

Содержание



Отличия в обучении подростков и взрослых

Принципы обучения взрослых людей

Андрагогика

Особенности обучения взрослых

Цикл обучения Дэвида Колба

Концепция lifelong learning

Популярные практики Lifelong learning

1. eLearning

2. Nuggets Learning

3. Customized Learning

4. Anticlassroom

5. On Time Learning

6. Геймификация

7. Blended learning

Тренды образовательных технологий в бьюти-сфере

Основные критерии педагогической технологии

Современные образовательные технологии и методики в бьюти-сфере

Форматы

Организация вебинара или прямого эфира

Большинство ваших учеников — взрослые люди. Поэтому важно знать принципы андрагогики, науки об обучении взрослых. В андрагогике ученик — это личность, которая сформировалась под влиянием жизненного опыта, прошлых обучений и работы. В процессе обучения взрослый получает новые знания и сравнивает с тем, что он знал и умел до этого и учится применять новый навык.

Несмотря на то что у взрослых людей меньше времени на обучение, связанное с постоянной работой, семейными обстоятельствами, осваивать новые знания им легче

благодаря сильной мотивации. Если взрослый человек решил сменить профессию и вложил в это деньги, скорее всего он понимает, какой результат хочет получить.

Профессор педагогической психологии Джон Монро сказал: “Мы учимся, когда хотим добиться такого результата, которого просто не достичь с теми знаниями, что у нас есть”.

Отличия в обучении подростков и взрослых

Обучение подростков	Обучение взрослых
Учитель авторитетнее ученика: обладает большим жизненным опытом, больше знает и умеет. Учитель полностью управляет процессом обучения, ученик не может оценить экспертность учителя.	Ученик и инструктор в равны по статусу. Инструктор — наставник, который обладает большими навыками и знаниями в определенной сфере, в другой сфере большими знаниями и навыками может обладать ученик. Инструктор направляет, поддерживает советами, помогает, мотивирует. Ученик оценивает опыт и экспертность инструктора в процессе обучения.
В центре внимания — предмет обучения. Учитель оценивает ученика по тому, как он его освоил определенные знания, целью обучения часто становится получение оценки. Например, получение школьного аттестата, чтобы продолжить дальнейшее обучение.	В центре внимания — задача, которую ученик хочет решить с помощью обучения. На курсе дают только те знания, которые относятся к теме и помогают ученику решить задачу, например, приобрести новую профессию. Обучение должно нести практическую пользу для ученика.
Прошлый опыт. У ученика либо нет прошлого опыта, либо он не имеет значения. Программа не учитывает прошлый опыт ученика.	Прошлый опыт — база для нового навыка. Например, с художественным образованием можно развиваться в визаже, колористике, маникюре итд. Педагогический опыт позволит наладить коммуникацию с клиентами, а менеджеры смогут качественно продавать свои услуги.
Теория не всегда требует отработки на практике. Учитель дает много теоретической информации, которой у подростка нет из-за небольшого жизненного опыта.	Минимум теории, максимум практики. Знания, которые ученик получает на занятиях, должны будут использоваться сразу.
Мотивация часто внешняя, например, одобрение родителей и сверстников.	Мотивация внутренняя, например, желание изменить свою жизнь.

Обучение подростков	Обучение взрослых
Учитель авторитетнее ученика: обладает большим жизненным опытом, больше знает и умеет. Учитель полностью управляет процессом обучения, ученик не может оценить экспертность учителя.	Ученик и инструктор в равны по статусу. Инструктор — наставник, который обладает большими навыками и знаниями в определенной сфере, в другой сфере большими знаниями и навыками может обладать ученик. Инструктор направляет, поддерживает советами, помогает, мотивирует. Ученик оценивает опыт и экспертность инструктора в процессе обучения.
В центре внимания — предмет обучения. Учитель оценивает ученика по тому, как он его освоил определенные знания, целью обучения часто становится получение оценки. Например, получение школьного аттестата, чтобы продолжить дальнейшее обучение.	В центре внимания — задача, которую ученик хочет решить с помощью обучения. На курсе дают только те знания, которые относятся к теме и помогают ученику решить задачу, например, приобрести новую профессию. Обучение должно нести практическую пользу для ученика.
Прошлый опыт. У ученика либо нет прошлого опыта, либо он не имеет значения. Программа не учитывает прошлый опыт ученика.	Прошлый опыт — база для нового навыка. Например, с художественным образованием можно развиваться в визаже, колористике, маникюре итд. Педагогический опыт позволит наладить коммуникацию с клиентами, а менеджеры смогут качественно продавать свои услуги.
Теория не всегда требует отработки на практике. Учитель дает много теоретической информации, которой у подростка нет из-за небольшого жизненного опыта.	Минимум теории, максимум практики. Знания, которые ученик получает на занятиях, должны будут использоваться сразу.
Мотивация часто внешняя, например, одобрение родителей и сверстников.	Мотивация внутренняя, например, желание изменить свою жизнь.

Экзамен. Основное внимание уделяется результатам обучения и оценке, поэтому в школах и университетах так много контрольных работ, зачетов и экзаменов.	Экзамен. Взрослые ученики могут наслаждаться учебой, потому что могут контролировать процесс, например, прекратить его или продолжить обучение. В андрагогике равный фокус делается и на процесс, и на результаты. Итоговый экзамен и оценка не имеют значения, важно чтобы ученик получил знания и навыки, которые сможет применить в работе.
--	--

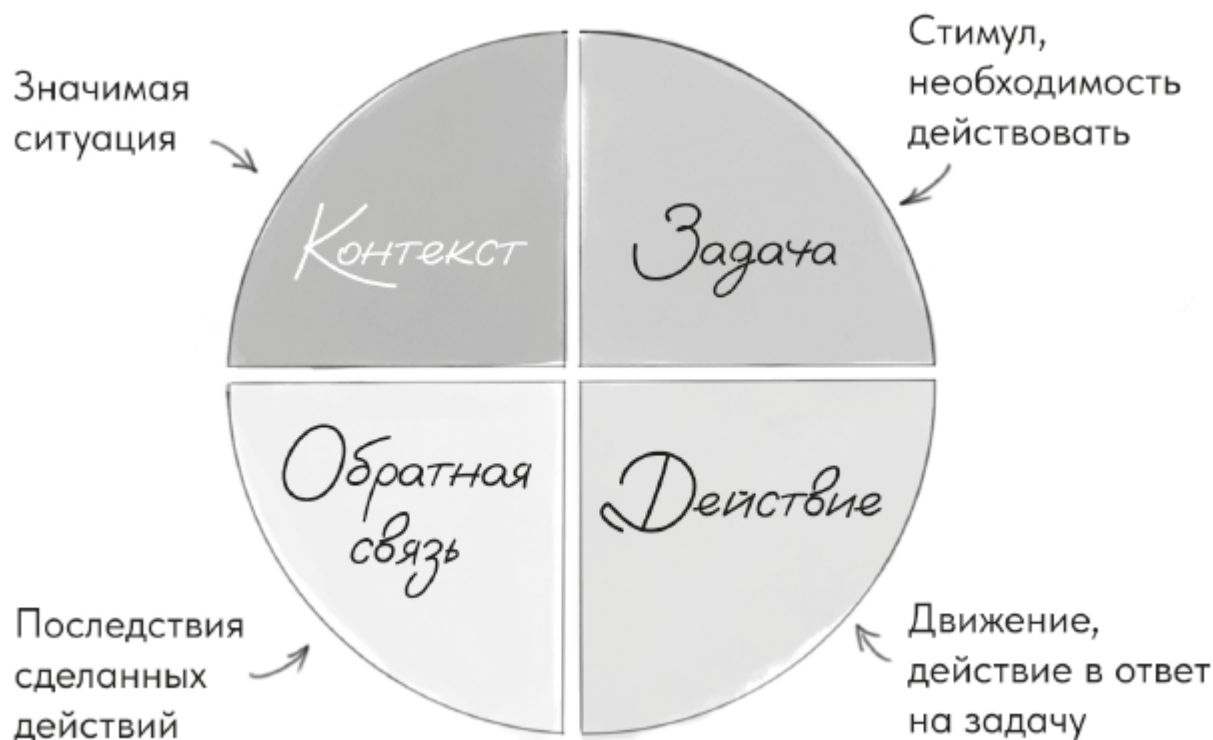
Принципы обучения взрослых людей

Результат обучения максимально зависит от самоорганизации ученика.

Процесс обучения будет продуктивным, если знания имеют важное значение для слушателя, а потому и практические задания нужно делать именно такими — значимыми для задачи обучения и для будущего профессионального роста мастера-новичка.

При этом можно учесть особенности разных учеников и взять на себя часть обязанностей, например, напоминать о занятиях, давать домашние задания и проверять их, помочь сформулировать цели и поддержать мотивацию.

Все, что не было отработано на практике будет забыто. Обучение — это практика. Все, что не используется, будет забыто. Практическое задание должно состоять из контекста, задачи, действия и обратной связи.



Индивидуальный подход к обучению. Например, возможность сделать перерыв и продолжить позже, повторить непонятные моменты или переключиться, если тема неактуальна.

Не делайте предположений о том, что люди уже знают. Чаще всего взрослые люди получают новые знания хаотично. Спрашивайте о том, что знает ваш ученик, так вы не только поймете, как двигаться дальше в учебном процессе но и в овлечете ученика и покажите свою заинтересованность.

Ученику важнее знать не факты, а то, как он может применить это в работе. Например, если вы дадите четкие термины, что такое оксид, матрикс, онихолизис, ученик может ничего не понять и более того почувствовать себя глупо. Обязательно рассказывайте, как применять полученные знания, для чего знать те или иные термины. **При объяснении используйте самые простые слова.**

Скорейшее использование результатов обучения на практике: обучение всегда будет только инструментом для достижения цели, а не самой целью. Мотивируйте ученика сразу использовать знания на практике, иначе они забудутся, а деньги и время сразу будут потрачены впустую.

Дипломатия и эмпатия. Не используйте давление и напор в процессе убеждения, иначе человек может сделать ровно противоположное и пожалеть об этом “Назло маме уши отморожу”.

Изменения должны быть постепенными. Обучение — это не событие, а процесс, потому что за одно соприкосновение с новым знанием человек не может поменяться. Не пытайтесь изменить позицию человека сразу на 180 градусов, даже если он руководствуется стереотипами и сомнительными идеями из Интернета. Действуйте поэтапно, пытайтесь заставить человека сомневаться, прежде чем показать ему правильные ответ.



Аргументы

Рациональные

Логические

Теоретические выводы, аксиомы, апелляция к здравому смыслу, логике, причинно-следственным связям; законы науки и природы

Эмпирические

Апелляция к опыту

Объективные

Статистика, цифры, аналитика, общеизвестные факты

Субъективные

Собственный опыт

Прагматические

Апелляция к выгоде и общечеловеческим ценностям

Авторитетные

К авторитету

Обращение к авторитету; цитаты, мнения экспертов

К большинству

Обращение к общественному мнению

Иррациональные

Психологические

Обращение к эмоциям и страхам человека

Эмоциональные

Генерация эмоционального образа, картинки, иллюстрации; сторителлинг

Риторические

Метод сравнения и аналогий

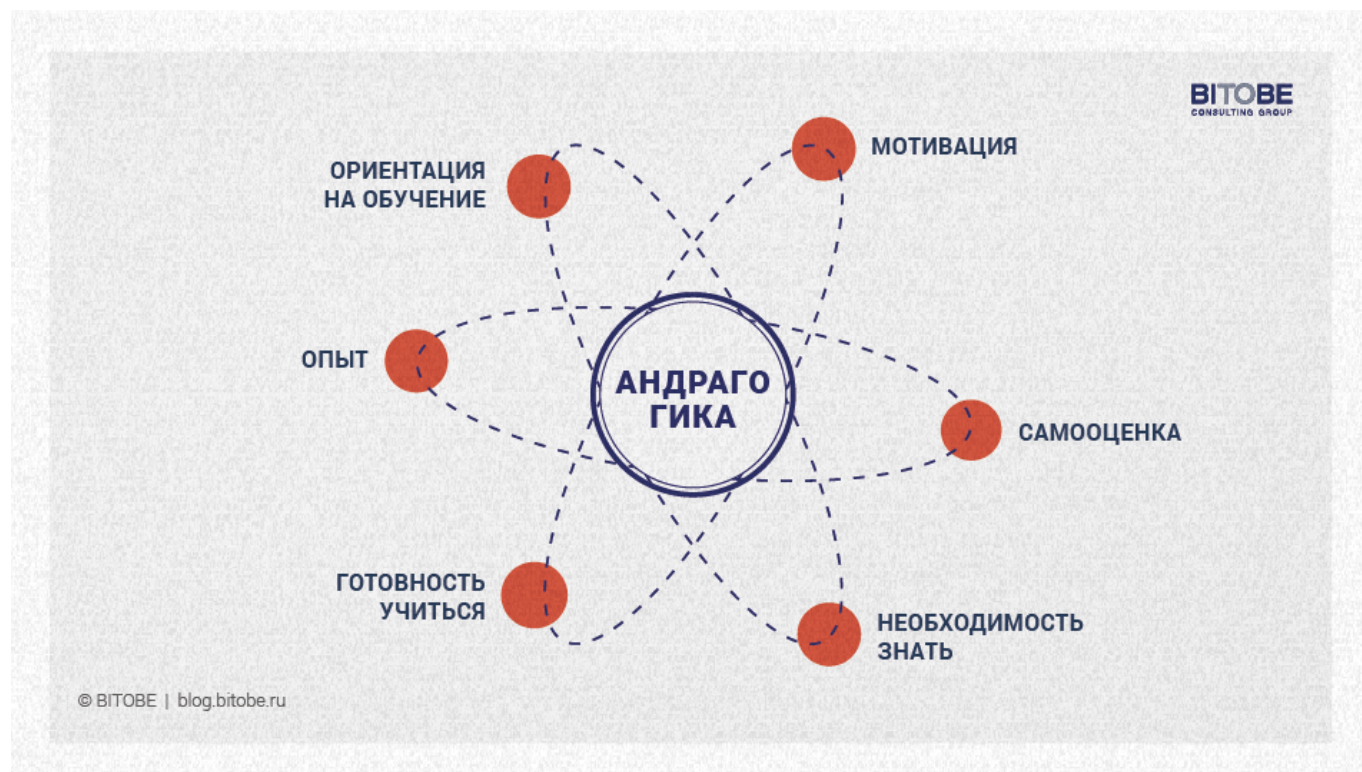
Догматические

Аргументы без доказательств, основанные на личных убеждениях и догмах

Андрагогика

Андрагогика — это наука, изучающая обучение взрослых учеников. В 1833 немецкий

учитель Александр Капп ввел этот термин в противоположность педагогике. В 1984 году американский педагог Малкольм Ноулз сформулировал идеи андрагогики в книге “Взрослый ученик”.



Известный американский психолог Карл Роджерс сформулировал психологические особенности взрослых людей, которые помогают им учиться:

- все люди от рождения обладают большим потенциалом к обучению;
- обучение эффективно, когда его предмет актуален для человека и среда обучения безопасна;
- открытость новому;
- предыдущий опыт;
- самокритика и высокая самооценка активизируют творческий процесс.

Карл Роджерс рассматривает взрослого ученика как ответственного участника

процесса, инициатора собственного обучения, который несет ответственность за результат. Специалист в области педагогической психологии Илья Ильясов говорил, что в русском языке глагол “учиться” в русском языке относится к категории возвратных глаголов. “Учиться» — в буквальном смысле — означает “учить себя”. Преподаватель несет ответственность за качество теоретических материалов, подачу и организацию практики.

Особенности обучения взрослых

Научно доказано, что способности к обучению у взрослых людей в возрасте от 20 до 60 лет существенно не изменяются. При этом у людей, занятых умственным трудом, они сохраняются и после 60.

Американские исследования National Training Laboratories in Bethel, Maine, проведенные в 1980-х, позволили обобщить данные относительно эффективности различных методов обучения взрослых. Они будто бы олицетворяют китайскую пословицу: “Скажи мне, и я забуду. Покажи мне, и я запомню. Позволь мне сделать, и это станет моим навсегда”.

Пирамида обучения

К концу семидесятых годов в Национальной тренинговой лаборатории США была разработана графическая версия «влияния методов обучения на степень усвоения материала», получившая название «Пирамида обучения». Цифры, конечно, получились слишком «красивые», но виден общий принцип: чем активнее человек участвует в обучении – обсуждает, делает, учит других, - тем лучше он усваивает материал.



Трудности и страхи, которые испытывают взрослые ученики в процессе обучения:

страх потерять авторитет;
боязнь выглядеть некомпетентным в глазах окружающих;
страх совершать ошибки;
страх выглядеть смешным;
несоответствием собственного образа “взрослого человека” с традиционно понимаемой роли ученика, нежелание “вернуться в детство”, “сесть за парту”.



Принципы, которые помогут взрослым ученикам минимизировать трудности

Образование не только дает знания и практику, но и раскрывает дополнительные возможности для работы и профессионального роста. Совет: расскажите в каких

сферах еще может реализоваться ученик, покажите новые направления и дополнительные источники дохода.

Обучение направлено на решение актуальных практических проблем, достижение конкретных результатов “здесь и сейчас”. Совет: максимальное количество времени уделяйте практике и постановке руки мастера.

То, как мы учим, и есть то, чему мы учим. Совет: выбирайте современные методы подачи материала и обучения, можно наблюдать за современными психологами и коучами и адаптировать их практики.

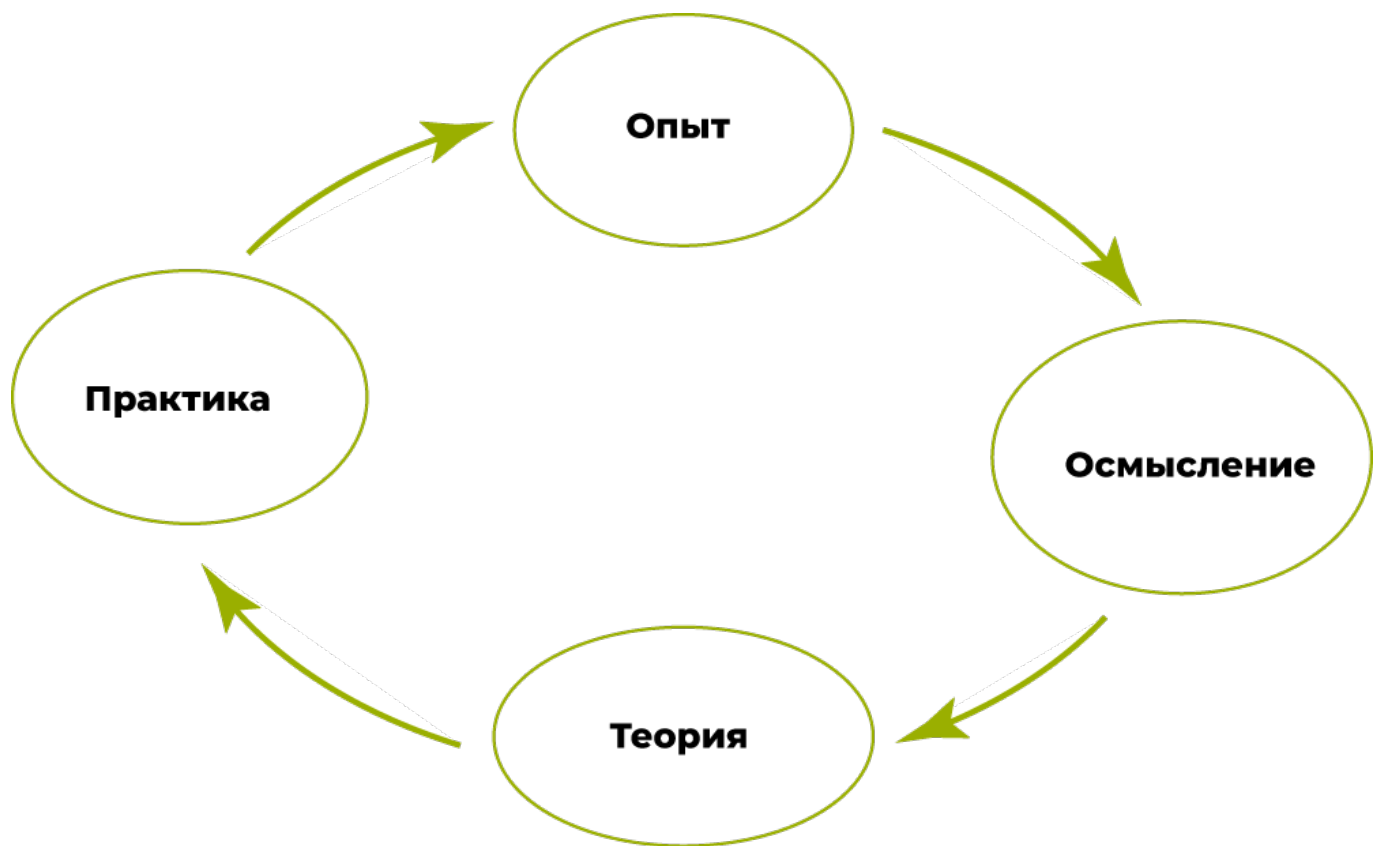
Поиск приемлемого результата, а не правильного решения. Совет: расскажите ученику, что бывают случаи, когда все сделано верно, по алгоритму, но результат не достигнут, а клиент недоволен. Показывайте варианты решения проблем, учите гибкости и адаптации под ситуацию.

Уважение к знаниям опыту ученика. Взрослый человек в процессе обучения становится не только слушателем, но и соучастником и соавтором. Совет: позволяйте ученику обсуждать свои идеи, мотивируйте его быть инициатором.

Ученик сам контролирует достигает ли он поставленных целей.

Цикл обучения Дэвида Колба

Американский психолог Дэвид Колб предложил модель обучения взрослых (Experiential Learning Model), состоящую из четырех этапов:



Личный опыт. Ученик получает практический опыт.

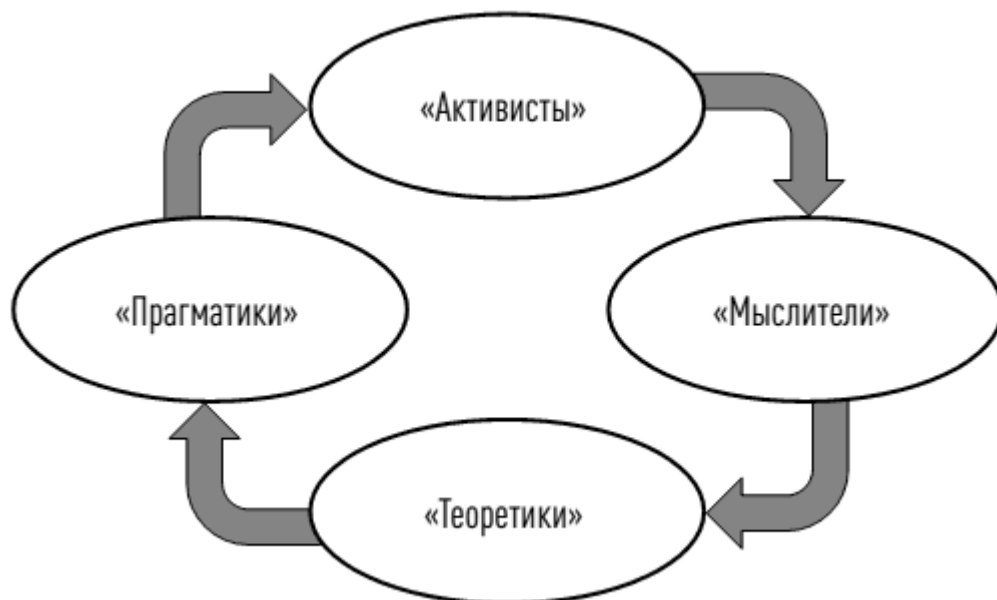
Осмысление опыта. Ученик обдумывает опыт и анализирует то, что только что узнал.

Теоретические концепции. Ученик обобщает разрозненные знания, соотносит их с прежним опытом и знаниями. Выстраиваются взаимосвязи и появляются новые идеи.

Применение на практике. Экспериментальная проверка новых знаний.

Обучение может начинаться с любого этапа, но все равно процесс протекает циклически и все стадии должны быть пройдены. Например, одни люди сначала читают инструкцию, а потом собирают мебель, а другие начинают собирать и только потом обращаются к инструкции.

Развивая идеи Дэвида Колба, английские психологи Питер Хани и Алан Мамфорд описали различные стили обучения, а также разработали тест для выявления предпочитаемого стиля Honey Mumford Preferred Learning Style Test.



По тому с какого этапа ученики начинают, выделяют 4 типа людей. Активисты начинают работу сразу и получают опыт методом проб и ошибок, мыслители — сначала размышляют и только потом действуют, теоретики — сначала тщательно изучают теорию, а прагматики — применяют новые знания, если видят в них практическую пользу. В одной учебной группе могут быть участники, которые предпочитают разные стили, поэтому в программу обучения нужно немного менять с учетом особенностей учеников.

Люди редко используют только один стили, обычно человек в зависимости от ситуации использует элементы разных стилей. Но все-таки именно знание доминирующего стиля ученика помогает инструктору адаптировать процесс обучения.

Концепция lifelong learning

Lifelong learning — обучение на протяжении всей жизни. Мир стремительно меняется, поэтому каждый специалист должен постоянно обучаться, чтобы оставаться востребованным.

Жесткие навыки (hard skills) — это профессиональные компетенции, которые мастера приобретают за годы обучения в бьюти-индустрии. А также это такие навыки, как работа за компьютером, знание языков, управление автомобилем. Их легко можно измерить в цифрах.

Гибкие навыки (soft skills) — это коммуникативные навыки, открытость новому и креативность, лидерство, усидчивость итд. Измерить их сложно.

Популярные практики Lifelong learning

1. eLearning

eLearning – это мультимедийное онлайн-обучение, доступное на любых цифровых носителях. eLearning повышает скорость изучения материала учеником, позволяет ему выбирать удобное время для обучения, а для инструктора сокращают расходы на организацию очных теоретических занятий.

Как реализовать: оцифровать обучающие материалы, создать презентации, видео.

2. Nuggets Learning

Дробление большого количества теоретической информации. Ученик проходит курс, состоящий из карточек, статей, коротких видео. Такой подход решает проблему удержания внимания и клипового мышления и позволяет легко возвращаться к конкретной теме.

Как реализовать: превратить большие теоретические блоки в короткие видео, инфографику, короткие тексты, списки, концентрированные выжимки.

3. Customized Learning

Изменения обучения под конкретную группу или человека Индивидуальный подход. Метод основан на понимании, что все люди по-разному воспринимают информацию. У каждого ученика есть уникальный опыт, собственные навыки и предпочтения. Кому-то удобнее читать теорию, кому-то смотреть видео. Один ученик может уделять новым

знаниям 2 часа по вечерам в будни, второй по 8 часов, но только в выходные.

Изменение курса под конкретную группу или даже создание индивидуальной программы оказывается в разы эффективнее единого шаблона в обучении.

Как реализовать: немного видоизменять подачу, структуру, практику, адаптировать уже готовый материал для каждого ученика или группы.

4. Anticlassroom

Метод, при котором ученику не дают теорию, вместо этого обучение начинается с практики.

Как реализовать: чаще всего этот метод будет реализован, когда ученик не получил теорию или не стал ее изучать. В таком случае желательно предложить ученику изучить теорию после практических занятий.

5. On Time Learning

On Time Learning – своевременное обучение. Теория и практика выдаются без задержек. Например, теорию надо выдавать за 3-7 дней до начала курса. Если выдать раньше, она будет благополучно забыта, если выдать позже — ученик не успеет ее изучить. Также следует провести практические занятия в ограниченный период времени. Например, если проводить практическое занятие раз 2-3 недели, ученик забудет, чему он учился.

Как реализовать: разработать тайминг, когда выдаются теоретические материалы, как часто проводятся практические занятия.

6. Геймификация

Геймификация – использование игровых правил для достижения целей обучения.

Как реализовать: например, давать ученику стикер за каждое выполненное задание, а в конце ученик собирает коллекцию тематических стикеров. В групповом обучении

можно проводить викторины и т.д.

7. Blended learning

Blended learning — смешанного обучения. Предлагает чередование и совмещение методов.

Как реализовать: отправить онлайн теорию, а после провести практику, после практики выдать ученику карточки с краткими советами и т.д.

Современные образовательные технологии

Образовательная технология — это совокупность форм, методов, способов, приемов обучения. Слово “технология” образовано от греческих слов: “techne” — искусство, мастерство, умение и “logos” — наука, закон. Дословно “технология” — наука о мастерстве.

Использование современных образовательных технологий позволяет более эффективно проводить занятия, удерживать внимание и активизировать творческую активность ученика.



Тренды образовательных технологий в бьюти-сфере

Тотальная цифровизация и дистанционное обучение позволяют проходить обучение из любой точки мира в удобное время. Кратно увеличивается количество преподавателей, которые проводят дистанционное обучение и используют для продажи курсов образовательные платформы.

Интерактивные технологии предусматривают моделирование жизненных ситуаций, использование ролевых игр, например, мастер-сложный клиент, совместное решение кейсов.

80 % практики: получение практических навыков более востребовано чем теория.

Модульное обучение. Курсы состояются из модулей, что позволяет не дать ученику только актуальную для него информацию. Например, убрать модуль с техниками, которые уже знакомы ученику.

Адаптивное обучение при котором курс перестраивается под нужды конкретного участника с учетом его опыта знаний и пожеланий.

Многопрофильность. Бьюти-мастер может изучить несколько курсов и предложить клиентам разнообразные услуги.

Основные критерии педагогической технологии

Концептуальность — база знаний. Каждый курс строится на знаниях и опыте мастеров-профессионалов, с учетом педагогических особенностей обучения взрослых.

Системность - образовательная технология должна обладать целостностью, логикой построения и процесса обучения.

Управляемость - возможность изменять средства и методы для коррекции результатов обучения.

Эффективность. Современные образовательные технологии должны быть эффективными по результатам и оптимальными по затратам, при этом гарантировать

достижение определенного стандарта обучения. Иначе их использование бессмысленно.

Воспроизводимость – возможность повторения и тиражирования в руках любого мастера-педагога, использующего ее, независимо от его опыта, возраста и особенностей личности.

Современные образовательные технологии и методики в бьюти-сфере

Дистанционное обучение.

Онлайн-курсы: массовое доступное обучение без лимитов по количеству участников, групповое, парное или индивидуальное. Интенсив или пробное первое занятие.

Используется в записи в формате вебинара или стрима. Преимущества: занятия в удобное время не выходя из дома, невысокая цена (у топовых блогеров или преподавателей цены могут быть гораздо выше, даже на обучение в записи). Недостатки: нет постановки руки, мотивация учеников невысокая.

Microlearning — это подход, при котором курс разделяется на короткие модули по несколько минут. Преимущества: небольшие ролики удобно смотреть, фрагменты легче запоминать. Метод помогает устранить конкретные пробелы в навыках или знаниях. Недостаток метода — невозможность получить углубленные знания по теме или новые сложные навыки.

Blended Learning — смешанное обучение, при котором часть знаний ученик получает онлайн, а другую офлайн у преподавателя. Например, теорию ученик проходит самостоятельно на образовательной платформе, а практику совместно с педагогом. Современные образовательные платформы и приложения позволяют загружать готовые презентации и видео, формировать расписание и отслеживать процент выполнения заданий.

Edutainment: обучение + развлечение. Часть обучения превращается в развлечение, например, игра в на поиск оттенков.

	Геймификация	Эдьютейнмент
Цель	Помочь учиться, дойти до конца.	Обучить и развлечь.
Подход	Мотивирующий.	Вовлекающий.
Форматы	Только игровые: баллы, уровни, награды.	Разные, в том числе игровые: виртуальные персонажи, видео, интерактивные учебники.

Онлайн опросы, обратная связь и контроль знаний. Современные платформы позволяют легко проводить опросы, автоматически считать правильные ответы или собирать обратную связь.

Проблемное обучение. Рассмотрение сложного случая после разбора простого. Например, предварительное обсуждение с учеником и приглашение модели со сложным необычным случаем.

Проектные методы в обучении активизируют творческие способности. **Проектная работа:** после изучения модуля или окончания курса ученик может создать свой проект.

Исследовательские методы в обучении помогают ученику лучше освоить материал. Преподаватель дает задание ученику на самостоятельный поиск материала, например, трендов. После этого обязательно нужно обсудить результат исследовательской

работы.

Игровые методы. повышают мотивацию, вовлеченность, упрощает запоминание информации. Учеба с элементами игры помогает снизить стресс при изучении нового.

Ролевые позволяют обыграть различные ситуации “Сложный клиент”, “Пожелания клиента”, “Собеседование в салон” и др.

Кейс-технология. Методика базируется на принципе совместного решения практических кейсов (ситуаций проблемного характера), которые могут встретиться в практике бьюти-мастера. Обсуждение кейсов и их решение объединяют в себе и ролевые игры, и метод проектов, и ситуативный анализ.

Геймификация — это элементы игры, благодаря которым появляется мотивация к какому-либо неигровому действию. Например, начисляются очки за прохождение курса.

Дублирование информации в разных форматах. Вебинар может быть продублирован в аудио, чтобы ученик мог слушать его в дороге, или текстом, для тех кто любит читать. Также разные форматы могут дополнять друг-друга, например, вебинар — основное занятие, аудио — интервью с экспертом, текст — разбор нюансов.

7. Здоровьесберегающие технологии основаны на идее создания во время обучения условий, способствующих сохранению и укреплению здоровья. Например,

физминутка во время учебы или работы, гимнастика для мастера, точечный массаж (самомассаж).

ОФИСНАЯ ГИМНАСТИКА ДЛЯ ЗДОРОВОЙ СПИНЫ

ПРОСТОЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ КОМПЛЕКС УПРАЖНЕНИЙ ПРИ СИДЯЧЕЙ РАБОТЕ

РАСТЯЖКА И РАССЛАБЛЕНИЕ КРЕСТЦОВОЙ ЗОНЫ



РАСКРЫТИЕ ГРУДНОГО ОТДЕЛА



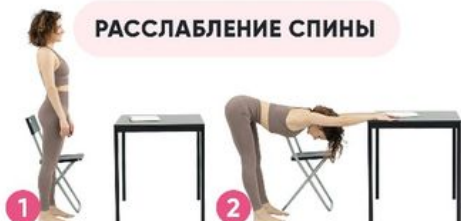
РАСТЯЖКА СПИНЫ



НАКЛОНЫ В СТОРОНЫ



РАССЛАБЛЕНИЕ СПИНЫ



СКРУЧИВАНИЯ



Онлайн-преподавание

Сфера онлайн-преподавания привлекает тех, кому интересно экспериментировать, привлекать больше учеников, искать новые подходы и форматы. Спрос на онлайн-образование постоянно растет, а конкуренция пока невелика.

Форматы

Можно выбирать формат под курс или создавать курс, под трендовый или новый формат.

“Говорящая голова”. Вы записываете себя на видео, а при монтаже добавляете презентацию.

Скринкаст: презентация или демонстрация экрана сопровождается озвучкой и комментариями голосом.

Учебный фильм: полноценный фильм, посвященный теме обучения.

Скрайбинг-видео: рисует схему.инфографику прямо в процессе повествования.

Вебинар. Онлайн-семинар, когда преподаватель и ученики общаются в режиме реального времени.

Лонгрид. Длинная обучающая статья, в которую могут быть добавлены иллюстрации, инфографика, таблицы, аудио и видео.

Подкаст — аудиолекция.

Наставничество. Личное наставничество — это формат индивидуального обучения, практически всегда представлено на VIP-тарифах.

Онлайн-марафон — мини-курс в соцсетях и мессенджерах с простыми заданиями. Обычно используется для группы учеников.

Чат-бот тренажер — мини-курс в мессенджере, чаще Телеграме, с простыми заданиями. Каждый ученик проходит задания бота индивидуально.

Онлайн-симуляция — онлайн-игра для решения задач, например, ученики обучаются строить бизнес и находить клиентов.

Прямой эфир в соцсетях. Близок по формату к вебинару, но может не

предусматривать ответы, проходить в формате монолога.

Организация вебинара или прямого эфира

Подготовки необходимо начинать минимум за 3 недели до вебинара. Вебинар или прямой эфир можно проводить как в соцсетях так и на специальных платформах для вебинаров. Если вы только начинаете вести онлайн-обучение, стоит использовать бесплатные инструменты, прямые эфиры в соцсетях, zoom и другие...

Разработка концепции и темы вебинара. Тема должна быть актуальной с подтвержденным спросом. Спикер должен быть экспертом в своем деле. После вебинара слушатели должны получить пользу и приятные подарки: призы, скидки, чек-листы, гайды, дополнительные материалы.

Выберите дату и время вебинара, удобную для вашей целевой аудитории.

Продающие/рекламные вебинары лучше проводить в середине недели в пик деловой активности со вторника по четверг. Обучающие вебинары лучше проводить в вечернее время в будни или утром-днем в выходные.

Креатив и лид-магниты для продвижения. Разработайте разные заголовки для рекламы на разных площадках и социальных сетях.

Подготовка анонса вебинара. От качества анонса зависит количество регистраций. Важно определить целевую аудиторию и описать ее в анонсе, сказать, для кого предназначен вебинар. Не делайте анонс слишком длинным 2-3 абзаца будет достаточно.

Необязательный пункт. Создание одностраничного сайта (лендинга) с информацией о вебинаре. Например, в бесплатном редакторе с шаблонами "Тильда". Стандартная структура лендинга вебинара:

название, дата и время проведения вебинара + кнопка регистрации;

описание аудитории, для которой предназначен вебинар + преимущества для аудитории;

спикер (имя, фамилия, фото, достижения, примеры работ,);

программа вебинара;
перечень знаний и навыков, которые получит слушатель;
бонусы + кнопка регистрации;
контакты.

Привлечение участников среди подписчиков в соцсетях, знакомых, друзей.

Оптимальное время для набора аудитории — за две недели до вебинара. Если начать раньше, то люди могут потерять мотивацию и забыть о мероприятии, а если позже, то есть риск не набрать участников.

Прогревы в социальных сетях. Самый сложный, но зато самый долгосрочный вариант, вызывает доверие и те, кто медлили с покупкой могут в дальнейшем купить. Важно рассказывать об услугах, обучении, вебинарах, пользе, дарить эмоции, показывать отзывы.

Запуск рекламы на новую аудиторию.

Тест технической площадки для вебинара. Выбирайте площадку и тестируйте ее функции минимум за неделю, чтобы понимать возможности, ограничения, функции кнопок. Вы поймете, нужен ли вам помощник, например, чтобы отслеживать вопросы участников.

Подготовка оборудования за несколько дней до вебинара: штатив, свет, например, кольцевая лампа или цветной атмосферный свет, смартфон, микрофон при необходимости. Также можно проводить вебинар за компьютером, тогда понадобится веб-камера и наушники с микрофоном.

Видео с мягким светом кажется людям приятнее, используйте рассеиватели, их можно недорого купить на маркетплейсах.

Свет. В большинстве съемок используется трехточечное освещение.

Основной (рисующий) источник света — самый сильный, он дает большую часть света в кадре. Обычно его размещают перед объектом съемки (спикером), справа или слева сверху, под углом примерно 45 градусов вверх по отношению к объекту.

Заполняющий свет — это более мягкий свет для заполнения теней на лице объекта. Его нужно расположить сбоку, напротив основного света. Интенсивность заполняющего света обычно примерно вдвое меньше, чем у основного.

Контровой, или кóнтровый свет подсвечивает спикера сзади. Он создает глубину и обеспечивает мягкое свечение на заднем фоне. Источник света располагается сверху и сзади объекта, вне кадра. Существует также вариант, когда контровым светом подсвечивают фон, а не сам объект. Таким приемом часто пользуются блогеры, при этом может использоваться цветной свет.

Если вы снимаете на открытом воздухе или в помещении с большими окнами, можно использовать естественный свет.

Необязательный пункт. Можно снять отдельные части вебинара или обучение целиком, чтобы в дальнейшем нарезать видео. Кроме того, у вас появятся кадры с другого ракурса. Лучше использовать дополнительный телефон и штатив.

Создание инструкции, что делать участникам семинара, если возникли трудности. Например, кому звонить и куда писать, если пропал звук или нет подключения к вебинару.

Подготовка рассылок участникам: за 3 дня, за один день, в день вебинара перед подключением.

Рассылка за 3 дня — это сокращенный анонс.

Рассылка за один день — краткое напоминание (тема, время, спикер)

Рассылка перед вебинаром: “Вебинар “Тема” уже начался! Ждем только вас + ссылка”.

Должен быть подготовлен быстрый скрипт с инструкцией для участников, которые не смогли подключиться.

Написание приветственного поста для вебинара + краткой инструкцией, что делать в случае возникновения проблем.

Подготовка спикера к съемке.

Базовое правило съемки — цвет одежды и фон должны отличаться, бежевая одежда на фоне бежевой стены будут смотреться блекло. Слишком яркая пестрая одежда, одежда с активным принтом тоже не подойдет. Также не подойдут объемные украшения, который звенят при движении.

Если вы в дальнейшем планируете монтировать из вебинара

Прическу лучше выбирать строгую, гладкий пучок или хвост, если в дальнейшем планируется монтаж, отделить от фона спикера со строгой прической легче, чем с кудрями.

Избегайте монотонности в речи, заранее отрепетируйте, как и что говорить, громче, тише, медленнее.

Перед съемкой выполните зарядку, дыхательную гимнастику, разогрейте голос сороговорками.

Проведение вебинара: тест звука, подготовка воды для спикера, подготовка материалов, инструктаж помощника.

Войдите в трансляцию за 5-10 минут до начала и скопируйте приветственный пост. Начните запись вебинара.

Смотрите в камеру. Зрительный контакт удерживает внимание.

Начните small talk до начала вебинара, приветствуйте первых участников.

Начните вебинар вовремя, еще раз поприветствуйте участников.

Уточните есть ли звук, не прерывается ли трансляция... итд.

Объясните правила поведения буквально 2-3 пункта, например, как задавать вопросы.

Сообщите о том, что получают участники в конце вебинара.

После проведения вебинара попросите обратную связь, узнайте, что получили участники.

Отправьте ссылки на обещанные подарки.

Поблагодарите слушателей за участие и скажите, что планируется дальше.

Предложить подписаться на вас в соцсетях.

Анализ результатов вебинара. Анализируйте видео, вашу речь, экспертность,

качество, обратную связь, лиды.

Напишите тем, кто не пришел на вебинар, пришлите им материалы, пригласите на следующий вебинар и предложите подписаться в соцсетях.

Напоминание. Через три дня отправьте участникам благодарность и ссылку на дополнительные полезные материалы по теме.

Превратите вебинар в контент. Нарежьте на видео, текстовые посты, сторис, статьи. Используйте сервисы для транскрибирования для экономии времени, например, сайт speechpad.ru

Повторение успешного вебинара. Повторить вебинар гораздо проще, чем запустить его с нуля.

Запустите автовебинары. Запись вебинара можно использовать для проведения автовебинаров. Для пользователя они проходят также, как обычные прямые эфиры, но на самом деле это будет имитация на основе записи. Эффект живого вебинара достигается за счет синхронной отправки автоматической отправки заранее подготовленных сообщений и ссылок в чат.

Рекомендации по организации вебинара можно использовать и для записи онлайн-курсов.

ЗАПУСК

ФУНКЦИИ ВЕБИНАРА

1. КРАТКИЙ ЭКСКУРС В ТЕМУ

В общих чертах рассказать про деятельность, в которой вы эксперт. Ориентируемся на целевую аудиторию. Если новички: какие шаги, подводные камни, навыки, инструменты, ожидаемый заработок, скорость реализации. Если профи: новые инструменты для делегирования, способы масштабирования и тд.

2. ДОКАЗАТЬ СВОЮ ЭКСПЕРТНОСТЬ, УБЕДИТЬ, ЧТО ТОЛЬКО С ВАМИ МОЖНО ДОЙТИ ДО РЕЗУЛЬТАТА

- свои кейсы
- кейсы учеников
- кейсы в продукте
- как ученики относятся к продукту, что говорят
- как вы сами относитесь к продукту
- как относитесь к ученикам (топите за них, готовы давать любые файлы, делать любые созвоны и тд)
- рассказать про ваши инструменты, ваших кураторов, ваших спикеров

3. ДАТЬ МОТИВАЦИЮ НА ИЗМЕНЕНИЯ

- смена мышления
- посмотреть на знакомую ситуацию под новым углом,
- узнать о новом инструменте и принципах его работы,
- продиагностировать свою ситуацию и понять свои затыки,
- увидеть путь, как я смогу достичь до результата,
- поверить, что все в этом мире возможно и "конкретно у меня получится"

ВАША ЗАДАЧА ДАТЬ НА ВЕБИНАРЕ МОТИВАЦИЮ И ОФФЕР, ЗАБУДЬТЕ ПРО ЛЕКЦИИ!!

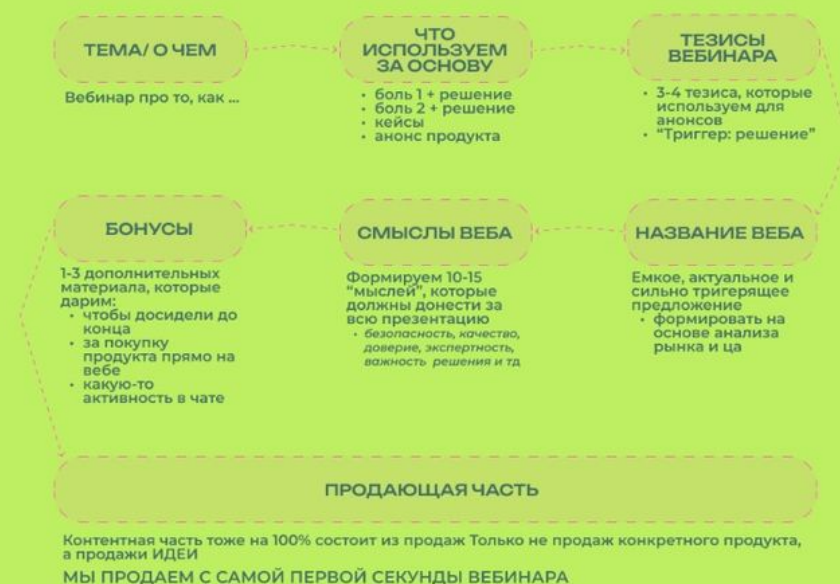
В ПРОФИЛЕ СХЕМА ПРАВИЛЬНОГО ВЕБИНАРА
@ADDME_AIDA

СОХРАНИ, чтобы не потерять



ЗАПУСК

СОЗДАЕМ ПРЕЗЕНТАЦИЮ ДЛЯ ПРОДАЮЩЕГО ВЕБИНАРА



PART 1

В ПРОФИЛЕ БОЛЬШЕ ПРО ПРОДАЖИ НА ВЕБЕ
@ADDME_AIDA

СОХРАНИ, чтобы не потерять



ЗАПУСК

ЧЕК-ЛИСТ АРТЕФАКТОВ ДЛЯ ВЕБИНАРА

- ☐ скрины счетов на карточках
- ☐ ники учеников с кейсами
- ☐ скрины отзывов из переписок
- ☐ рассказы из личной практики
- ☐ путь, по которому мы предлагаем пойти
- ☐ почему этот путь рабочий и самый безопасный
- ☐ почему этот путь рабочий и самый безопасный
- ☐ уникальность пути, и почему он лучше других вариантов
- ☐ файлы, материалы, созвоны из методологии продукта
- ☐ эксперт сама вышла из такой же точки А, а сейчас она в точке D (а вы хотите в точку B)
- ☐ разбор более каждого типа аудитории
- ☐ закрывать возражения фактами, расчетами, продуманными крутыми файлами, уроками
- ☐ разные классные точки Б для каждого вида ЦА
- ☐ невозможность самостоятельно прийти к результату
- ☐ понятные результаты, к которым можно прийти
- ☐ мотивация к изменениям прямо сейчас
- ☐ полезные материалы, которые можете дать на вебе
- ☐ полезные материалы, которые можете дать за действие после веба

ПРОВЕРЬТЕ И ПОДГОТОВЬТЕ ВСЕ ЗАРАНЕЕ

**В ПРОФИЛЕ СХЕМА ПРАВИЛЬНОГО ВЕБИНАРА
@ADDME_AIDA**

СОХРАНИ, чтобы не потерять



ПРОДАЮЩИЙ ВЕБИНАР

ЧАСТЬ 2



@ksandra_brand

ЭТАПЫ

ЧТО ВКЛЮЧИТЬ



КОНТЕКСТ

Часть 1: донести ценность продукта



- Формула, которая даст вам успех
- Список факторов
- Формула схематично
- Примеры, как это сработало
- Подготовка к продажам



ПРОБЛЕМА

Донести выводы: «эти проблемы есть у меня» и «эти проблемы надо начать решать как можно скорее»



- 98% людей сталкиваются с...
- Проблема
- Последствие проблем
- Примеры грустной истории
- Общение: кто сталкивался с подобным?



РЕЗУЛЬТАТЫ

Показать какой результат можно получить, если применить все, что будет на обучении



- Как должно быть в моем мире...
- Результат + Последствие результата
- Примеры готовой истории
- Общение: кто хочет так же?



ФАКТЫ

Вызвать доверие у зрителей. Объяснить, откуда у вас экспертность.



- Откуда я знаю + Факты обо мне
- Бэкграунт
- Мои кейсы или результаты
- Тизер: в конце будет самое интересное

Вебинар для того, чтобы **прогреть аудиторию, вызвать доверие** к спикеру и **стимулировать** слушателей к покупке.



ЖМИ ПЕРЕЙТИ

ПОДПИСЫВАЙСЯ НА ТГ-КАНАЛ
БРЕНД И МАРКЕТИНГ, KSANDRA



СОХРАНИ К СЕБЕ

ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ
И УВЕЛИЧИТЬ СВОИ ПРОДАЖИ

ЗАПУСК

6 ТРИГГЕРОВ ПРОДАЖ НА ВЕБЕ

Жадность

Вы используете понижение цены на вебе с полной стоимости до стоимости на вебинаре

Ограниченность

Повышение цены по таймеру с цены на вебе, до полной цены обратно

МНОГО кейсов

Это ваш главный артефакт, что система работает. Вставляйте как можно больше кейсов в вебинар, минимум 8 абсолютно разных, если они есть!

Отзывы на продукт

Реальные скрины, а лучше видео-отзывы, с открытыми ссылками на людей

Окружение и ощущение причастности к чему-то большему

Очереди, ажиотажа

Вы должны показать спрос на свой продукт с помощью скринов, количеством учеников и тд

В ПРОФИЛЕ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПРО ВЕБИНАРЫ
@ADDME_AIDA

СОХРАНИ, чтобы не потерять

