Lekcja 2

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10,11, 12, 13

Jakie są mierniki sukcesu związane z webinarami?

Czego dowiesz się z lekcji 2?

1. Najpopularniejsze mierniki sukcesu webinarów.
2. Średnie wyniki jakich możesz się spodziewać

Jak mierzyć sukces?

Najpopularniejsze mierniki sukcesu webinarów:

1. Współczynnik uczestnictwa
2. Wygenerowane leady i sprzedaż
3. Feedback
4. Średni czas spędzony na webinarze
5. Zaangażowanie
6. Przychód

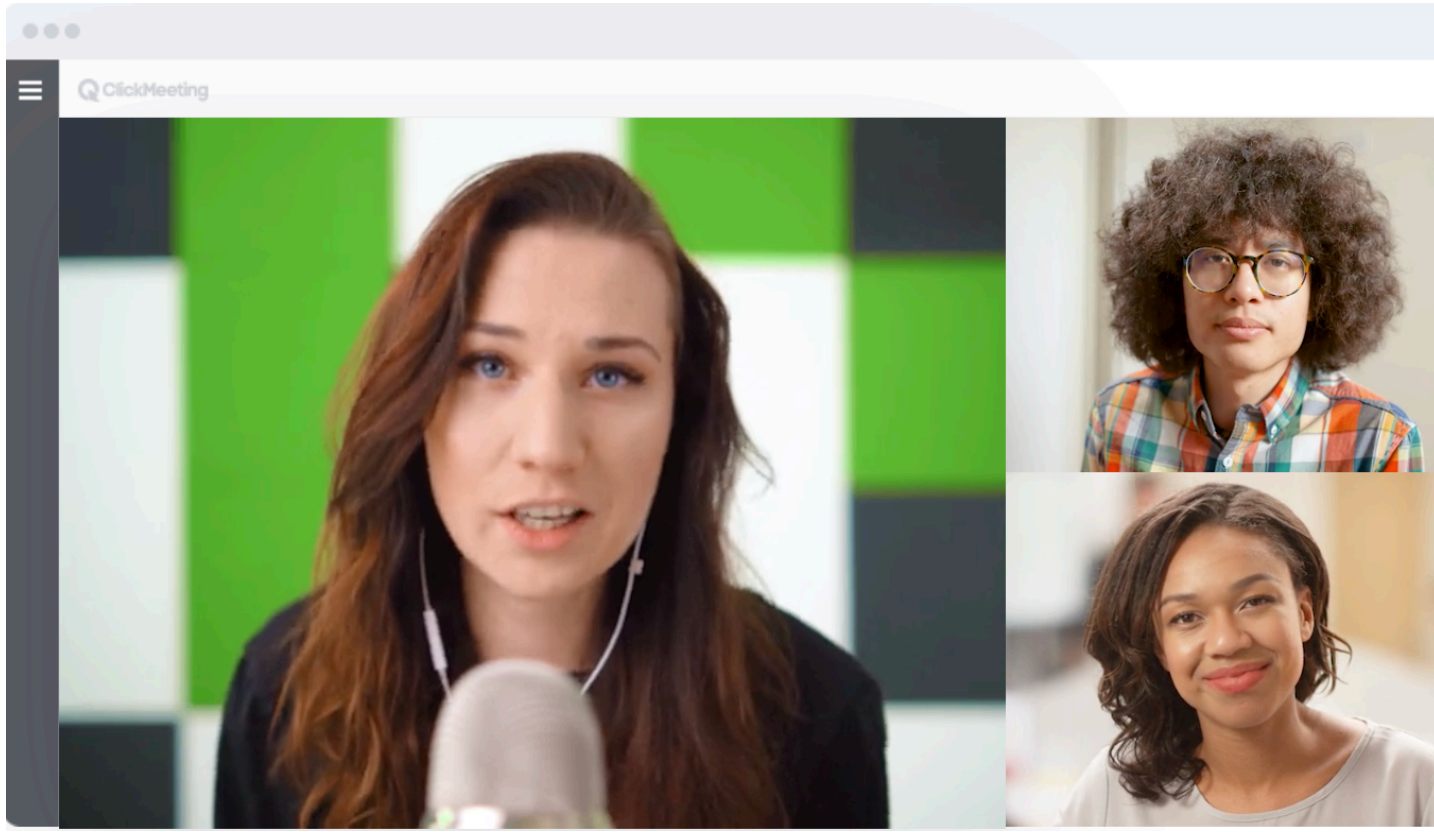
Współczynnik uczestnictwa

55% średnia konwersja z zapisu do uczestnictwa webinarze.

(Noisy Little Monkey)

Wygenerowane leady i sprzedaż

78% marketerów twierdzi, że wideo bezpośrednio przyczyniło się do zwiększenia sprzedaży, a 84% przyznaje, że wideo wygenerowało więcej leadów.

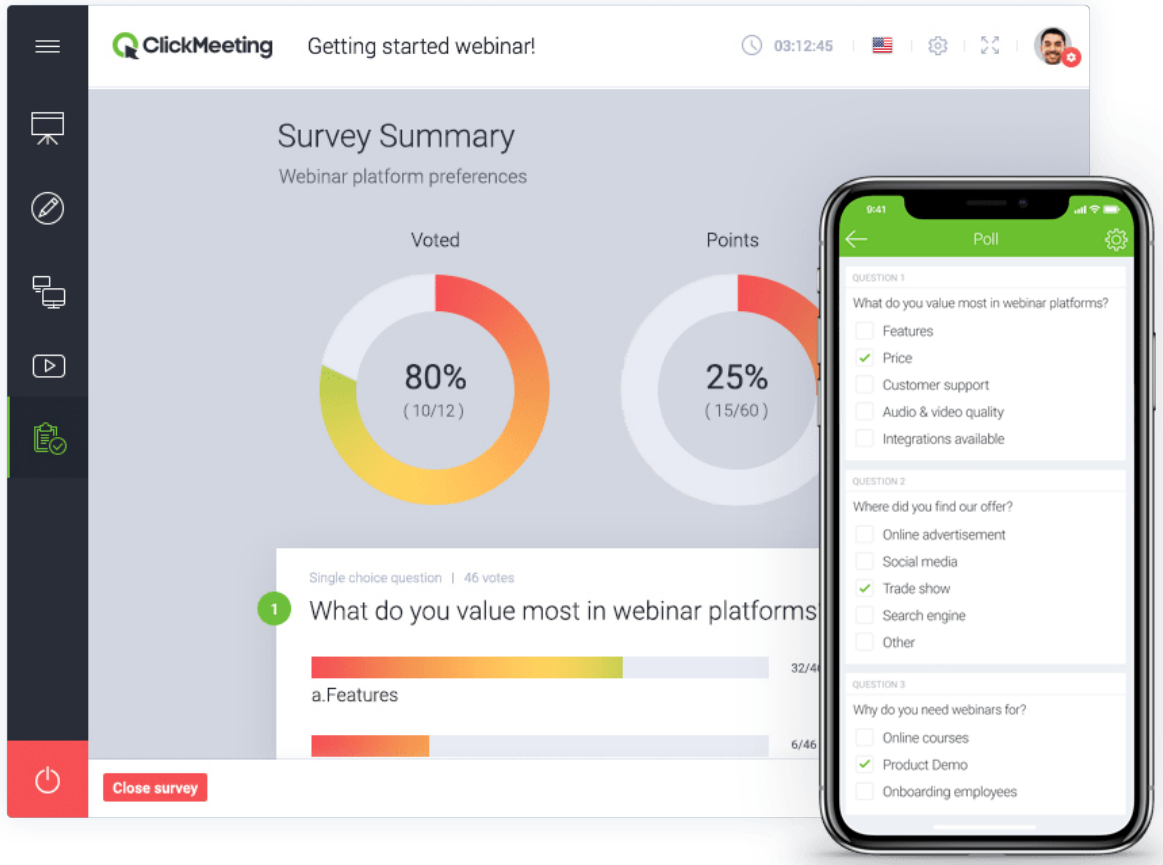


Źródło: State of video marketing Wyzowl

Wygenerowane leady i sprzedaż

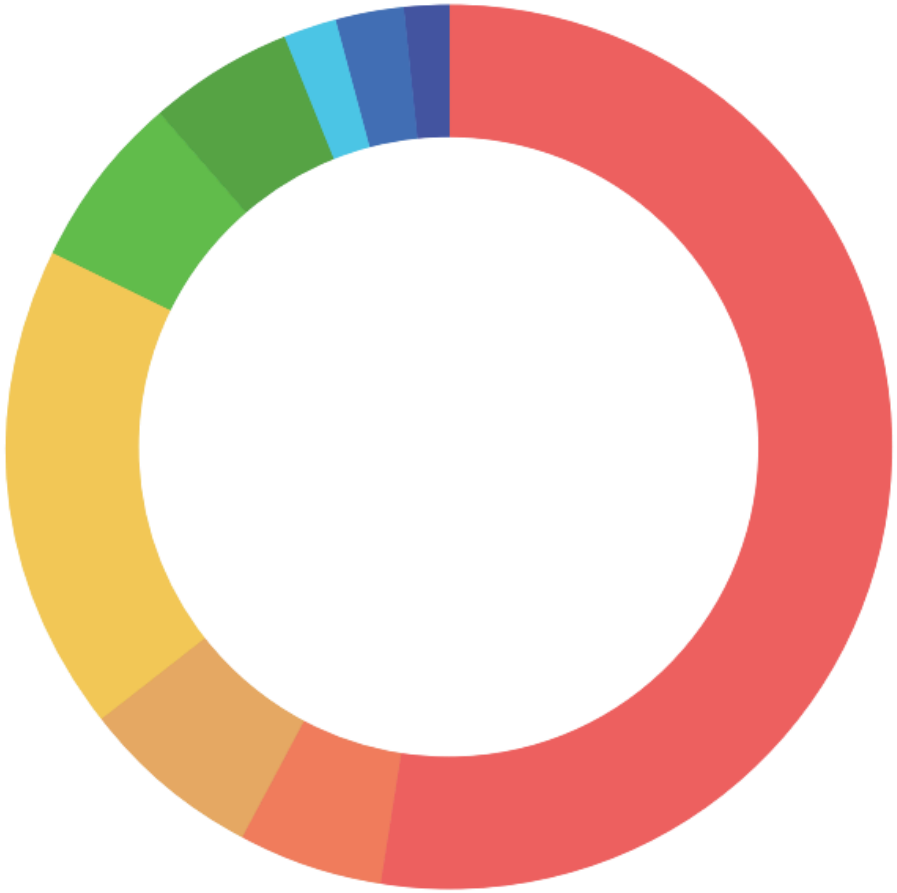
- Zapisy na webinar
- Zgody marketingowe
- Zakwalifikowane leady
- Zamknięte sprzedaże

Wyniki ankiet przeprowadzonych w trakcie i po zakończeniu webinaru



Średni czas spędzony przez widzów na webinarze to 40 minut

Zaangażowanie



- **Prezentacja** (52,54%)
- **Obraz i dźwięk** (5,26%)
- **Tablica** (6,65%)
- **Udostępnianie ekranu** (17,9%)
- **YouTube** (6,42%)
- **Ankiety i testy** (5,21%)
- **Q&A** (1,98%)
- **Live streaming** (0,02%)
- **Call-To-Action** (2,55%)
- **Nadawanie na FB lub YT** (1,47%)

Płatne webinary zorganizowane w Polsce w 2020 roku na platformie ClickMeeting wygenerowały łącznie 2 495 815 złotych przychodu.

Rekordzista za pośrednictwem platformy webinarowej ClickMeeting zarobił jednorazowo 57 tys. zł.

Podsumowanie

Kluczowe mierniki sukcesu

1. Współczynnik uczestnictwa - 55% średnia konwersja z zapisu do uczestnictwa webinarze.
2. Wygenerowane leady i sprzedaż
3. Feedback zebrany od uczestników w trakcie i po webinarze
4. Średni czas spędzony na webinarze to 40 minut
5. Zaangażowanie – najpopularniejsze narzędzia angażowania podczas webinaru to: prezentacje, obraz i dźwięk, tablica, udostępnianie ekranu, ankiety i testy,
6. Przychód - Rekordzista za pośrednictwem platformy webinarowej ClickMeeting zarobił jednorazowo 57 tys. zł.

Do zobaczenia na lekcji 3!

ClickMeeting