самому и оплачивать сервис потоковой трансляции MaxCDN.

Зато платформа Яна Владимирова позволяла слушателю выбирать время (нужная опция для *антивебинара*).

В целом, автовебинары обходились довольно дорого (15000 на старте и не менее 6000 рублей ежемесячно за каждый), поэтому, после снижения конверсии я поочередно отключил их.

Последний, наиболее эффективный, пришлось отключить из-за того, что в нём устарела информация по продукту, а варианта редактирования

не было – нужно было создавать новый автовебинар и заново платить за настройку. Это случилось еще в 2014-м году.

Оба сервиса доступны до сих пор, но, по моим наблюдениям, не очень востребованы.

## Современные сервисы на русском языке

Новая революция в использовании автовебинаров стала возможной благодаря сервису Vizon365, где используется совершенно иная технология – само видео заливается на бесплатный YouTube (точнее, это одна из опций). Соответственно, необязателен сервис потоковой трансляции.

Комната: 4867:copymarketolog

The screenshot displays the Vizon365 control panel for a room named '4867:copymarketolog'. The interface is divided into several sections:

- Navigation Bar:** Includes tabs for 'Общие' (General), 'Трансляция / Автовебинар' (Broadcasting / Auto-seminar), 'Презентация' (Presentation), 'Доступ' (Access), and a link to 'Больше настроек' (More settings).
- Buttons:** 'Живой вебинар' (Live seminar) and 'Автовебинар' (Auto-seminar) are prominently displayed.
- Step 1:** A green box with the number '1' contains instructions: 'Для проведения автовебинара необходимо подготовить сценарий. Для этого можно провести живой вебинар или составить сценарий вручную.' (To conduct an auto-seminar, you need to prepare a script. For this, you can conduct a live seminar or write a script manually). It includes links for 'Видео-инструкция' (Video instruction) and 'Руководство пользователя' (User manual). A dropdown menu for 'Использовать сценарий:' (Use script:) is set to 'из этой комнаты' (from this room). Below it are buttons for 'Параметры автовебинара' (Auto-seminar parameters) and 'Редактор выбранного сценария...' (Editor of the selected script...).
- Step 2:** A green box with the number '2' shows scheduling options: 'по расписанию' (by schedule) and 'индивидуально [в планах]' (individually [in plans]). A warning message states: 'У вас включен тариф «Старт». За каждый сеанс без зрителей будет списано 2 руб. Настройка тарифа >>' (You have the 'Start' tariff enabled. 2 rubles will be deducted for each session without viewers. Tariff settings >>). A link 'Добавить правило' (Add rule) is provided. A note specifies: 'Важно: расписание задавайте по московскому времени.' (Important: set the schedule by Moscow time).
- Attention:** A note at the bottom right states: 'Обратите внимание: система не проверяет "перехлесты" по времени. Если один автовебинар еще не закончился, а второй в этой же комнате уже должен начаться по...' (Pay attention: the system does not check for overlaps in time. If one auto-seminar has not yet ended, and the second one in this room should already start by...).
- Right Sidebar:** Contains a 'Бан IP' (Ban IP) button, a 'Очистить чат' (Clear chat) button, and a section for 'Участники вебинара (0):' (Seminar participants (0)), which currently shows 'В комнате никого нет' (No one in the room). At the bottom is a 'Помощь' (Help) link with the text 'Портал со справочной информацией' (Portal with reference information).

Сама настройка тоже элементарная. Я разобрался почти интуитивно, лишь слегка подглядывая в подробно составленное ЧаВо.

Сценарий вебинара: 4867:copymarketolog

⚠ Сценарий можно редактировать, только когда автовебинар не идет.

⚠ Максимальное число команд на автовебинаре — 12 000. Все остальные команды будут отброшены.

01 мин 00 сек — 80 мин 00 сек [0 - 4]

☒ Выделить команды...

Выделено: 0 Сбросить

⇅ Переместить 🗑 Удалить

+ Создать новую команду

▶ Просмотр сценария **БЕТА**

Сохранить в файл:  
Экспорт недоступен при нулевом балансе.  
[Пополнить баланс](#)

Вставить из файла:  
Импорт недоступен при нулевом балансе.  
[Пополнить баланс](#)

+1 мин 0 сек

Презентация

1.00

Трансляция включена

+5 мин 22 сек

Скачать подарок

+51 мин 20 сек

Выбрать вариант участия в коучинге

+1 ч 20 мин 0 сек

Трансляция выключена

Изменить 🗑

Еще один огромный плюс сервиса — это оплата за слушателя (то есть, *сдельная*), причем в формате предоплаты. Если на автовебинар никто не пришел, деньги с вашего баланса не снимаются. Да и стоит пользование сервисом — копейки.

Команда: 5aad36411aa6a5af17d962db

Тип Трансляция (YouTube/mp4/Бизон) ▼

Адрес трансляции (YouTube/mp4/Бизон)

<https://www.youtube.com/embed/528351142E...>

Проверить ссылку

1. Если ссылка не указана, команда выключает трансляцию в комнате.
2. Чтобы воспроизвести видео не с начала, добавьте к ссылке **#t=1h2m5s**, где числа перед h, m и s — это часы, минуты и секунды, которые нужно пропустить.  
Можно указать что-нибудь одно, например, **#t=1h** — пропустить 1 час.

3. Чтобы транслировать видео в формате mp4, загрузите файл:

Загрузить mp4

Воспроизведение осуществляется как обычное видео mp4.  
Данный способ не рекомендуется использовать при числе зрителей больше нескольких десятков.

Если вы используете свой CDN, то укажите в поле «Адрес YouTube-трансляции» такую строку:

**/player/mp4?url=http://ваша/ссылка/на/файл.mp4**

4. Чтобы транслировать видео как живую трансляцию:

Загрузить mp4

Требования к формату:

видео-кодек: **AVC**

аудио-кодек: **AAC**

размер: до 1000 Мб

Трансляция осуществляется в формате HLS (HTTP Live Streaming). Универсальное решение для АВ любого масштаба.

**Сейчас в режиме бета-тестирования.**

После окончания тестирования, при использовании этого способа **стоимость одного места** в комнате на тарифе «Старт» **увеличится на 2 ₽**

Минусов у сервиса всего два:

1. Логотип YouTube выдает, что это запись: при нечестном подходе вас легко раскусят, при честном – теряется эффект привязки ко времени (можно сохранить ссылку и посмотреть позже). Правда, видео можно грузить и в формате mp4, в том числе и на потоковый сервис.
2. Нужно немного приноровиться, чтобы привязать рассылку сообщений ко времени проведения вебинара.

В идеале, надо готовить 2 варианта серии писем: для тех, кто записался на сегодня (пришел на страницу до начала вебинара), и для тех, кто придет завтра. Но в Гетреспонсе (email-рассыльщик) мы не нашли возможности отделить первых от вторых, поэтому, пришлось записывать на завтра всех слушателей (а это потеря в доходимости).

Зато в Сенлере (сервис рассылок ВКонтакте)— такой проблемы не возникло.

Также учтите, что для предельно автоматизированной автоворонки, с SMS, уведомлениями в мессенджерах и автодозвонами, сервиса не хватит. Здесь, насколько мне известно, нужным функционалом обладает только GetCourse.

С автовебинарами в Геткурсе я еще не имел дела. Но по информации от коллег, самые крутые автовебинары (такие как у Акселератора онлайн-школ) опираются именно на продвинутые возможности этой платформы.

В поиске встречается информация и о плагине для автовебинаров через WordPress, но эта информация датируется 2014-2016 годами. Думаю, сейчас это уже устаревшее решение.

## **Англоязычные платформы**

Опять же, о них знаю только понаслышке.

Пример – сервис EverWebinar от WebinarJam. Стоит это удовольствие, правда, 497 долларов.

Насколько я понял со своим знанием английского, автовебинар можно симулировать под живой, а можно показать, что это запись — это называется вебинаром по требованию (webinar-on-demand). Есть и отдельный каталог таких публичных вебинаров: [ondemand.genndi.com](http://ondemand.genndi.com).

Обратите внимание – в каталоге можно выбирать время, когда прийти на вебинар, чтобы послушать.



## Что нужно для создания автовебинара

Здесь есть два варианта решения:

1. Провести живой продающий вебинар и перезаписать его (в том числе подходит тем, кто использует фиктивный чат – через Бизон365 можно записать реальные сообщения в чате и просто его повторить после чистки)
2. Записать автовебинар заново

Живые продающие вебинары большей частью рассчитаны на свою, *теплую* аудиторию, а автовебинары – на *холодную* (новую). Вот почему, по моему мнению, второй вариант более оправдан. Автовебинар, особенно с «обманкой», как правило, записывается довольно длинным (тот же вебинар на assel21.ru длится 3,5 часа), чтобы успеть прогреть слушателей и закрыть на сделку.

Мы в Агентстве веб-копирайтинга можем подготовить для вас примерный сценарий продающего вебинара или автовебинара, но без обманных элементов (чата и фиктивного общения со слушателями).

Дальше вы загружаете видео туда, куда планировали, и настраиваете технически.

Основной объем работы приходится как раз на составление липовых комментариев, если вы их используете. Без них время на подготовку автовебинара сильно сокращается.

## Автосеминар и автосеминар

В нашем блоге вы можете прочитать отдельную большую статью о том, [что такое автосеминар](#).

Если кратко, то автоматизированная воронка работает совсем без вашего участия, конвертируя читателей в лидов, а лидов – в покупателей.

На практике чаще встречаются полуавтоматизированные воронки, где серьезную роль выполняет менеджер по продажам. Тем не менее основные плюсы остаются: такая воронка работает автоматически, 24 часа в сутки и 365 дней в году, – остается только заливать в нее трафик.

**Именно автосеминары – важные ключевые инструменты автосеминаров.** Они используются не всегда, но:

- вокруг автосеминара можно собрать всю воронку
- или можно встроить его как один из инструментов (чаще для продажи основного продукта)

Плюс автосеминара как раз в том, что он позволяет проскочить первые этапы воронки: продажу трипвайера (недорогого продукта) и прогрев потенциального покупателя. Вы сразу настраиваетесь на продажу более дорогого продукта (стоимостью, скажем, 5000 рублей и более).

Семинар позволяет сильно ускориться, но, конечно же, это работает не для всех:

- холодный лид трудно «растопить» за несколько часов
- далеко не все записавшиеся дойдут до автосеминара (30% – отличный показатель), а в варианте доступа к «записи» после «проведения» он сломается хуже
- многое зависит от структуры семинара

Я всё-таки выступаю за то, чтобы не класть все яйца в одну корзину, а выстраивать более *длительную* воронку, где читатель вовсе не обязан что-либо покупать – может не купить сейчас ничего, но остаться в базе и со временем решиться на покупку.

Вариант же, где всё выстроено вокруг одного автосеминара, требует жестких продаж и механизмов убеждения, а также постоянного вливания нового трафика.

## Письма воронки

Допустим, что вы решили выстроить классическую автосеминарную воронку. В ней:

- Подписная страница посвящена записи на само мероприятие
- Задача – довести читателя до участия и продать ему

Структура воронки будет отличаться от типичной вебинарной – нет времени ожидания. Письма – какие они могут быть в этом случае:

### **1. Подтверждение записи на вебинар.**

Типичное письмо-«спасибо». Если человек записался в конце дня, переносим участие на завтра. Можем выдать какой-то бонус.

### **2. Традиционные напоминания: с утра, за 2 часа до вебинара, за полчаса, за 5 минут.**

Могут быть дополнительные письма во время самой трансляции. Задача всех напоминаний – не просто напомнить о мероприятии, а указать конкретные причины прийти на него вживую.

### **3. Письма после вебинара – могут быть, а могут и не быть.**

Инфобизнесмены используют здесь различные подходы. Кто-то продает только тем участникам, кто пришел на автовебинар и досидел до появления кнопки заказа (встречал такое у Марии Солодар). Кто-то дает возможность поучаствовать пропустившим («повторный вебинар»). Кто-то открывает «доступ к записи».

Может быть еще серия дожимающих триггерных писем после вебинара. Технически мы можем дифференцировать тех, кто дошел до трансляции и тех, кто не присутствовал на ней.

Наконец, даже в обычной автовебинарной воронке могут быть даунселлы, письма допрогрева, элементы долгосрочной стратегии.

В нашей воронке образца 2014 года подписчики:

- записывались на бесплатный тренинг
- сразу зазывались на антивебинар, где предлагался недорогой продукт в основной версии за 2 тысячи рублей и с кросселлом за 4 тысячи
- потом получали уроки
- и снова получали продающие письма с тем же предложением, но по большей цене (через так называемый авторелиз)

Каждая секция воронки плавно переходила в другую, со своим автовебинаром и авторелизом (всего их было 3).

Это была, действительно, автоматическая воронка, которая, как минимум, позволяла окупить трафик, а в лучшие месяцы — приносила хорошую прибыль сверху.

Сейчас, конечно, email-маркетинг работает уже не так хорошо. Поэтому, часто к мейлам подключают автодозвон и смс.

А еще можно организовать воронку через ВКонтакте или, даже, – мультиканально.

Мы в Агентстве веб-копирайтинга можем спроектировать вам схему воронки и написать для нее все тексты от «а» до «я»:

- подписной страницы
- писем
- страницы основного продукта
- страниц апселлов и даунселлов

Простую автовебинарную воронку без дополнительных уведомлений и технических наворотов, возможно, даже соберем под ключ через сервис Бизон365, – а по Геткурсу порекомендуем специалистов.

### **Что такое автовебинар: подведем итоги**

1. Это сильный инструмент продаж, особенной в инфобизнесе.
2. Полностью автоматический вебинар, имитирующий живой, который даст более высокую конверсию, но будет обманом слушателей (чего мы всё-таки рекомендуем избегать).
3. Для чисто автовебинарной воронки используется подход «пан или пропал»: жесткие продажи, дополнительные уведомления.
4. Автовебинар можно встраивать и в более длинную воронку, а для создания доверительных отношений убрать из него обман (пусть это и понизит конверсию на этом этапе).
5. Современные русскоязычные сервисы позволяют организовать автовебинар легко и дешево.

В любом случае для автовебинарной воронки вам понадобятся хорошие продающие тексты, которые вы можете заказать в нашем Агентстве.

<https://troobadoor.ru/avtovebinar-chto-eto-takoe-i-kak-ego-zapustit/>

режим доступа 22.07.2020